МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

СТРАТЕГІЯ розвитку України

Науковий журнал
№ 2, 2019

Київ 2019

ББК 65.9(4Укр)
С 83

Стратегія розвитку України: наук. журн. – К.: НАУ, 2019. – №2. – 136 с.

У науковому журналі досліджуються актуальні проблеми соціально-економічної політики України, розвитку світового господарства в умовах глобалізації економіки, міжнародних економічних відносин, інноваційного розвитку в умовах формування інформаційного суспільства, проблеми забезпечення конкурентоспроможності на світових ринках товарів і послуг, сучасні інтеграційні процеси.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Сіденко С.В., д-р екон. наук, проф. ***(головний редактор)****; Ареф'єва О.В., д-р екон. наук, проф.* ***(заступник головного редактора)****; Біла С.О., д-р наук з держ. управління, проф.; Дьякон Д., д-р філос. (Ph.D)(Латвія); Жаліло Я.А., д-р екон. наук; Касьянова Н.В., д-р екон. наук, проф.; Корнєєва Т., д-р філос. (Ph.D), проф. (Франція); Мягких І.М., д-р екон. наук, проф.; Пілецька С.Т., д-р екон. наук., проф.; Присяжнюк Ю.І., д-р екон. наук., проф.; Рогач О.І., д-р екон. наук., проф.; Рокоча В.В., д-р екон. наук., проф.; Румянцев А.П., д-р екон. наук., проф.; Ричка М.А., к. екон. наук., доцент* ***(відповідальний секретар)****; Сігуа Г., д-р філос. (Ph.D)(Грузія); Шнирков О.І., д-р екон. наук, проф.; Філіпенко А.С., д-р екон. наук, проф.; Фоменко А.М., к. філос. наук, доцент; Чернишев І. В., д-р екон. наук (h.c) (Швейцарія); Чужиков В.І., д-р екон. наук, проф.*

Відповідальний за випуск: С.В. Сіденко

Фахове видання рішенням Атестаційної колегії МОН України від 10.05.2017 р. № 693,
Державна реєстрація видання КВ № 7483 від 25.06.2003 р.
Адреса редакції: 03680, м. Київ, просп. Космонавта Комарова, 1.

© Національний авіаційний університет, 2019

УДК 339.92(045)

РОГАЧ О.І.,
д.е.н., професор,
завідувач кафедри міжнародних фінансів
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

СТРУКТУРНІ ЗМІНИ МЕРЕЖЕВОГО ВИРОБНИЦТВА БАГАТОНАЦІОНАЛЬНИХ ФІРМ

Анотація. *Ця стаття аналізує структурні зміни ту мережевому виробництві багатонаціональних підприємств (БНП). Вона показує сучасні тенденції розвитку глобальних ланцюжків створення вартості (ГЛСВ), узагальнює теоретичні підходи основних течій дослідження міжнародних фірм щодо цього питання. В статті досліджуються дві тенденції локалізації глобальних ланцюжків багатонаціональних фірм. Перша тенденція свідчить про гальмування зростання таких мереж в останні сім років, а пов'язана із нею друга тенденція характеризує посилення зворотного руху певних фрагментів міжнародного виробництва в країну первісного базування БНП. На формування цих тенденцій вплинули технологічні, економічні та геополітичні фактори розвитку світової економіки. Четверта промислова революція, роботизація виробництва та нові технології видобування сланцевої нафти та газу у США змінюють орієнтири розміщення окремих фрагментів мережевих виробничих систем БНП.*

Ключові слова*: багатонаціональні підприємства, міжнародне виробництво, прямі іноземні інвестиції, глобальні ланцюжки створення вартості, офшоринг, решоринг.*

Рогач А.И. д.э.н., профессор, заведующий кафедрой международных финансов Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ СЕТЕВОГО ПРОИЗВОДСТВА МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫХ ФИРМ

Аннотация. *Эта статья анализирует структурные изменения в сетевом производстве многонациональных предприятий (МНП). Она показывает современные тенденции развития глобальных цепочек создания стоимости, обобщает теоретические подходы основных течений исследования международных фирм по этому вопросу. В статье исследуются две тенденции локализации глобальных цепочек многонациональных фирм. Первая тенденция свидетельствует о торможении роста таких сетей в последние семь лет, а связанная с ней другая тенденция характеризует усиление обратного движения определенных фрагментов международного производства в страну первоначального базирования МНП. На формирование этих тенденций повлияли технологические, экономические и геополитические факторы развития мировой экономики. Четвертая промышленная революция, роботизация производства и новые технологии добычи сланцевой нефти и газа в США меняют ориентиры размещения отдельных фрагментов сетевых производственных систем МНП.*

Ключевые слова*: многонациональные предприятия, международное производство, прямые иностранные инвестиции, глобальные цепочки создания стоимости, офшоринг, решоринг.*

Rogach O.I., Doctor of Economics, Professor, Head of the International Finance Chair, Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv

STRUCTURAL CHANGES IN MULTITIONAL FIRMS NETWORK PRODUCTION

Annotation. *This article analyzes the structural changes in multinational enterprises (MNEs) network production. It demonstrates current situation in the development of global value chains (GVCs), summarizes the basic theoretical approaches on this issue. The article examines two trends in the localization of multinational firms global chains networks. The first trend indicates a slowdown of such networks growth in the last seven years, and the related trend characterizes an increase in the reverse movement of international production fragments to the MNE home country. These tendencies was influenced by technological, economic and geopolitical factors of the world economy development. The Fourth Industrial Revolution, the robotization of production, and new technologies for shale oil and gas production in the United States are changing the location of individual fragments of MNE's network production systems.*

Key words*: multinational enterprises, international production, foreign direct investments, global value chains, offshoring, reshoring.*

Актуальність проблеми. Діяльність багатонаціональних підприємств (БНП) та рух їх прямих іноземних інвестицій (ПІІ) після світової фінансової кризи характеризується значними відмінностями від ситуації на початку цього століття. Це стосується як зниження динаміки нових щорічних ПІІ, так і структурних зрушень в мережевому виробництві БНП. Результатом дії цих двох тенденцій стало суттєве уповільнення зростання глобальних ланцюжків створення вартості (ГЛСВ) багатонаціональних фірм, реструктуризація ланцюжків постачання та аутсорсингових мереж БНП. Ці нові риси діяльності багатонаціональних підприємств вимагають пояснення та поглибленого аналізу. Це потрібно як для прогнозування міжнародних інвестиційних процесів, так і для оцінки перспектив залучення прямих іноземних інвестицій в Україну.

Метою статті є дослідження причин та основних факторів, що впливають на структурні зрушення в мережевому виробництві багатонаціональних підприємств. Зокрема, це стосується виявлення впливу четвертої промислової революції та діджиталізації світової економіки, геополітичних ризиків та протекціонізму на стратегічні рішення БНП щодо релокації їх підрозділів та окремих ланок створення вартості, оцінки впливу фіскальних факторів та змін у податковому законодавстві США на процеси решорингу та мотиви БНП змінити напрями руху прямих інвестицій.

Аналіз досліджень і публікацій. Інвестиційна діяльність БНП спричинила фундаментальні структурні зміни у міжнародному виробництві [1, с.149-183]. Низка піонерних досліджень у цій сфері була започаткована ще Р. Джонсом та Г. Кєжковскім в 1990 році [2, с.31-48]. Вони показали як подрібнення виробництва спричиняє структурні зрушення в мережах постачання і довели, що від цього виграють компанії-виробники проміжних деталей і напівфабрикатів. Подрібнення процесу створення вартості і виділення все більш вузьких функціональних стадій, сегментів міжнародного виробництва товарів та послуг отримало в економічній літературі назву фрагментація міжнародного виробництва і формалізовано в теоретичних моделях Ж.Гроссмана і Е.Россі-Гансберга [3, с.1978-1997].

У 1990-х роках та на початку 2000-х років Г.Джереффі, Т. Стерджін, Д. Гампрі, Д. Лі та інші вчені розробили підхід, який називався «глобальні товарні ланцюжки», і пов'язали концепцію ланцюжків створення доданої вартості із глобальною організацією галузей промисловості. Цей напрям економічних досліджень підкреслював значення нових глобальних покупців, як головних рушійних сил формування фрагментованих мереж міжнародного виробництва [4, с. 78-104]. В центр свого інституціонального та управлінського підходу ці вчені поставили не розробку моделей торгівлі за завданнями, а вивчення структури фрагментованого міжнародного виробництва, ролі його учасників та особливостей процесу координації та управління в глобальних ланцюжках створення вартості БНП [5, с.319-338; 6, с.129-133]. Деякі вчені також досліджували теоретичні аспекти офшорингової торгівлі між країнами із різним забезпеченням факторами виробництва. Важливим питанням, на думку Р.Болдуіна та Ф.Роберта-Нікуда, також було вивчення розподілу вигод від фрагментації, особливо між промислово розвинутими країнами та країнами, що розвиваються [7, с.2-24].

Ланцюжки створення вартості БНП знаходяться в постійній трансформації, яка охоплює не тільки функціональні сегменти структури виробництва, але і її географічну дисперсію. Це визначає важливу тенденцію розвитку географічної конфігурації міжнародного виробництва – виникнення нових факторів і детермінантів його локалізації [8, с.105]. Як показали Р.Болдуін та Дж. Лопес-Гонсалес, вертикально інтегровані багатонаціональні фірми здійснюють фрагментацію процесу виготовлення кінцевого продукту на основі постадійної переробки сировини, напівфабрикатів, проміжних виробів [9, с.1682-1690]. В горизонтальних мережевих структурах БНП відбувається взаємний обмін компонентами або послугами, який відрізняється від поставок в рамках вертикально інтегрованих виробничих ліній [10, с.101-108]. Інколи, як засвідчив Дж.Даннінг, утворюються надзвичайно широкі та складні мережі виробничих, наукових, збутових підприємств, які обмінюються між собою інформацією, знаннями, послугами чи продукцією [11, с.461-491]. Наукові роботи У. Зандера, Б. Когута, С. Гошала, Р. Бартлета висвітлили, що у мережах багатонаціональних підприємств важливою функцією ключових підрозділів або « хабів» зв’язків, є створення нових знань та компетенцій [12, с.625-646; 13]. Ці вчені започаткували нові підходи дослідження структури мережевого виробництва на основі концепції, що базується на знаннях та мережевої теорії БНП [14, с.488-492, 550-555].

Виклад основного матеріалу. За останні два десятиліття рух світових прямих інвестицій набув справді глобального характеру. І за масштабами, і за географічним діапазоном інвестування він є однією із виразних рис сучасної глобалізації. На початку 2000–х років надзвичайно високі темпи зростання прямих іноземних інвестицій (ПІІ) засвідчили про справжній інвестиційний бум, що сягнув свого піку у 2007 році, коли нові щорічні ПІІ сягнули рекордної величини – майже 2 трлн дол. Але

світова фінансова криза та подальша рецесія деяких країн перервали процес найдовшої та потужної інвестиційної хвилі [15, с.81–95]. Хоча за два роки після закінчення цієї кризи світові потоки прямих іноземних інвестицій стабілізувалися та перестали скорочуватися, докризова динаміка не була відновлена.

Особливістю динаміки потоків ПІІ після світової фінансової кризи 2008-2009 років стали низькі темпи зростання нових щорічних прямих інвестицій. Середній обсяг нових ПІІ навіть не перевищив докризовий пік 2007 року. Темпи зростання ПІІ за останню декаду ледве перевищили 1%, в той час як до світової фінансової кризи вони були 8%, а у другій половині 1990–х років сягали навіть 20%. Така динаміка нових ПІІ, попри всі очікування, поки не дає підстави говорити про початок нової глобальної інвестиційної хвилі. У 2017-2018 роках навіть спостерігалося значне скорочення щорічних нових ПІІ порівняно із попереднім роком (у 2018 році на 13% до обсягу 1.3 трлн дол) [16, с.2–7]. Ця ситуація значно відрізняється від картини докризових двох десятиліть, коли протягом тривалих періодів середні показники зростання іноземних інвестицій значно перевищували динаміку світового ВВП та світової торгівлі.

Скорочення темпів ПІІ в періоди кризових циклів 1990-1992, 2000-2001, 2008-2009 рр. мало досить логічне пояснення. Воно завжди відбивало певну кореляцією із падінням світової торгівлі та світового ВВП [17, с.461-491]. Це відображувало зв'язок динаміки ПІІ із фундаментальними факторами зростання світової економіки. В останні роки (зокрема в 2017 році) спостерігається доволі незвична тенденція: показники світового ВВП та світової торгівлі засвідчують позитивну динаміку в той час як щорічні ПІІ інколи навіть скорочуються. Такі різнопланові тренди обсягів припливу щорічних ПІІ, світової торгівлі та світового ВВП вимагають пояснення як тривалості лагу взаємозв'язку між цими макроекономічними змінними, так і осмислення нових детермінантів зростання інвестиційних потоків.

В останні два десятиліття в організації та характері глобальних ланцюжків створення вартості багатонаціональних підприємств відбуваються суттєві структурні зрушення. Це стосується динаміки, територіальних пропорцій та наукомісткості потоків товарів та послуг у таких мережевих структурах створення вартості, а також реверсної тенденції релокації частини виробничих сегментів в контексті решорингу. ГЛСВ є динамічними та гнучкими системами. Вони достатньо рухливі та мобільні. З того часу, як 30-40 років тому фрагментація виробництва вийшла за межі національних кордонів і стала міжнародною, відбувалась постійна корекція або переналаштування міжнародних виробничих мереж у відповідь на зміни порівняльних переваг країн, зростання політичних ризиків або вироблення нових корпораційних стратегій мінімізації витрат.

Мобільність, гнучкість виробничих мереж є однією із суттєвих ознак сучасної глобалізації. Жодна із країн не може бути впевнена в незмінній «лояльності» БНП зберігати окремі ланки виробництва (як власного так субконтрактного аутсорсингового) на її території тривалий час. Переміщення окремих ланок глобальних ланцюжків із одних країн у інші стало доволі поширеною тенденцією, яка прискорюється або уповільнюється під впливом багатьох економічних та політичних факторів.

На сучасному етапі інтернаціоналізації світової економіки простежуються дві тенденції локалізації глобальних ланцюжків багатонаціональних фірм. Перша тенденція свідчить про гальмування зростання таких мереж в останні сім років, а пов'язана із нею друга тенденція характеризує посилення зворотного руху певних фрагментів міжнародного виробництва в країну первісного базування БНП.

Після трьох декад бурхливого територіального та галузевого розширення міжнародних виробничих мереж, темпи цього процесу знизилися. Свідченням цього є доволі низькі темпи зростання продажів, доданої вартості та зайнятості іноземних філіалів багатонаціональних фірм в 2012-2017 роки (табл. 1).

Таблиця 1

Середні щорічні темпи зростання міжнародного виробництва (в процентах)

	2005-2010 роки	**2012-2017 роки**
Продажі зарубіжних філіалів	9,7	1,5
Додана вартість філіалів	10,7	1.5
Зайнятість на іноземних філіалах	7,6	2.5

Складено: [18, с.21–22].

Існує декілька пояснень цієї тенденції. Технологічні можливості фрагментації виробництва в багатьох галузях вже достатньо розвинуті (або навіть вичерпані) і подальше подрібнення вартісного ланцюжка не дає додаткових прибутків. Деякі галузі, наприклад електронна, електротехнічна, що першими стали на шлях фрагментації, вже досягли значної «зрілості» цього процесу. Надалі можливе лише перенесення окремих сегментів виробництва із одних країн в інші, а не загальне розширення кола країн-учасниць ланцюжків постачань.

Однак технологічні фактори, очевидно, по-різному впливають на динаміку ГЛСВ в різних промислових секторах. Ще існують багато галузей, які далекі від «порогу зрілості» розподілу виробничих завдань. Інші сектори економічної діяльності (наприклад, послуги) мають подальший потенціал сегментації операцій. Цілком ймовірно, що гальмування зростання мережевого виробництва «зрілих галузей» буде компенсуватися більшою динамікою фрагментації інших галузей, які пізніше вступили на цей шлях (біотехнологічна, фармацевтична промисловість, індустрія креативних галузей і т п). Слід також врахувати, що сучасна промислова революція продовжує далі знижувати витрати на комунікації, транспортування та логістику, що сприяє географічному розосередженню все нових видів виробництв.

Значний вплив на сучасну економічну динаміку ГЛСВ справили загальні економічні фактори післякризового розвитку світової економіки в останні 5-7 років. Гальмування економічної динаміки більшості країн ЄС (в тому числі в останні роки навіть традиційного європейського локомотиву – Німеччини), країн БРІКС (зокрема Бразилії, КНР, Росії), посилення нестабільності та економічних проблем країн із новими ринками (Туреччина, Аргентина) та країн, що розвиваються, стали одним із головних факторів уповільнення розширення глобальних ланцюжків.

Brexit додає ще більше негативних очікувань до потенціалу європейських БНП надалі збільшувати глобальні ланцюжки створення вартості. Для британських БНП та міжнародних фірм країн ЄС виникають зовсім нові податкові, митні умови ланцюжків взаємних постачань, що стримує нові інвестиції або навіть примушує розглядати плани про зміни усталених мереж виробництва.

Другою тенденцією розвитку ГЛСВ в останнє десятиліття став помітний процес реструктуризації мереж міжнародного виробництва. Хоча, як уже зазначалося нами, модифікація ланцюжків виробництва відбувається постійно і не є новим явищем діяльності БНП, в останні роки вона відчувається особливо виразно і дедалі набирає більшої сили. Великий вплив на таку реструктуризацію має решоринг, тобто повернення багатонаціональними фірмами частини своїх фрагментованих процесів назад «додому». Зрозуміло, що реверсна релокація окремих ланок виробництва знижує кількісні показники зростання ГЛСВ.

Процес решорингу відбувається під впливом багатьох факторів, наприклад, роботизації та автоматизації обробних процесів, діджіталізації економіки, впровадження 3D принтерів, відносного вирівнювання вартості робочої сили, здешевлення енергетичних ресурсів у США, а також внаслідок цілеспрямованих фіскальних, торговельних дій урядів.

Всі моделі торгівлі по завданням та фрагментації міжнародного виробництва (Ж. Гроссман, Е.Россі-Гансберг) вивчали розвиток зарубіжного аутсорсингу на основі певних ключових факторів – різниці у заробітній платі робітників та здешевлення транспортних витрат. Саме за цих умов, як довели теоретичні дослідження Маркузена, Гелпмана, окремі його сегменти переносяться в локації із дешевою робочою силою [14]. Практика БНП повністю підтверджувала ці теоретичні висновки на тлі трьох десятиліть прогресу комунікацій, транспорту, зниження міжнародних управлінських витрат та відкриття нових регіонів із дешевою робочою силою. Стратегії майже всіх багатонаціональних фірм були спрямовані на передислокацію виробництва в Азію або інші країни із дешевими факторами виробництва.

Але четверта промислова революція, роботизація виробництва та нові технології видобування сланцевої нафти та газу у США змінюють ці традиційні тенденції фрагментації. Наприклад, сланцева революція вже спричинила падіння цін на газ, електроенергію у США, де вартість таких енергоресурсів стала нижчою ніж в інших промислово розвинутих країнах. Здешевлення енергоресурсів в США дало старт потужній реструктуризації ГЛСВ у багатьох галузях промислового виробництва. Чим більше дешевшають енергоресурси в США (а сучасний рівень цін на них, судячи із останніх тенденцій, ще не межа зниження), тим більшою мірою цей фактор починає визначати реструктуризацію глобальних ланцюжків створення вартості.

Можна відзначити 2 аспекти такого впливу. По-перше, американські БНП порівнюють свою економію від дешевої робочої сили в КНР та інших країнах, що розвиваються, та вигоди від використання дешевих енергоресурсів в США. Для все більшої кількості промислових секторів це

порівняння складається не на користь країн Азії. Якщо постійні витрати від ліквідації виробництва в одній локації та відкриття його в іншій не є вирішальним фактором або також компенсуються низькими цінами на газ та електричну енергію, багатонаціональні підприємства вирішують зробити дезінвестиції і повернути виробництва в США. Відбувається докорінна зміна логістики, напрямів постачання та учасників субконтрактних угод, тобто всієї архітектури ГЛСВ.

Очевидно, промислові сектори по-різному відчувають таки впливи низьких цін на енергоресурси. Тому в підсумку поки ще важко оцінити чи зможе цей фактор повністю нейтралізувати мотив використання дешевої робочої сили та позбавити країни Азії (КНР, Індію та інших) їх традиційних порівняльних переваг. Але процес їх «руйнування» вже почався і відбувається із все більшою силою. В цьому випадку можна передбачити дію негативних ефектів для розширення ГЛСВ.

Другим аспектом впливу низьких цін на енергоресурси стає надзвичайна привабливість відкриття дочірніх підприємств в США для БНП країн Європи та інших країн. Це спричиняє, навпаки, позитивні ефекти для розширення ГЛСВ, оскільки енергомісткі сегменти виробництва неамериканських фірм переводяться в США. Така ситуація, наприклад, дуже виразно спостерігається в кольоровій металургії (особливо алюмінієвій промисловості), нафтохімічній індустрії і навіть у фармацевтичному секторі. В останні десять років майже всі провідні неамериканські багатонаціональні підприємства в цих галузях вирішили відкрити в США свої філіали саме в розрахунку на використання дешевої електричної енергії або газу. Це виступає важливим фактором їх сучасної стратегії підтримання конкурентоспроможності.

Фінська БНП Nokian Tires в серпні 2019 року затвердила план ПІІ в обсязі 360 млн дол. у виробництво шин в США. При цьому в розрахунок бралися фактори екологічно чистих технологій, дешеві енергетичні ресурси та близькість до споживачів [19]. З аналогічних причин німецька хімічна фірма Henkel Corporation оголосила про намір інвестувати 45 млн дол. у розширення свого заводу у Північній Кароліні із виробництва акрилових адгезивних матеріалів , а Air Liquide перенесла виробництво устаткування хімічної очистки із Франції в Техас [20; 21].

Як уже зазначалося, роботизація та автоматизація процесів також спричиняють поверненню складальних виробництв в промислово розвинуті країни, особливо в автомобільній, машинобудівній промисловості. В останні роки нова індустріальна революція значно зменшує витрати на працю навіть в швейній, взуттєвій індустрії. Наприклад в серпні 2019 року Honda Motor Company оголосила про намір зробити 46.4 млн дол інвестицій в розширення заводу по виробництву автообладнання в американському місті Свепсонвіл [22]. Велика китайська машинобудівна група Sany Heavy Industry внаслідок підвищення тарифів на експорт продукції в США вирішила відкрити в Атланті складальний завод екскаваторів, а інша китайська Shougang Group в серпні 2019 року інвестувала 80 млн дол у будівництво заводу з виробництва автозапчастин у м. Грінфілд (Індіана) [23].

Технологічне лідерство США у багатьох секторах промислових розробок спонукають іноземні фірми відкривати філіали в науково-промислових агломераціях. Broetje-Automation (Німеччина) планує відкрити в 2019 році в технопарку Elk Grove (США) виробництво робототехніки для аерокосмічної промисловості, а шведська Saab AB мотивом відкриття до 2021 року свого підприємства з випуску запасних частин до військових літаків називала можливості наукової кооперації в США із американськими університетами та впровадження 3D друку у виробництво. Датська фармацевтична БНП Novo Nordisk для того, щоб наблизити своє виробництво до центрів НДДКР та споживачів, вирішила в серпні 2019 року придбати американського виробника діабетичних ліків в Північній Кароліні [24].

Наступним важливим фактором реструктуризації ГЛСВ виступають фіскальні механізми, впроваджені у США адміністрацією Трампа, зокрема податкова реформа, хоча короткострокові та довгострокові ефекти таких заходів значно відрізняються.

Податкова реформа США мала достатньо складний багатовекторний вплив на динаміку світових прямих іноземних інвестицій. Мова йде і про накопичену вартість зарубіжних прямих інвестицій, і про обсяги щорічних потоків відпливів та припливів капіталу. В очікуванні податкової реформи за попередні роки багатонаціональні фірми США накопичили на своїх зарубіжних рахунках, у тому числі в офшорних юрисдикціях, величезні ресурси нерозподілених прибутків. Згідно із даними Бюро економічного аналізу США (U.S.BEA), починаючи із 2010 року щорічні обсяги репатріації прибутків американських БНП із-за кордону до дому не перевищували 150 млрд дол на рік. В цей же період обсяг їх нерозподілених прибутків стрімко зростав із 1,5 трлн дол до 3,2 трлн дол у 2016 році, у тому числі 2 трлн готівкових коштів на їх закордонних рахунках [16, с.17]. Податкове законодавство США дозволяло це робити і отримувати відтермінування на сплату податків.

Закон США 2017 року про зниження податків та робочі місця (TCJA) намагається також стимулювати компанії залишатися у США двома шляхами: (1) шляхом зниження ставки корпоративного податку з 35 до 21 відсотків і (2) шляхом застосування територіальної системи оподаткування. Однією із цілей розробників податкової реформи у США було стимулювати американські багатонаціональні компанії повертати значно більшу частину їх прибутків додому, і в той же час уповільнити репатріацію із США прибутків розташованих тут філіалів європейських та інших БНП. Зміна інвестиційного клімату у США в частині лібералізації корпоративного оподаткування дала старт новій хвилі податкової конкуренції між країнами. Останній раз таку «лібералізацію закордонних прибутків» США застосували у 2005 році, коли це спричинило величезну хвилю повернення в цю країну відкладених американськими БНП закордонних прибутків у розмірі 300 млрд дол. США.

За даними Бюро економічних аналізу США Закон 2017 року про зниження податкових зобов'язань та робочі місця (TCJA) спричинив у 2018 році репатріацію прибутків іноземних філіалів американських БНП до материнських компаній в обсязі 142 млрд дол. Оскільки статистика інвестиційної позиції США відображує таку репатріацію доходів із знаком мінус, то навіть не заважаючи на нові американські ПІІ в придбання акціонерного капіталу за кордоном у розмірі 83 млрд дол, загальний результат чистої інвестиційної позиції країни в цьому році був негативним у розмірі 58 млрд дол. Скорочення зарубіжних активів фірм США у 2018 році відбулось як за рахунок зменшення вартості портфельних інвестицій, так і по лінії прямих іноземних інвестицій. Якщо на кінець 2017 року ПІІ фірм США за ринковою вартістю складали 8,9 трлн дол то на кінець 2018 року вони зменшилися на 1,4 трлн дол до величини 7,5 трлн дол. Таке величезне падіння накопиченої вартості американських зарубіжних прямих інвестицій спостерігається чи не вперше після Другої світової війни. Частково таке зменшення ПІІ могло також бути пов'язаним із дезінвестиціями американських БНП США та репатріацією їхнього капіталу до США [25, с.10-18].

Нарешті, ще одним із важливих чинників динаміки та реструктуризації мережевого виробництва багатонаціональних підприємств є зростання геополітичних ризиків та політичної невизначеності. Політичні фактори та ризики завжди мали значну кореляцією із потоками прямих іноземних інвестицій (Schneider, & Frey, 1985). Наприклад, хвилі націоналізації активів БНП в країнах, що розвиваються, в 1960 -х роках суттєво змінили напрями та обсяги руху ПІІ. Так само вони стимулювали додаткові потоки інвестиції під час трансформаційного періоду розвитку посткомуністичних країн у 90 -х роках минулого століття.

Низка політичних подій останніх років, наприклад, вихід Великобританії з Європейського Союзу, економічні санкції проти Росії, відмова уряду США від низки ключових міжнародних угод значно підвищили рівень політичної невизначеності. Посилення економічного націоналізму, загрози торгівельних воєн та впровадження митних бар'єрів погіршили глобальний інвестиційний клімат. Опитування керівників багатонаціональних підприємств свідчать, що політична невизначеність та геополітичні ризики є одними із важливих перешкод планів інвестування БНП.

Особливо великий вплив на сучасну перебудову глобальних ланцюжків створення вартості справила торгова війна між США та КНР. Посилення торгових суперечок між США та Китаєм примусило багато фірм відкласти інвестиційні рішення щодо розширення діяльності експортних філіалів в КНР. Це спричинило невпевненість БНП щодо прибутковості їх операцій у майбутньому та використання географічної фрагментації міжнародного виробництва і аутсорсингових мереж у країнах із дешевою робочою силою. Свідченням цього стало суттєве гальмування темпів будівництва нових глобальних ланцюжків створення вартості. Багатонаціональні фірми, що створювали ланцюжки постачання з метою мінімізації витрат, особливо сильно відчувають такі ризики невпевненості. Чи не вперше за останні десятиліття, виникли побоювання необхідності релокації частини їх зарубіжних підрозділів, щоб уникнути можливих торгових тарифів (Ayhan, 2019). За таких умов збільшення прямих іноземних інвестицій виглядає справді досить ризикованою справою.

В разі розгортання реалізації найбільш песимістичних сценаріїв торгової війни, можна очікувати надзвичайно сильного ефекту цих подій на територіальну і функціональну структуру глобальних ланцюжків БНП. КНР проголосила в кінці серпня 2019 року введення нового 5-10% мита на 75 млрд дол американських товарів, а у відповідь президент Трамп оголосив намір підвищити вже введені із 1 вересня 2019 року мита на китайські товари обсягом 250 млрд дол із 10 до 15%, та додатково зробити новий раунд підвищення мита із 25 до 30% на іншу товарну групу на суму 300 млрд. дол із 1 жовтня 2019 року [26]. Хоча переговори між цими країнами тривають, що породжує певний оптимізм уникнення наджорстких варіантів торгової війни, БНП воліють не ризикувати в подібних ситуаціях і

утримуються від розширення своїх міжнародних виробничих мереж на території Китаю. Так само негативно впливає на їх інвестиційні рішення і політична нестабільність у Гонконгу – одному з найкрупніших світових «хабів» транзитного руху ПІІ та розташування штаб-квартир БНП.

Президент США відкрито закликає американські БНП закрити їх дочірні підприємства в КНР та відмовитись від аутсорсингу китайських фірм. Як він заявив 23 серпня 2019 року: «Нашим чудовим американським компаніям доручається негайно почати шукати альтернативу Китаю, в тому числі переводити ваші компанії додому та виготовляти свою продукцію в США» [27]. За оцінками багатьох експертів, наявність 30% мита на експорт в США зробить невигідним існування багатьох логістичних схем постачань багатонаціональних фірм із Китаю. У поєднанні із іншими зазначеними раніше факторами технологічної революції, це спричинить найбільшу за 40 років реструктуризацію ланцюжків ГЛСВ.

Після майже трьох десятиліть копіткої роботи по створенню логістики постачань багатонаціональні фірми все частіше вимушені реконструювати свої звичні мережі виробництва. Але така зміна ГЛСВ часто є дуже складною та витратною справою. Наприклад, американська фірма Capstone із штаб-квартирою в Гонконгу управляла ланцюжком постачань виробів LED освітлення із багатьох заводів в Китаї для крупних роздрібних продавців у США. Хоча зростання заробітної плати в КНР вже давно породжувало мотиви пошуку інших зарубіжних аутсорсингових партнерів, остаточний поштовх для цього був даний введенням тарифів на експорт продукції із Китаю в США. Capstone у 2018 році переніс складальне виробництво в Таїланд і почав шукати місцевих постачальників напівфабрикатів та змінювати напрями постачання компонентів. Майже рік китайський постачальник компонентів відмовлявся надсилати їх таїландським субконтракторам Capstone. Лише завдяки випадковому збігу обставин це питання було вирішене. Власник таїландського підприємства субконтрактора, що емігрував багато років із Китаю, вмів розмовляти на тому ж діалекті, що й власник китайського підприємства-постачальника компонентів. Ця етнічна та лінгвістична спільність породила між ними атмосферу довіри і порозуміння, в результаті чого були укладені контракти на кооперацію [28].

Враховуючи можливі ризики санкцій та додаткові витрати внаслідок збільшення торгових тарифів, не тільки американські компанії, а китайські фірми почали переносити своє виробництво в США. Це стосується навіть галузей із достатньо простою технологією. Так, китайська Healthcare Co Ltd в червні 2019 року вирішила відкрити виробництво подушок та матраців в США. На автоматизованій фабриці будуть працювати 250 робітників. Основним мотивом китайської фірми було наближення виробництва до споживачів та уникнення митних бар'єрів та інших ризиків економічних санкцій. Компоненти для готової продукції постачатимуться із Сербії та Таїланду. Для подальшої експансії в США китайська компанія заснувала також тут свою штаб-квартиру. Lockheed Martin Corporation у відповідь на посилення політичних ризиків у Туреччині та зростання напруженості між США та цією країною змінив свій глобальний ланцюжок постачання авіа деталей до винищувача F35. В липні 2019 року компанія оголосила про закриття до 2020 року свого виробництва в цій країні та переведення його до США [29].

Отже, в результаті дії технологічних, економічних, фінансових факторів решоринг у США набуває все більшого масштабу. За даними організації Reshoring Initiative в 2015 році вперше за 45 років був досягнутий баланс релокації із США (офшоринг) та повернення в США (решоринг) підприємств за критерієм створених (втрачених) робочих місць, а вже в наступному році спостерігався позитивний баланс цих процесів в напрямі створення додаткової зайнятості. За оцінками цієї організації, якщо на початку 2010-х років, внаслідок перенесення багатонаціональними підприємствами виробництва за кордон, США щорічно втрачали близько 220 тис робочих місць, то в 2016 році вперше загальний підсумок (офшоринг + решоринг) був позитивним – з'явилося 30 тис. нових робочих місць. В наступні два роки спостерігалася унікальна за 50 років ситуація – такий чистий позитивний баланс нових робочих місць сягав не менш ніж 135 тис на рік. В 2018 році 1389 компаній оголосили про намір повернути в США 145 тис робочих місць [30].

Слід зазначити, що ці дані включають як плани штаб-квартир американських БНП «повернути виробництво додому», так і прямі іноземні інвестиції неамериканських фірм, що супроводжувалися переведенням їх існуючих закордонних виробництв в цю країну. В останньому випадку такі дії БНП не є фактично решорингом, оскільки означають, що іноземна фірма просто реструктурує свій ГЛСВ. Наприклад, швейцарська фармацевтична компанії виробляла компоненти своїх медичних препаратів у Британії або Індії, а тепер їх виробництво переноситься в США, де витрати на енергію або автоматизація процесів роблять їх більш прибутковими.

На закінчення слід додати ще два аспекти структурних змін мережевого виробництва БНП: територіальні пропорції доданої вартості та орієнтацію на знання та невідчутні активи. Виразним свідченням трансформації ГЛСВ є призупинення зростання питомої ваги іноземної доданої вартості у світовому експорті. Якщо в попередні двадцять років пропорції внутрішньої та іноземної доданої вартості у світовому експорті неухильно змінювалися на користь останньої, то після світової фінансової кризи 2008-2009 років така структурна тенденція більше не спостерігається. Питома вага іноземної доданої вартості у світовому експорті стабілізувалася на рівні 30%. Найближчі роки покажуть, чи це є лише тимчасовою зупинкою, чи ознакою більш значних структурних зрушень, що пов'язані із змінами економічної політики країн та новими стратегіями БНП.

Важливим аспектом територіальних пропорцій створення доданої вартості є її розподіл по групах промислово-розвинутих країн та країн, що розвиваються. Дані засвідчують значне збільшення цього показника в групі слаборозвинутих економік. Разом із тим, виникають дискусії щодо тривалості цього ефекту та балансу вигід, що країни отримують від фрагментації міжнародного виробництва. Наприклад, М.Портер та М. Крамер вважають, що багатонаціональні підприємств повинні докорінно переглянути свою стратегію будівництва ГЛСВ в бік більшого врахування потреб слаборозвинутих країн, де розташовані сегменти їх ланцюжків створення вартості [31, с. 323-346].

Більшість прихильників теорії фрагментації вважає, що цей процес відкриває нові можливості більш детальної спеціалізації для країн, які мають переваги в виробництві окремих сегментів, але поки не набули конкурентоспроможності в виробництві інших. При цьому загальні витрати виконання окремих завдань у різних пунктах низько-витратного виробництва будуть нижчими ніж загальні витрати інтегрованого (об'єднаного) виробництва в одному місці.

Починаючи із ранніх моделей фрагментації, їх автори доводять, що в результаті цього процесу буде відбуватися перегрупування виробничих моделей між країнами. І в країні із надлишком капіталу, і в країні із надлишком дешевої праці будуть відбуватися структурні зрушення в промисловості і технологічному потенціалі. Для країни походження БНП фрагментація призведе до технічному прогресу в капіталомісткому секторі економіки. В супереч очікуванням, така країна не відчує падіння заробітної плати некваліфікованих робітників [32, с. 174-184].

Ще одним свідченням трансформації ГЛСВ є збільшення акцентів на наукомісткі потоки товарів та послуг, створення мережевих знань та компетенцій, інтернаціоналізацію інноваційної діяльності філіалів. Створення нематеріальних активів виступає першочерговою метою все більшого числа систем міжнародного виробництва БНП. Темпи зростання ройалті та ліцензійних платежів в останні п'ять років складали в середньому 5%, що втричі перевищувало традиційні показники динаміки ГЛСВ – продажі філіалів та темпи зростання доданої вартості. Враховуючи, що процес інтернаціоналізації створення знань БНП стрімко набирає силу, така трансформація ГЛСВ буде спостерігатися в наступні роки все більш виразно.

Висновки. Отже, процес реструктуризації глобальних ланцюжків створення вартості відображує суперечливу дію багатьох факторів. Після тривалого періоду динамічного зростання такі мережеві виробничі системи БНП значно уповільнили своє розширення. Четверта промислова революція, з одного боку, буде й надалі зменшувати економічну дистанцію між країнами, знижувати транспортні та комунікаційні витрати компаній, відкривати нові технологічні можливості фрагментації виробничих процесів. Це буде стимулювати подальшу міжнародну мобільність виробництва і появу нових ГЛСВ. З іншого боку, новий етап індустріальної революції народжує фактори, що протидіють виносу виробництва із промислово розвинутих країн в країни із дешевою робочою силою, або навіть спричиняють повернення багатьох виробничих процесів із зон офшорингового аутсорсингу. Співвідношення таких сил «виштовхування» та «втягування» очевидно буде змінюватися на певних етапах діжіталізації світової економіки і розгортання новітніх роботизованих платформ виробництва. Саме воно буде визначати майбутню динаміку розширення (або можливо навіть скорочення) та реструктуризації глобальних ланцюжків створення вартості БНП.

Література:

1. Рогач. О. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: підручник. К.: Либідь, 2005. 720 с.

2. Jones, Ronald W., Henryk Kierzkowski.'The role of services in production and international trade.' In The Political Economy of International Trade: essays in Honor of Robert E Baldwin, ed. Ronald W Jones and Anne O Krueger (Basil Blackwell), 1990, p. 31-48.

3. Grossman G. Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring. *American Economic Review*. 2008. Vol. 98. №5. P. 1978-1997.

4. Gereffi, G., Humphrey, J., Sturgeon, T. The governance of global value chains. Review of international political economy, 2005, vol. 12(1), P.78-104.
5. Lee, J., Gereffi, G. Global value chains, rising power firms and economic and social upgrading. Critical perspectives on international business,2015, vol. 11(3/4), P. 319-339.
6. Mayer, F. W., Phillips, N., Posthuma, A. C. The political economy of governance in a 'global value chain world'. New Political Economy, 2017, vol. 22(2), P. 129-133.
7. Baldwin R. Offshoring: General equilibrium effects on wages, production and trade. *NBER Working Paper 12991*. 2007. 24 p.
8. Рогач, О. Транснаціональні корпорації: Підручник. К.: ВЦ "Київський університет". 2008. 399 с.
9. Baldwin, R., Lopez-Gonzalez, J. Supply-chain trade: A portrait of global patterns and several testable hypotheses. The World Economy, 2015, vol. 38(11), P.1682-1721
10. Рогач, О. Багатонаціональні підприємства. К., ВПЦ Київський університет, 2019. 383 с.
11. Dunning, J.H. Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism, Journal of International Business Studies, 1995, vol. 26, P. 461-491.
12. Kogut B. Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation. *Journal of International Business Studies* . 1993. Vol. 24. P. 625-646
13. Bartlett Ch., Ghoshal S. Managing across borders: The transnational solution. Boston, MA: Harvard Business School Press, 1989. 328 p.
14. Рогач, О. Теорії міжнародного бізнесу. К., ВПЦ Київський університет. 2018. 687 с.
15. Рогач О. Динаміка та пропорції руху прямих іноземних інвестицій після світової фінансової кризи. *Сучасні тенденції міжнародного руху капіталу*: монографія / за ред. Рогача О.І. К.: Вид-во «Центр учбової літератури», 2019. С.81-95.
16. UNCTAD.World Investment Report 2019. Special Economic Zones . *Geneva and New York: United Nations, 2019.* 218 с.
17. Saini, N., Singhania, M. Determinants of FDI in developed and developing countries: A quantitative analysis using GMM. *Journal of Economic Studies*, 2018, 45(2), P.348-382.
18. UNCTAD. World Investment Report 2018. Investment and New Industrial Policies. *Geneva and New York: United Nations*, 2018. 232 с.
19. Pare M. Finland-based Nokian Tyres is nearing the start of commercial tire production at plant in Dayton, Tennessee, – 2019. [Електронний ресурс].URL: https://www.timesfreepress.com/news/business/aroun (accessed 28.11.2019)
20. Henkel. Henkel Investing $45M In North Carolina Operations. URL: https://businessfacilities.com/2019/07/henkel-inve (accessed 28.11.2019)
21. Luck M. Air Liquide to build $140M plant to supply Exxon-SABIC. URL: https://www.chron.com/business/energy/article/Air- (accessed 25.11.2019)
22. Honda. Honda Invests $46 Million to Expand Power Equipment Plant in North Carolina. URL: https://finance.yahoo.com/news/honda-invests-46-mi (accessed 22.11.2019)
23. Liu Y. Chinese excavator giant Sany digs in for long haul, sidesteps Trump tariffs with US-based production. URL: https://www.scmp.com/business/companies/article/30 (accessed 28.11.2019)
24. Novo Nordisk. Diabetes drug maker Novo Nordisk buys pill factory in North Carolina. URL: https://www.reuters.com/article/us-novo-nordisk-us (accessed 26.11.2019)
25. Nguyen, E., E. Whitaker. U.S. Net International Investment Position: Fourth Quarter and Year 2018. *Survey of Current Business*, 2018, vol. 99, № 4 (April), P. 10-18
26. The Financial Times. China to hit $75bn of US goods with additional tariffs. URL: https://www.ft.com/content/37f5900e-c5a1-11e9-a8e9-296ca66511c9 (accessed 20.11.2019)
27. Pramuk J. Trump will raise tariff rates on Chinese goods in response to trade war retaliation. URL: https://www.cnbc.com/2019/08/23/trump-will-raise-tariff-rates-on-chinese-goods-in-response-to-trade-war-retaliation.html (accessed 28.11.2019)
28. Roantree A. 'You prepare for war': how one U.S. firm tried escaping Trump's China tariffs. URL: https://www.reuters.com/article/us-asia-supplychains-insight/you-prepare-for-war-how-one-u-s-firm-tried-escaping-trumps-china-tariffs-idUSKCN1VA2E7 (accessed 23.11.2019)
29. Reshoring Initiative. Chinese Brand Mlily Opens U.S. Plant and Headquarters URL: http://reshorenow.org/main-reshoring-library/#page-3 (accessed 28.11.2019)
30. Reshoring Initiative. Reshoring Initiative 2018 Data Report: URL: http://reshorenow.org/content/pdf/Reshoring_Initiative_2018_Data_Report.pdf (accessed 28.11.2019)
31. Porter, M. E., Kramer, M. R. Creating shared value. In Managing sustainable business. Springer, Dordrecht, 2019, P. 323-346.
32. Strange, R., & Zucchella, A. (2017). Industry 4.0, global value chains and international business. Multinational Business Review, 2017, vol.25(3), P. 174-184.

УДК 351.713+336.24(0,75.8)(045)

ГРЕБЕЛЬНИК О.П.,
д.е.н, професор,
завідувач кафедри митної справи
Університету державної фіскальної служби України

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ УЧАСТІ КРАЇНИ У СФЕРІ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН

Анотація. *У статті запропоновано авторську систему індикативних показників аналізу зовнішньоекономічної діяльності країни.*

Ключові слова: *зовнішньоторговельний обіг; показники обсягів зовнішньоекономічних зв'язків; індикатори інтенсивності зовнішньоекономічних відносин; показники структури зовнішньоекономічних зв'язків; показники динаміки та результативності міжнародних економічних відносин.*

Гребельник А.П., д.э.н, профессор, заведующтй кафедры таможенного дела Университета государственной фискальной службы Украины

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА УЧАСТИЯ СТРАНЫ В СФЕРЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация. *В статтье предложено авторську систему индикативных показателей анализа внешнеэкономической деятельности страны.*

Ключевые слова: *внешнеторговый оборот; показатели обьема внешнеэкономических связей; индикаторы интенсивности внешнеэкономических отношений; показатели структуры внешнеэкономических связей; показатели динамики и результативности международных економических отношений.*

Oleksandr P. Hrebelnyk, doctor of economics, professor, Head of Customs Affairs Department at the University of State Fiscal Service of Ukraine

METHODOLOGICAL ASPECTS TO ANALYZE A COUNTRY'S ENGAGEMENT IN WORLD ECONOMIC RELATIONS

Abstract*. The article explains the author's system of indicative indexes to analyze a country's international economic activity.*

Key words*: international trade turnover; scope indicators of international economic activity; foreign economic relations intensity indexes; structural indicators of international economic relations; performance and efficiency indicators of international economic relations.*

Актуальність проблеми. Визначення євроінтеграції як стратегічного напряму розвитку країни диктує необхідність проведення системного дослідження сукупності показників, які характеризують не стільки кількісні параметри міжнародного економічного співробітництва, скільки дозволяють проаналізувати якісний рівень даного виду взаємовідносин.

На нашу думку, тільки дослідження всієї сукупності різнобічних індикаторів дозволяє не тільки провести системний аналіз у сфері міжнародних економічних відносин на сучасному етапі розвитку, але й надає можливість оптимізувати систему державного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків у майбутньому.

Аналіз досліджень і публікацій. Окремі аспекти аналізу зовнішньоекономічної діяльності у сфері міжнародних економічних відносин розглядаються у наукових працях українських авторів: В.Андрійчука, В.Будкіна, І.Бураковського, Д.Лук'яненка, В.Оніщенка, В.Сіденка, О.Поручника, А.Румянцева, В.Рокочої, О.Рогача, А.Філіпенка, О.Шниркова, та ін.

Метою статті є дослідження теоретико-методологічних проблем, пов'язаних з відпрацюванням моделі системного аналізу зовнішньоекономічної діяльності країни у сфері світогосподарських зв'язків.

Виклад основного матеріалу. Функціонування будь-якої економічної системи, в тому числі й у сфері міжнародних економічних відносин, можна характеризувати сукупністю економічних показників. Вони, в свою чергу, поділяються на кількісні та якісні. Тоді як кількісні показники відображають загальні обсяги зовнішньоекономічних операцій та кількісні зміни в сфері зовнішньоекономічних зв'язків, якісні показники характеризують раціональність використання коштів у даній сфері взаємовідносин та основні тенденції розвитку її розвитку.

Кожен показник цієї системи посідає певне місце в дослідженні міжнародних економічних зв'язків та характеризує конкретну сферу економічних відносин з іншими країнами. Уся сукупність показників, які дають можливість провести системне дослідження зовнішньоекономічних відносин країни можна класифікувати на наступні групи: показники обсягів; показники інтенсивності; показники структури зовнішньоекономічних зв'язків; показники динаміки та результативності зовнішньоекономічних відносин.

До першої групи показників, які дають кількісну характеристику зовнішньоекономічних зв'язків, слід віднести:

– обсяг експорту товарів – кількість вивезених та реалізованих за межами країни товарів національного виробництва;

– обсяг імпорту товарів – кількість ввезених та реалізованих товарів іноземного виробництва на території країни ;

– зовнішньоторговельний обіг - сукупний об'єм експорту-імпорту товарів за визначений період часу (як правило, за рік). Зовнішньоторговельний обіг має два виміри: вартісний та фізичний обсяг. Вартісний обсяг розраховується за певний період часу в поточних цінах відповідних років із використанням поточних валютних курсів. Фізичний обсяг розраховується у фізичних величинах (тонна, метр, кг. та под..) і дає змогу робити зіставлення і визначати реальну динаміку зовнішньої торгівлі:

$$ЗТО = Е + І, \quad (1)$$

де ЗТО – зовнішньоторговельний обіг;
Е – обсяг експорту (у вартісних одиницях);
І – обсяг імпорту (у вартісних одиницях).

– генеральна (загальна) торгівля - вартість зовнішньоторговельного обороту з урахуванням вартості транзитних товарів. Показує загальне зовнішньоторговельне "навантаження" на країну, включаючи обсяги ввезення, вивезення та транзиту товарів:

$$ГТ = Е + І + Т, \quad (2)$$

де ГТ - генеральна (загальна) торгівля;
Е – вартість експорту;
І – вартість імпорту;
Т- вартість транзиту.

– обсяг реекспорту - кількість вивезення раніше завезеного товару;

– обсяг реімпорту – кількість ввезення раніше вивезених товарів;

– обсяг експорту давальницької сировини – вивезення сировини українського походження з метою її переробки за межами митної території країни з подальшим ввезенням готових виробів з неї в країну експорту сировини;

– обсяг імпорту давальницької сировини – ввезення сировини іноземного походження з метою її переробки на митній території України з подальшим вивезенням готових виробів в країну експорту сировини;

– до обсягів зовнішніх прямих інвестицій в країну відносяться цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту;

– до обсягів зовнішніх прямих інвестицій з країни відносяться цінності, що вкладаються резидентами-інвесторами країни в об'єкти інвестиційної діяльності за кордоном.

Показники інтенсивності міжнародних економічних відносин можна поділити на дві підгрупи: показники інтегрованості та показники обсягів на душу населення.

Основними показниками інтегрованості, які використовуються для визначення рівня відкритості національного господарства та участі країни в міжнародному поділі праці, є експортна, імпортна, зовнішньоторговельна квота та показник інтенсивності внутрішньогалузевого обміну в міжнародній торгівлі.

Експортна квота - це якісний показник, який характеризує значимість експорту для економіки в цілому і окремих галузей із тих чи інших видів продукції. В рамках усього національного господарства вона розраховується як співвідношення вартості експорту (Е) до вартості валового внутрішнього продукту (ВВП) за відповідний період у відсотках:

$$K_E = \frac{(E)}{ВВП} \times 100\%, \tag{3}$$

Імпортна квота - це якісний показник, що характеризує значимість імпорту для економіки країни і окремих галузей із різноманітних видів продукції. В рамках всього національного господарства імпортна квота розраховується як співвідношення вартості імпорту (І) до вартості ВВП:

$$K_I = \frac{(I)}{ВВП} \times 100\% \tag{4}$$

Крім вищезазначеного показника, в окремих випадках доцільно розраховувати коефіцієнт імпортної залежності країни який визначається як відношення обсягу імпорту певного товару до обсягу його споживання в країні. Імпортну залежність можна охарактеризувати як залежність країни від зовнішнього ринку в яких-небудь товарах або їх групах внаслідок відсутності в країні необхідних для виробництва потужностей, сировини, кваліфікованих кадрів через причини економічного чи політичного характеру.

Зовнішньоторговельна квота визначається як співвідношення сукупної вартості експорту і імпорту, діленої навпіл, до вартості ВВП у відсотках:

$$K_З = \frac{1/2(E+I)}{ВВП} \times 100\% \tag{5}$$

Інтенсивность внутрішньогалузевого обміну в міжнародній торгівлі відображає паралельний експорт та імпорт виробів тієї самої галузі даної країни (або групи кран) за певний період.

Інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі між країнами визначається за формулою:

$$U_1 = \frac{(E_1 + I_1) - |E_1 - I_1|}{(E_1 + I_1)} \cdot 100\% \tag{6}$$

або

$$U_1 = \frac{H_1}{(E_1 + I_1)} \cdot 100\% \tag{7}$$

де U_1— інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі між країнами;
H_1 — рівень внутрішньогалузевої торгівлі;
E_1,I_1 — відповідно експорт та імпорт галузі.

До показників обсягів на душу населення відносяться наступні: експорт на душу населення; імпорт на душу населення; зовнішньоторговельний оборот та іноземні інвестиції на душу населення. Дана група показників дозволяє провести порівняльний аналіз зовнішньоекономічних відносин з іншими країнами.

Показник експорту на душу населення розраховується наступним чином:

$$E_{д.н.} = \frac{E_{зв.р.}}{K}, \quad (8)$$

де Е д.н. - обсяг експорту на душу населення в даному році;
Е зв.р. - обсяг експорту у звітному році;
К - кількість населення у країні.

Імпорт на душу населення розраховується як співвідношення вартості імпорту (І) звітного року до кількість населення у країні.

$$I_{д.н.} = \frac{I_{зв.р.}}{K}, \quad (9)$$

де І д.н. - обсяг імпорту на душу населення в звітному році;
І зв.р. - обсяг імпорту в звітному році;
К - кількість населення у країні.

Зовнішньоторговельний оборот на душу населення це:

$$ЗТО_{д.н.} = \frac{ЗТО_{зв.р.}}{K}, \quad (10)$$

де ЗТО д.н. - обсяг зовнішньоторговельного обороту на душу населення в звітному році;
ЗТО зв.р. - обсяг зовнішньоторговельного обороту в звітному році;
К - кількість населення у країні.

Іноземні інвестиції на душу населення – це відношення обсягів іноземних інвестицій в звітному році до кількості населення в Україні. Показники, які характеризують структуру зовнішньоекономічних зв'язків, це: товарна, галузева, інституціональна, геополітична та географічна структура зовнішньоекономічних відносин.

Під товарною структурою розуміють показники розподілу експорту й імпорту за основними товарними позиціями. Тому розрізняють товарну структуру експорту та товарну структуру імпорту. Під товарною структурою експорту розуміють систематизацію за певними ознаками сукупності товарів, що вивозяться та реалізуються за межами країни, а товарна структура імпорту це - відповідно систематизацію за певними ознаками сукупності товарів, що ввозяться до країни.

Даний показник дозволяє виявити ступінь розвитку економіки країни. Так, якщо в товарному експорті країни домінують готові вироби, то функціонування економічної системи вважається ефективним, або країна на інтенсивному шляху розвитку. Якщо ж переважає сировина чи напівфабрикати, то фактично країна йде екстенсивним шляхом розвитку, тобто живе за рахунок майбутніх поколінь використовуючи природні надра.

З метою поглибленого дослідження експортних операцій використовується індекс диверсифікації експорту – це індекс відхилення товарної структури експорту країни від структури світового експорту. Він використовується, як правило, для визначення розбіжностей у структурі зовнішньої торгівлі країн, експорт яких є досить різнобічним і розраховується на базі абсолютного відхилення частки або іншого товару в експорті країни від його частки у світовому експорті. Для цього використовується формула:

$$S_j = \frac{\sum_{i=1}^{n} \left| h_{ij} - h_i \right|}{2}, \quad (11)$$

S_j— індекс диверсифікації експорту;
h_{ij} — частка *i*–го товару в загальному експорті *j*;
h_i — частка *i*–го товару в загальному експорті *j*.

Недоліком даного показника є його значна залежність від кон'юнктури світових товарних ринків і, насамперед, від коливання цін на сировину. Навіть незначна їх зміна на окремі товари може суттєво вплинути на рівень індексу диверсифікації експорту країни.

Існує певний взаємозв'язок між товарною та галузевою структурою. Відповідно до товарної, експорт чи імпорт класифікується за певною товарною позицією тобто згідно з товарною номенклатурою зовнішньоекономічної діяльності. Галузева ж структура показує певну пріоритетність тієї чи іншої галузі по реалізації експортного потенціалу країни чи її залежність від імпортних складових. Але це стосується не тільки зовнішньої торгівлі, але й інших форм міжнародних економічних відносин. Так, показник галузевої структури прямих інвестицій в Україну свідчить, що привабливими для іноземних інвестицій в країні є промисловість, фінансова діяльність та торгівля, тоді як найбільш суттєвими галузями при вивезенні капіталу з України стали операції з нерухомим майном, оренда та інжиніринг.

Інституціональна структура це - розподіл зовнішньоекономічних зв'язків за суб'єктами та методами товарного обміну. На наш погляд, досить характерний показник для визначення ефективності умов функціонування зовнішньоекономічного комплексу країни. Так, збільшення частки товарообмінних операцій чи угод про застосування давальницьких схем показує рівень тінізації економічних взаємовідносин у даній сфері діяльності.

Основними показниками які характеризують геополітичну структуру зовнішньоекономічних зв'язків є структура експорту чи імпорту товарів за інтеграційними чи міжкраїновими об'єднаннями. Тому досить часто при визначенні стратегічного вектору зовнішньоекономічної політики України проводиться аналіз товарообігу країни з країнами СНД та ЄС.

Під географічною структурою розуміється розподіл зовнішньоекономічних операцій за групами країн та регіонами. Даний показник не тільки характеризує ступінь розвитку зовнішньоекономічних відносин держави з іншими країнами світу, а й показує певну залежність держави від взаємовідносин з тією чи іншою країною. Показовими були відносини України та Росії, коли більше 50% імпорту в Україну припадало на Російську Федерацію, яка фактично була монополістом енергоносіїв на ринок України.

Для прийняття різнопланових рішень у сфері міжнародних економічних відносин доцільно також розраховувати індекс географічної концентрації експорту (або імпорту) товару який характеризує стан світового ринку конкретного товару за такими ознаками, як кількість експортерів (імпортерів) та питома вага основного експортера (імпортера).

Показники динаміки зовнішньоекономічних відносин це будь який з розглянутих вище показників, зміни якого досліджуються за певний період. Дану групу показників можна систематизувати на дві підгрупи: темпи росту та темпи приросту.

До темпів росту зовнішньоекономічних зв'язків відносяться – темпи росту експорту, темпи росту імпорту, темпи росту зовнішньоторговельного обороту:

темпи росту експорту

$$T_{р.е.} = \frac{E_{зв.р.}}{E_{б.р.}} \times 100\%, \quad (12)$$

де Т р.е. - темпи росту експорту;
Е зв.р. - обсяг експорту в звітному році;
Е б.р. - обсяг експорту в базисному році;

темпи росту імпорту

$$T_{р.і.} = \frac{I_{з.р.}}{I_{б.р.}} \times 100\%, \quad (13)$$

де Т р.і. - темпи росту імпорту;
І зв.р. - обсяг імпорту в звітному році;
І б.р. - обсяг імпорту в базисному році.

темпи росту зовнішньоторговельного обороту

$$T_{р.зт.об.} = \frac{ЗТО_{зв.р.}}{ЗТО_{б.р.}} \times 100\%, \quad (14)$$

де Т р.зт.об. - темпи росту зовнішньоторговельного обороту;
ЗТО зв.р. - обсяг зовнішньоторговельного обороту в звітному році;
ЗТО б.р. - обсяг зовнішньоторговельного обороту в базисному році.

До темпів приросту зовнішньоекономічних зв'язків можна віднести – темпи приросту експорту, темпи приросту імпорту, темпи приросту зовнішньоторговельного обороту:

темпи приросту експорту:

$$Т\ пр.е. = Т\ р.е.зв.р. - Т\ р.е.б.р., \quad (15)$$

де Т пр.е. - темпи приросту експорту;
Т р.е.зв.р. - темпи експорту в звітному році;
Т р.е.б.р. - темпи приросту експорту в базисному році;

темпи приросту імпорту:

$$Т\ пр.і.= Т\ р.і.зв.р. - Т\ р.і.б.р. \quad (16)$$

де Т пр.і. - темпи приросту імпорту;
Т р.і.зв.р. - темпи росту імпорту в звітному році;
Т р.і.б.р. - темпи росту імпорту в базисному році;

темпи приросту зовнішньоторговельного обороту:

$$Т\ пр.ЗТО = Т\ р.ЗТО.зв.р. - Т\ р.ЗТО.б.р. \quad (17)$$

де Т пр.ЗТО - темпи приросту зовнішньоторговельного обороту;
Т р.ЗТОзв.р. - темпи росту зовнішньоторговельного обороту в звітному році;
Тр. ЗТО б.р. - темпи росту зовнішньоторговельного обороту в базисному році.

Основними показниками, які кількісно і якісно характеризують стан зовнішніх економічних зв'язків у країні, з точки зору результативності є: платіжний баланс країни, торговельний баланс, баланс послуг і некомерційних платежів, поточний платіжний баланс, баланс руху капіталів, офіційні валютні резерви країни, зовнішній борг держави.

Платіжний баланс є одним з найпоширених видів балансів у міжнародних розрахунках і якнайбільше відображає стан зовнішньоекономічних зв'язків країни. Під платіжним балансом розуміють співвідношення платежів країни за кордон та їх надходження з-за кордону за певний період (рік, квартал, місяць).

Платіжний баланс є ключовим поняттям міжнародної економіки, оскільки він систематизує і тому дозволяє аналізувати взаємовідносини країни із зовнішнім світом. Практично лише на основі вивчення платіжного балансу уряд спроможний зрозуміти основні макроекономічні проблеми не тільки з точки зору своїх чисто національних інтересів, а й з точки зору численних зв'язків країни з міжнародною економікою загалом. Тому платіжний баланс це ще й статистичний звіт, у якому в систематичному вигляді приводяться сумарні дані про зовнішньоекономічні операції даної країни з іншими країнами світу за певний період часу.

На максимально можливому рівні і узагальненні платіжний баланс складається з: потоків реальних ресурсів – експорту та імпорту товарів і послуг і відповідних потоків фінансових ресурсів, що є оплатою за придбання або платежем за продаж відповідних фінансових ресурсів. Якщо надходження платежів перевищує витрати, тоді йдеться про активний баланс (активне, позитивне сальдо), у протилежному випадку йдеться про пасивний платіжний баланс (пасивне, негативне сальдо).

Платіжний баланс включає ряд статей. Найважливішим є торговельний баланс, який характеризує співвідношення експорту і імпорту товарів. Сальдо торговельного балансу – це різниця між вартісним обсягом експорту й імпорту товарів окремої країни. Якщо експорт товарів перевищує імпорт товарів, то сальдо позитивне "+", якщо імпорт перевищує, то сальдо негативне "-".

Другою за значимістю статтею платіжного балансу є баланс послуг і некомерційних платежів. Він складається з двох частин: балансу послуг і балансу некомерційних платежів. Баланс послуг охоплює надходження і платежі з експорту і імпорту послуг на світовому ринку:

- оплату закордонних перевезень;
- доходи і витрати від сервісу;
- оплату патентів і ліцензій для виробництва товарів;
- міжнародне страхування;
- доходи від інвестицій країни за кордон;
- доходи від іноземних інвестицій на території країни.

Сальдо балансу послуг - це різниця між вартістю послуг, що дає країна, і вартістю послуг, що вона імпортує. Розрізняють позитивне і негативне сальдо балансу послуг (аналогія з 1).

До балансу некомерційних платежів відносяться:

- приватні перекази з-за кордону й за кордон (перекази родичам, спадщина і т.п.);
- державні невідшкодовані витрати (субсидії зарубіжним країнам, витрати на утримання військових баз, іноземних представництв тощо).

Сальдо некомерційних операцій – це різниця між прибутками від інвестицій, грошових переказів, внесків, переміщення коштів у спадщину, при розв'язанні сімейних проблем. З кожного з цих напрямків руху коштів складається баланс і розраховується відповідне "+" або "-" сальдо;

Торговельний баланс, баланс послуг та баланс некомерційних платежів у сумі утворюють поточний платіжний баланс. Сальдо балансу поточних операцій – це сума сальдо торговельного балансу, балансу послуг та некомерційних операцій.

Однією з важливих статей платіжного балансу є баланс руху капіталів. Він пов'язаний з купівлею чи продажем матеріальних і фінансових активів у країні й за кордоном. Сальдо балансу руху капіталів – це різниця між купівлею чи продажем матеріальних і фінансових активів у країні й за кордоном. Поточний платіжний баланс та баланс руху капіталів взаємопов'язані. Коли країна опиняється перед дефіцитом поточного платіжного балансу, це означає, що витрати на імпорт перевищують доходи від експорту. Фінансування дефіциту можна вирішити за рахунок продажу активів і одержання позик у такому обсязі, що приплив капіталу перевищує його відплив. І навпаки, в разі активного поточного платіжного балансу його надлишкові кошти будуть використані для придбання нерухомості або надання позик для інших країн.

Існує ще одна важлива частина платіжного балансу, котра відбиває зміну офіційних валютних резервів країни, що перебувають у розпорядженні центрального банку. Ці резерви використовуються для регулювання незбалансованості платіжного балансу з поточних операцій та руху капіталів, для забезпечення стабільності валютного курсу. Резервні активи, на відміну від інших статей фінансового рахунку, знаходяться під прямим контролем держави і можуть використовуватися нею для досягнення цілей економічної політики. Для збалансованості економіки валютні запаси країни, з одного боку, не повинні бути меншими тримісячного обсягу експорту держави, а з іншого - вони повинні бути більшими обсягу імпорту за півріччя.

Якщо у сфері міжнародних економічних відносин країна заробила менше валюти ніж витратила, то ця нестача надходжень іноземної валюти компенсується з офіційних валютних резервів. Таким чином сальдо поточного платіжного балансу плюс сальдо балансу руху капіталів у сумі повинні дорівнювати нулю. У платіжному балансі із знаком "плюс" відображується експорт товарів і послуг, одержані доходи та трансферти, зменшення фінансових активів, збільшення зобов'язань; із знаком "мінус" – імпорт товарів і послуг, сплачені доходи та трансферти, збільшення фінансових активів, зменшення зобов'язань.

Серед показників, які характеризують ефективність функціонування економіки країни, особлива роль відводиться державному боргу, який виникає в результаті існування диспропорцій в економічній системі (наявність дефіциту державного бюджету, пасивне сальдо платіжного та торговельного балансу). При наявності дефіциту бюджету країна позичає грошові ресурси, що, в свою чергу, призводить до виникнення та зростання державного боргу.

Залежно від того, з внутрішніх чи з зовнішніх джерел здійснюється позика, державний борг формується як зовнішній чи внутрішній борг, тобто державний борг має дві складові: зовнішню та внутрішню.

Зовнішній борг – це заборгованість країни іноземним державам, кредитним організаціям, юридичним та фізичним особам. Має місце при перевищенні боргів над доходами країни. Зовнішній борг зростає при дефіциті платіжного балансу, коли негативне сальдо фінансується за рахунок іноземних кредитів чи зростання зовнішніх запозичень.

Кількісна оцінка внутрішнього боргу здійснюється в національній валюті, зовнішнього - в іноземній, як правило, в доларах Сполучених Штатів Америки. Зрозуміло, що абсолютний показник не показує ступеня критичності зовнішнього боргу в країні. Тому у міжнародній практиці для оцінки стану державного боргу та можливостей країни щодо його обслуговування застосовуються різні показники та визначені їхні критичні розміри.

Так, згідно з вимогами Маастрихтської угоди, економіка країни може вважатися здоровою, якщо поряд із рядом інших показників державного бюджету не перевищує 60% ВВП. Світовий банк вважає критичним рівнем державного зовнішнього боргу 50% стосовно ВВП. Радою Безпеки Російської Федерації визначений максимальний показник поточної потреби в обслуговуванні і погашенні внутрішнього державного боргу до податкових надходжень зведеного бюджету на рівні, не більш як 25%. Україна не має власних розроблених граничних (критичних) показників економічної безпеки країни, і це має суттєвий вплив на наукові дискусії з проблем боргу.

Крім того для більш детального аналізу результативності зовнішньоекономічних зв'язків країни можливе використання цілої крупи коефіцієнтів та індексів. Головними серед яких є: коефіцієнт покриття експортом імпорту по товарам та послугам; індекс "умов торгівлі"; індекс концентрації експорту; індекс чистої торгівлі.

Коефіцієнт покриття експортом імпорту по товарам та послугам розраховується як співвідношення вартості експорту по товарам та послугам до вартості імпорту по товарам та послугам. У випадку перевищення експорту над імпортом його значення більше одиниці, і навпаки.

Індекс "умов торгівлі" – відношення експортних цін країни до її імпортних цін. Якщо розглянути випадок, коли країна експортує та імпортує один товар, то умови торгівлі показують, яку кількість товару А отримує країна за кожну одиницю проданого товару В.

Остаточно індекс "умов торгівлі" розраховується як співвідношення двох індексів:

$$I_{y.m.} = \frac{P_x}{P_m}, \tag{18}$$

де $I_{y.m.}$ – індекс "умов торгівлі";
P_x – індекс експортних цін (в одиницях національної або іншої валюти);
P_m – індекс імпортних цін (в одиницях національної або іншої валюти).

Індекс концентрації експорту (індекс Хіршмана) – застосовується у світових зіставленнях і показує, настільки широкий спектр товарів експортує країна. При 239 класифікованих видах продукції (за методологією ООН) він має вигляд:

$$H_j = \left(\sqrt{\sum_{i=1}^{239} \left(\frac{x_i}{x} \right)} - \sqrt{\frac{1}{239}} \right) \div \left(1 - \sqrt{\frac{1}{239}} \right), \tag{19}$$

H_j – індекс концентрації експорту країни j (j - індекс країни);
239 – кількість видів продукції за класифікацією ООН;
i – індекс товару (від 1 до 239);
X_i – вартість експорту i-х товарів країною j ;
X – загальна вартість експорту країни j , яка розраховується за формулою:

$$x = \sum_{i=1}^{239} x_i \tag{20}$$

Індекс чистої торгівлі – показує по кожному з товарів (або товарній групі) рівень перевищення експорту над імпортом (при додатному значенні індексу) або рівень перевищення імпорту над експортом (при від'ємному значенні індексу):

$$NT = \frac{E_i - I_i}{E_i + I_i} \quad (21)$$

де NT - показник чистої торгівлі;

E_i - експорт товару *I*;

I_i - імпорт товару *i*.

Висновки. Таким чином, доходимо висновку, що запропонована система моніторингових індикаторів аналізу розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни дає можливість не тільки контролювати ситуацію в даній сфері взаємовідносин, але приймати ефективні рішення по державному регулюванню міжнародних економічних відносин в цілому.

Список використаної літератури:

1. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16 квітня 1991 року № 959-XII.
2. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. – Ірпінь: Університет ДФС України, 2019. 410 с.
3. Кібальник Л. О. Структура та динаміка геоекономічних трансформацій під впливом фінансових криз: монографія / Л. О. Кібальник. Черкаси: Ольга Вовчок [вид.], 2014. 483 с.
4. Зовнішньоекономічна діяльність України в системі глобальних конкурентних відносин: агропродовольчий вимір. Монографія / авт.: О. І. Павлов, В. А. Самофатова, Т. А. Кулаковська [та ін.]; за ред. О. І. Павлова. - Одеса: «Астропринт», 2019. 279 с.
5. Лубенченко О.Е. Аудит зовнішньоекономічної діяльності: [монографія] / О.Е. Лубенченко. - К.: Кондор-Видавництво, 2016. 306 с.
6. Економічна асоціація України з Європейським Союзом: монографія О.І. Шнирков, В.І. Муравйов, Р.О. Заблоцька та ін.. К.: ВПЦ « Київський університет», 2015. 415 с.

УДК 339.138.330(045)

РУМЯНЦЕВ А.П.,
д.е.н., професор,
професор кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Факультету міжнародних відносин
Національного авіаційного університету
КУБИШИНА Н.С.,
к.е. н., доцент,
доцент кафедри промислового маркетингу
факультету менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України» КПІ ім. Ігоря Сікорського»

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

***Анотація**. У статті проаналізовано характер інноваційної діяльності вітчизняних підприємств Розглянуто підхід до удосконаленню компаній на ринку енергозбереження з точки зору посилення ролі інновацій. Запропоновано процес управління інноваційної діяльності підприємств в умовах глобалізації.*

***Ключові слова**: інновації, інноваційна діяльність, управління інноваційною діяльністю, процес, глобалізація*

Румянцев А.П., д.э.н., профессор, професор кафедры международных экономических отношений и бизнеса Факультета международных отношений Национального авиационного университета
Кубышина Н.С., к.э.н, доцент, доцент кафедры промышленного маркетинга Факультета менеджмента и маркетинга Национального технического университета Украины «КПИ им. Игоря Сикорского»

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДРИЯТИЙ НА РЫНКЕ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

***Аннотация.** В статье проанализировано характер инновационной деятельности отечественных предприятий .Рассмотрено подход по усовершенствованию компаний на рынке энергосбережения с точки зрения усиления роли инноваций. Предложен процесс управления инновационной деятельности предприятий в условиях глобализации*

***Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, управление инновационной деятельностью, процесс, глобализация*.

Rumyantsev A.P., Doctor of Economics Professor, Professor of International Economic Relations and Business Department Faculty of International Relations of the National Aviation University
Kubyshyna N.S., PhD of Economics, Assosiate Professor Department of Industrial marketing National Technical University of Ukraine “Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

INNOVATIVE ACTIVITY OF THE DOMESTIC MARKET ENTERPRISES ENERGY IN THE CONDITIONS OF GLOBALISATION

***Annotation** The article analyzes the nature of innovation activities of enterprises. An approach to improving innovation management companies in the market of energy saving in terms of strengthening the role of innovation.* The process of managing the innovation activity of enterprises in the conditions of globalization is proposed.

***Key words**: innovation, innovation, management innovation activities, the process, globalization.*

Introduction. Addressing the economic stability and sustainable development of Ukraine is closely linked with the formation of active innovation, development and implementation of innovative strategies both macroeconomic and microeconomic level of individual entities.

Strengthening the competitive position of domestic enterprises to market energy needs simultaneously a large number of interrelated economic phenomena and processes, increase their level of technical equipment

and increase resources for business development strategy. Innovative development in energy efficiency is becoming increasingly important and requires the formation of conceptual foundations of innovative activity of enterprises in the market of energy saving.

Analysis of research and publication. International practice offers a wide range of economic instruments of scientific and technical, innovation and industrial policy, whereby the management innovation activities of enterprises. The study of these issues were such scientists as V. Landyk, I. Pavlenko, N. Kubyshyna, N. Chukhrai, Volkov, S. Illyashenko, E. Boyko, Rumyantsev A , Rogach O.I, B. Twiss, B. Shapiro, I. Ansoff, AND . Schumpeter, M. Porter, R. Foster et al. [4, 5, 6, 8, 9, 10,11.]. It should be noted that the issue of innovative activity of enterprises in the field of energy disclosed in full. Thus, the trends of the Ukrainian market innovation and global dynamics of technological innovation and global investment limited resource facing today those factors that put forward new requirements for managing innovative activities of enterprises in the market of energy saving.

Purpose of the article. The purpose of the article is to study the actual management of innovative activity in industrial energy conservation and finding best practices to improve its effectiveness in the context of sustainable development.

Methodology. The theoretical and methodological base article serves modern theory of marketing and management, research works of domestic and foreign scientists in the field of marketing, competition, strategy and innovation company, and the provisions of the general theory of statistics, materials of periodicals, the results of market research (marketing research base).

This study is performed using the following theoretical and empirical methods of scientific knowledge as a comparison, induction and deduction, abstraction, analysis and synthesis and modeling.

The results of the research. *Innovative activity* in modern terms is one of the most important factors of effective functioning of scientific and practical areas, because together they offer the most effective results. Innovation activity as a form of business is that it is characterized by an increased risk compared with usual business. This risk is due to novelty, creative nature of scientific and technical work, the possibility of obtaining both positive and negative results.

Successful development of a modern economy is impossible without a significant increase of high-tech innovative products in total GDP, which is the end result of commercialization of research and development. The introduction of innovation in modern conditions of market relations is the primary means of increasing profits through better meet market demand and lower production costs compared with competitors. *Energy and Energy* Conservation in modern conditions of development is one of priority directions of science and technology in Ukraine.

The problem of sources covering economic and social needs of the energy resources there is for each country. Increasing influence on its decision exert alternative fuels (AVP) and renewable energy sources (RES). With the accession to the European Energy Community, Ukraine has made first steps towards forming a transparent market renewable. In general, Ukraine has significant technical and achievable potential for energy production from renewable and AVP - more than 98.0 million tons of fuel per year, of which the largest shares.

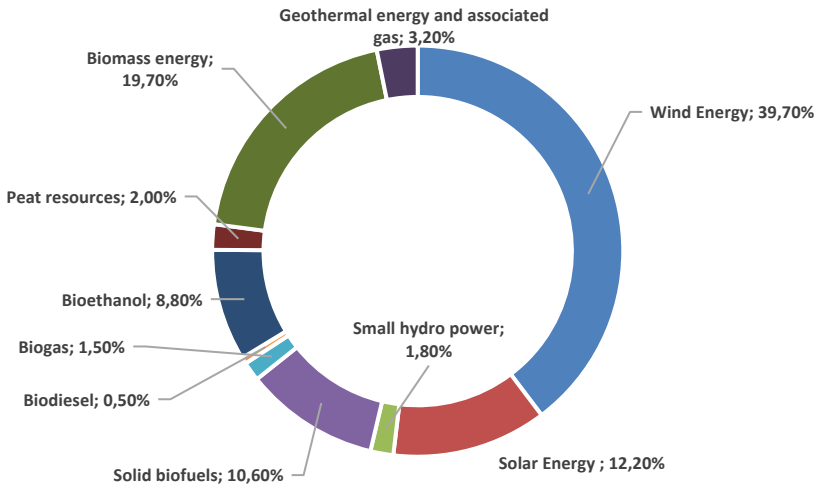


Figure 1. Replacement of primary energy from renewable energy sources in Ukraine by the results in 2017 [2]

At the same time, the biggest obstacle for the development of renewable energy in Ukraine are: lack of incentives and preferences for manufacturers of equipment for green energy, inadequate legislation, lack of necessary financial resources, lack of information, inadequate *management of innovative activity of enterprises in energy saving*. Thus, it is necessary to improve management of innovative activity of enterprises in energy saving, increase its efficiency. Also require implementation of measures to stimulate business activity and attracting domestic and foreign investors to finance such projects.

The term *"innovation"* a number of scholars sees activities aimed at finding opportunities to intensify production and meet the social needs of competitive goods and services using scientific and intellectual potential. More fully reveal the essence of innovation such scholars as C. Illyashenko, S. Pokropyvnyy, N. Chukhrai, B. Santo, K. Pavit, L. Soet which innovation is a process aimed at implementing the results of completed research and development or other scientific and technical achievements in the new or improved products, sold in new or improved technological process used in practice as well as the additional research and development [1, 6, 13].

Consider the main approaches to defining the essence of the concept of "innovation." Approaches in this case can be targeted to the enterprise, focused on product and market-oriented. The approach focuses on the enterprise determines the novelty of a future for the company. Following this interpretation, the existing principles of innovation are also considered new. The approach is focused on product, focused on the qualities inherent in the product range expansion, improved products. Market-oriented approach, based respectively on the needs of consumers of innovation through market research .

Thus, conducting analysis, we believe the concept of "innovation" should be considered within the approach based on market orientation. In the context of this area can give their definition of innovation, which is a complex process of creation, use and dissemination of **innovations** in order to obtain competitive advantage and increase profitability at the expense of marketing support.

Innovative activity determines the main directions of the company, but based its competitive position, and accordingly, and strategic position in the market. This activity is a factor of competitiveness, providing the efficiency of production resources, enhances the adaptability of enterprises to environmental conditions that vary, empowers enterprises to enter foreign markets, creating conditions for long-term stability. The implementation of these features provides an effective *management of innovative activity* of enterprises in the market of energy saving.

Thus, consideration of innovation in terms of system approach makes it possible to identify it as an object management. When the object in the management of innovative activities at the enterprise must understand the system of interrelated processes of innovation and enterprise microhabitat elements, united in a single unit for creation and innovation.

Management is a process of deliberate action on the subject of facility management in which the change will be the last and achieved goals. Thus, the process of innovation activity involves the implementation of certain functions connected with organization, planning, motivation, management and control of innovation. It should be noted that innovative activity management is particularly important at the present stage of development of national economy, making a significant impact on the strategy, objectives and methods of management of enterprises to market energy efficient [9].

Innovative activity involves management, based on its scientific and technical potential and innovative activity focuses on the needs of consumers, analyzes, simulations, on the basis of which holds control and timely changes in the company responsible of external and internal environment that combination allows the company to strengthen its position and achieve goals in the long run.

Innovative work by V. Stadnik, M. Yohny, TE Dudar, B. Kozlovsky - a component of management of modern enterprises, which includes planning, organizing and encouraging innovation, implementation of innovative projects designed to obtain competitive advantages and strengthen market position of the enterprise [10].

By P. Zavlinoyu of innovative activity is the formation of the purposes of innovation, planning, innovation, organization and monitoring of innovation. While I. Lebedev interprets the definition of innovative activity as a process of introducing innovation activity controls its funding of research and development [4, 7].

Table 1

Views on the definition of "innovation"

Approach	Essence
Innovative activity is focused on enterprise	Innovative activities - participants of economic relations is based on the sale of investments for the long-term scientific and technical programs with long payback periods and introduction of new scientific and technological achievements in production and other spheres of social life [4].
	Innovative activity - a form of investment activities undertaken to implement the achievements of scientific and technological progress in production and social sphere [3].
	Innovative activity - a process of bringing scientific ideas and technological invention to the stage of practical use that provides income as well as related process feasibility and other changes in the social environment [3].
Product innovation orientation	Under the innovative activity refers to activities aimed at the use and commercialization of research results and developments to enhance and restore the range and quality of products, improve the technology of their production with the subsequent introduction and effective implementation of domestic and foreign markets [13].
	Innovative activity - a process aimed at developing and implementing the results of completed research and development or other scientific and technical achievements in new or improved product, realized in the market in new or improved technological process used in practice and related the additional research and development [4].
	Innovative activities - aimed at finding opportunities that provide practical application of scientific, scientific and technical results and intellectual potential in order to obtain new or improved product, process of its production and meet the social needs of competitive goods and services [6].
The market orientation of innovation	Innovative activity means much more than just spending on R & D or patents. Assumes it is also appropriate strategy of the corporation, manufacturing and marketing requires stronger managerial knowledge and competence in this field [1, 6].
	Business creation (development and production), introduction and diffusion of innovation is called innovation. Innovative activities throughout their time to provide both research and research and development (R & D) and their marketing support (marketing innovation) and their logical relationship [5].
	Innovation activity is a result of market research and includes: – R & D; – engineering preparation of production; – technical and organizational innovations; – formation of investment policy; – real investment and innovation of new products [7, 13].
	Innovativeness - activities to ensure effective implementation of innovative processes to meet the needs of consumers and businesses [5].
	Innovative activities - a broad concept that includes scientific and technical activities, organizational, financial and commercial, where the most important part of promoting innovation are consumers [6].

Analyzing these interpretations can give a general definition of **"managing innovative activities"** which we believe should be considered as an activity that provides forecasting, planning, organizing, motivating and monitoring to achieve social, economic, scientific and technical effect.

Thus, management innovation activities of enterprises in the market of energy saving - a set of principles, norms, rules, methods, techniques, tools, links and economic relations that govern different areas of innovation processes. The main goal of innovation activities of industrial enterprises is to ensure effective functioning of a business process innovation and as a result of sustainable competitive position in the market of energy saving and profit in the long run.

Rational organization of innovative activities of enterprises provides opportunities flexible response to changes that constantly occur, allows to increase the efficiency of scientific development, speed up their manufacturing and market entry. Accordingly, the task of innovativeness energy saving sector at the present stage of development is solved using the adaptive approach and adaptive management model.

Development of innovative activity of domestic companies on the market extremely complicated energy inadequacy of the traditional system of innovation to new market conditions. Thus, to improve the efficiency of innovation activities, to streamline the system and its organization, strengthening the validity of

analytical and training decisions, optimization of application technology, improve methods and forms of accounting in the innovation needed to improve management of innovative activities.

For effective management of innovative activities on energy market should determine the relationship of innovation in the following major directions as goals, resources, innovative designs and technologies used (see Fig. 2).

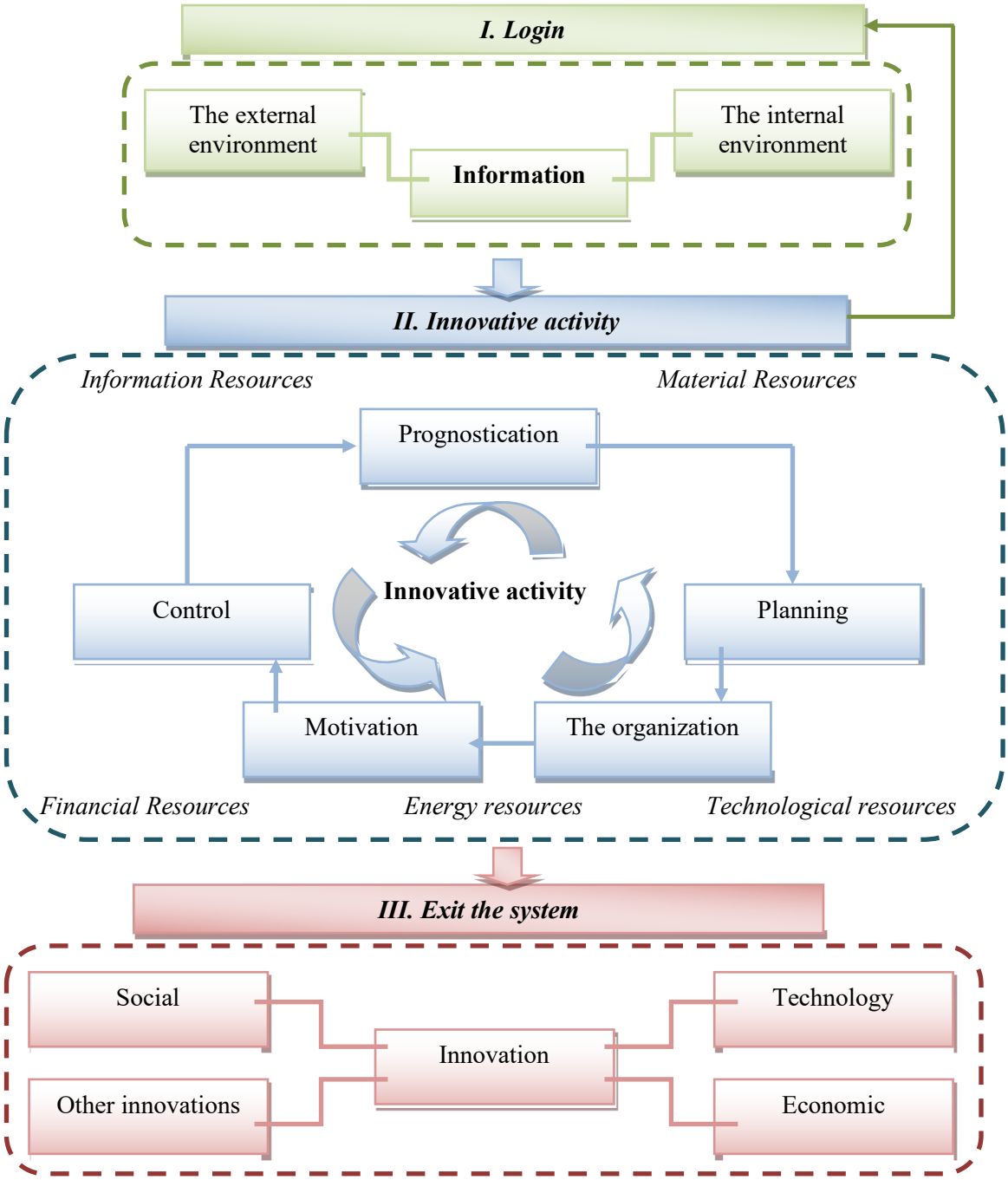


Figure 2. Scheme of innovative activity on energy markets

Consequently, management innovation activities on energy market is an open system. Login - information about the environment of direct action: suppliers, customers, competitors, environment mediated steps: demographic, economic, political, legal, technological, socio-cultural factors and the internal environment: mission, strategy and policy. Information support of innovative activities based on the collection and accumulation of more information needed to transform it into innovation. Logoff - qualitative and quantitative characteristics of innovation.

The process of transforming information into innovation is due to the subjects of innovation (the management) and facilities management innovation (innovation). Innovative activity is realized through staff divisions: scientists, researchers and developers.

To ensure the effectiveness of forecasting, planning, organizing, motivating, controlling, should pay particular attention to the formation of enterprise resources. Yes, as a key strategic resource on the market energy needed for innovation, are: information, material, financial, technological and energy.

Mastering the process of innovation activity is a prerequisite for radical changes, which in turn lead to increased activity now on the market introduction of energy efficiency not only technological innovation but also social and economic.

Innovative activities of enterprises is a complex process, effective organization which will solve such complex problems as the selection and justification for optimal innovation of the organizational structure of the enterprise, assessing cost-effectiveness of innovation processes and coordination processes of innovation in general.

Also, for more efficient management of energy-saving innovation activities of the enterprise market offered the following principles:

– he principle of optimality, that innovative activity management company should be better than all alternative options;

– the principle of comparing the characteristics of innovative tools that the successful formation of innovation should be the only system of indicators that should allow comparison between the effectiveness of a variety of innovative tools;

– principle many criteria (in the management of innovation proposed for inclusion in his innovations are compared by many criteria);

– the principle of comprehensive optimization criterion (must be the only comprehensive optimization criterion, which combines or offers variable algorithm combining in itself all the selected criteria for evaluating innovative instruments);

– the principle of diversification of the following areas: diversification of financial assets, diversification of activities, diversification between investment and innovation areas, diversification of innovation;

– the principle of risk reduction (which includes its identification, consideration, evaluation, forecasting and developing measures to reduce);

– the principle of technological innovation analysis (including the assessment of scientific novelty, suitability and implementation of potential demand) [10].

Long experience of developed countries shows that a wide product innovation, market functioning scientifically innovative products is an important place in improving the efficiency and competitiveness of energy-saving. High energy intensity of GDP in Ukraine is the result of significant technological lag of most economies of the developed countries, poor branch structure of the national economy, the negative impact of "informal" sector, including import-export operations, which objectively limit the competitiveness of national production and adversely affects the economy - particularly given its foreign energy dependence. Unlike industrialized countries, where energy efficiency is part of the economic and environmental feasibility for Ukraine - a matter of survival in a market economy and accession to the European and world markets.

In this regard, the importance of the issues related to the implementation of innovation in energy efficiency in all sectors of national economy, including: steel, cement industry, construction materials, agriculture, utilities and others.

Thus, a situation where economic relations with energy-saving research institutions conducted by market basis, the market of innovative products is the main source of scientific innovation in the energy sector. In this regard should be paid great attention to developing the organizational and economic measures to improve the marketing of the introduction of innovative products to market energy saving of Ukraine, creation and improvement of its infrastructure, demand management, supply and pricing mechanism for innovative products that will improve the efficiency of scientific research level and their use in the production, to ensure competitive energy sector development.

Conclusions. Thus, effective management of innovative activities on energy market means transition to a new and sophisticated way of organizing its activities, ensuring growth of manufacturing capacity and is an indicator of innovation development. From the above, it can be concluded that the management of innovation projects is a very difficult process because innovation brings an element of risk. Innovation, getting

involved in current operations, makes changes that affect the value of economic indicators - income, cost, productivity, output.

In the management of innovation activity becomes increasingly important factor of time, because innovation is one of the areas of business in which speed - along with efficiency - is particularly important. This applies especially energy-saving sector, which ZHTST is very short, and the availability of technology leads to the fact that new products can easily copy and reduced barriers to entry for competitors. One way to gain competitive advantages is the acceleration processes that occur in the enterprise, including innovative processes. Increase the speed of introduction of product innovation, rapid search niche markets and their rapid filling properly set up a proposal - a modern attributes of success.

The process of innovation activities on energy market is relatively new and understudied as the experience of leading companies in the world with innovative activity management is important for the formation and development of innovative management companies on the Ukrainian market of energy efficient, which is currently being formed. The ability to effectively manage innovation activity is one of the most important tools to support enterprise competitiveness in the market of energy saving. Thus, effectively organized innovation is a key driver of growth and profitability of business enterprises.

Бібліографічний список:

1. Bright J.R. Some Management Lessons from Technological Innovation Research. National Conference on Management of Technological Innovation: University of Bradford Management Centre, 1988, 208 p.

2. Batrimenko V.V. The Characteristics of Ukrainia E-Cmmerce Development in the Context of Globalisation. V.Batrimenko. Innovative Trends in World Trade Development : the monograph Edited by Prof A. P. Rumyantsev. Kyiv: NAU, 2018. 311p.

3. Державний комітет статистики. Дані Державної цільової економічної програми енергоефективності на 2010-2020 роки. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/243-2010-%D0%BF (дата звернення 12.10.2019)

4. Казанцев А. К. Основы инновационного менеджмента: теория и практика. Москва: Изд-во «Экономика», 2008. 518 с

5. Кубишина Н.С. Барановська А.« Інноваційна стратегія в системі забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств альтернативної енергетики « Електронний варіант. Актуальні проблеми економіки і управління, 2016.№ 10

6. Ландик В.І. Управління інноваційним потенціалом підприємства в умовах перехідної економіки: проблеми і досвід . Київ: Економіст, 2001.57с.

7. Кубишина Н. С., С. О. Лебеденко, Є. В. Гнітецький, О. В. Черненко та ін. Маркетингове забезпечення інноваційних процесів промислових підприємств: монографія [електронне видання].Київ : НТУУ, 2017.166 с.

8. Рогач А.И. Многонациональные предприятия. Учебник. Київ.: ВПЦ Київський університет, 2019. 383с

9. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. Москва: 1990. 296 с.

10. Стадник В.В. Інноваційний менеджмент. Київ: Академ видавництво, 2006. 464 с.

11. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. Москва.: Экономика, 1989. 271 с.

12. Фатхудинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов.Москва.: ЗАО “Бизнес-школа “Интел Синтез”, 1998. 600 с.

13. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове і логістичне забезпечення. Монографія. Львів: Вид-во НУ “Львівська політехніка”, 2002. 315с.

УДК 331.9(045)

СІДЕНКО С.В.,
д.е.н., професор,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Факультету міжнародних відносин
Національного авіаційного університету
СКОРОХОД М.В.,
студентка 6 курсу, магістрант
кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Факультету міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

СТАН ТА ДИНАМІКА ОСНОВНИХ СОЦІАЛЬНО – ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ «ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ» В УКРАЇНІ

Анотація. *У статті проаналізовано поняття «людський капітал». Відображено стан та динаміку основних соціально – економічних показників, що мають вагу в формуванні «людського капіталу» в Україні, а також представлено міжнародні рейтинги та їх оцінки, в тому числі й показника Індексу людського розвитку.*

Ключові слова *: людський капітал, інтелектуальний капітал, міжнародні рейтинги, індекс людського розвитку, конкурентоспроможність.*

Сиденко С.В., д.э.н., профессор, заведующая кафедры международных экономических отношений и бизнеса Факультета международных отношений Национального авиационного университета.
Скороход М. В., студентка 6 курса, магистрант кафедры международных экономических отношений и бизнеса Факультета международных отношений Национального авиационного университета.

СОСТОЯНИЕ И ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ СОЦІАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ «ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА» В УКРАИНЕ

Аннотация. *В статье проанализировано понятие «человеческий капитал». Отображены состояние и динамика основных соціально–экономических показателей, которые имеют влияние на формирование «человечского капитала» в Украине, а также представлены международные рейтинги и их оценки, в том числе и показателя Индекса человеческого развития.*

Ключевые слова*: человеческий капитал, интеллектуальный капитал, международные рейтинги, индекс человеческого развития, конкрентоспособность.*

Sidenko S.V., Doctor of Sciences in Economics, Faculty of International Relations of the National Aviation University.
Skorokhod M.V., student of the Department of International Economic Relations and Bussiness at the Faculty of International Relations of the National Aviation University

STATUS AND DYNAMICS OF THE MAIN SOCIO – ECONOMIC INDICATORS OF DEVELOPMENT OF THE HUMAN CAPITAL IN UKRAINE

Annotation. *The article analyzes the concept of The Human Capital, shows the status and dynamics of the main socio– economic indicators that are of importance for the formation of human capital in Ukraine. In addition, article presents international rankings and their ratings including the Human Development Index.*

Key words: *the human capital, international rankings, The Human Development Index, competitiveness.*

Актуальність проблеми. Сучасний світ є глобалізованим та технологічним. Ключові позиції у світі посідають країни з високим рівнем економічного розвитку, якого вони досягають за рахунок нанотехнологій, науки та технічного прогресу. Тому в умовах розвитку економіки знань основним чинником міжнародної конкурентоспроможності та економічного зростання є людський капітал.

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідження людського фактору в економіці, зокрема як фактору економічного зростання і конкурентоспроможності, були започатковані в працях Ф. Броделя, М. Вебера, Т. Веблена, Е. Дюркгейма, К. Поланьї, Й. Шумпетера та ін. В умовах глобалізації економіки набули актуальності дослідження соціальних і культурних чинників, що впливають на зайнятість, організацію виробництва і на загальний економічний розвиток країни, що знайшло відображення в працях зарубіжних вчених – М. Грановетера, М. Кастельса, Т. Шульца, Г. Беккера, А.Сена, А.Турена, Р. Холлінгсворта, Ф. Шміттера, В. Штрека, А. Этціоні, які в своїх дослідженнях підтвердили висновки про нерозривний зв'язок економіки з іншими сферами суспільного життя, про обумовленість економічних процесів такими факторами, як правові норми, адміністративні рішення, пануюча в суспільстві система цінностей, пріоритети, традиції, мораль, етика. Серед українських вчених, що досліджують людський капітал, слід відмітити таких фахівців, як Лібанова Е.М., Каленюк І.С., Поручник А.М., Пирожков С.І., Сіденко С.В., Цимбал Л.І.І. та ін.

Метою статті є дослідження розвитку людського капіталу в Україні як важливого чинника забезпечення економічного зростання і міжнародної конкурентоспроможності .

Виклад основного матеріалу. Наукові дослідження факторів, що впливають на економічний розвиток і конкурентоспроможність країн, показало, що в умовах поширення економіки знань особливого значення набувають такі її параметри, як загальний освітній рівень суспільства, науково-технічний потенціал країни, форми організації господарства, здатність швидко впроваджувати досягнення науки і техніки, стан інформації і засобів зв'язку та ін., а отже найголовнішим чинником стає людина - головна рушійна сила цього процесу, носій інтелекту, знань, досвіду, інформації. Все більше вчених схиляються до думки про провідну роль в сучасних умовах економічного розвитку саме людського капіталу.

Термін "людський капітал» було введено в науковий обіг в кінці минулого століття. Зараз вже є солідна економічна школа, що розробляє цю проблематику, і в її рядах є Нобелівські лауреати.

У сучасному економічному словнику Б. Райзберга людський капітал - це капітал, втілений в людях у формі їх освіти, кваліфікації, знань, досвіду. Чим вище такий капітал, тим зазвичай більше трудові можливості працівників, їх трудова віддача, продуктивність і якість праці [6].

В економічному словнику-довіднику за редакцією С. Мочерного під людським капіталом маються на увазі отримані знання, навички, енергія людей, а інвестиціями в людський капітал вважаються витрати на здобуття освіти, інформації, кваліфікації, на підтримку здоров'я, виховання дітей і т.д.[1, с.155].

Відповідно до економічної енциклопедії під редакцією Б.Гаврилишина, людський капітал є результатом інвестування і гарантує протягом певного періоду часу потік доходу, тобто створюється тоді, коли людина інвестує в саму себе, отримуючи освіту, і кваліфікацію. Інвестиції в людський капітал окупаються у вигляді висококваліфікованої і продуктивної праці, високої заробітної плати і морального задоволення від праці [8, с. 216].

З позицій функціонального аналізу економічних явищ російські вчені С. Дятлов і А. Добринін визначають людський капітал як сукупність усіх атрибутивних якостей і властивостей, продуктивних здібностей і сил, функціональних ролей і форм, що розглядаються з позицій системної цілісності і адекватних сучасному стану суспільства епохи науково- технічної та соціально-інформаційної революції, включених в систему ринкової економіки в якості провідного творчого фактору суспільного відтворення [9, с. 6-7].

Отже, термін "людський капітал" означає міру втіленої в людині здатності приносити доход і включає природжені здібності і талант, а також освіту і набуту кваліфікацію.

У змістовному плані людський капітал, включає запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, які капіталізуються при наступних умовах:

1) потоковий, накопичувальний запас здібностей людини за фазами життєдіяльності;

2) доцільність використання запасу здібностей, що веде до зростання продуктивності праці;

3) приріст продуктивності праці закономірно приводить до зростання заробітків працівника;

4) збільшення доходів мотивує працівника робити додаткові вкладення у свій людський капітал.

Слід відмітити, що використання людського капіталу збільшує не тільки заробітки працівника, але і доходи підприємств і держави. Потребує уточнення і можливість капіталізації мотивацій працівників. В цьому випадку розглядається рівень культури та моральності працівника, які формують його репутацію і відповідальна поведінка, як важливий вид людського капіталу.

Важливість кожної людини окремо, як і її вкладу в розвиток країни та світу, можна осягнути, спираючись на Цілі Розвитку Тисячоліття ООН. Перед світовою спільнотою було поставлено 8 основних цілей, і всі вони так чи інакше пов'язані з розвитком людського капіталу :

1. Ліквідувати абсолютну бідність і голод.
2. Забезпечити загальну початкову освіту.
3. Сприяти гендерній рівності і розширенню прав жінок.
4. Скоротити дитячу смертність.
5. Поліпшити охорону материнського здоров'я.
6. Боротися з ВІЛ або СНІДом, малярією та іншими захворюваннями.
7. Забезпечити екологічну стійкість.
8. Сформувати всесвітнє партнерство з метою:

– розвинути відкриту торгівельну та фінансову систему, що діє на основі правил, передбачувану і неупереджену. Це включає прихильність до порядку в управлінні, розвитку та зниженню рівня бідності – на національному та міжнародному рівнях;

– всебічно вирішувати проблеми заборгованості країн шляхом прийняття національних і міжнародних заходів, щоб зробити борговий тягар терпимим протягом тривалого періоду;

– у співпраці з фармацевтичними компаніями забезпечити країнам, що розвиваються, доступність необхідних ліків, а у співпраці з приватним сектором зробити доступними блага нових технологій, особливо інформаційні та комунікаційні.

Звіт про виконання Цілей Розвитку Тисячоліття показав, що п'ятнадцятирічні зусилля, спрямовані на досягнення восьми прагнень, поставлених у Декларації тисячоліття в 2000 році, були успішними в усьому світі, визнаючи недоліки, які залишаються. Дані та аналіз, представлені у звіті, показують, що завдяки цілеспрямованим діям, обґрунтованим стратегіям, адекватним ресурсам та політичній волі навіть найбідніші країни можуть досягти прогресу.

Зважаючи на те, що історичні особливості розвитку різних країн світу відрізняються, а соціально–економічна політика має свої особливості та окремі спеціальні програми у різних світових регіонах, стає очевидно зрозумілим, що рівень людського розвитку та забезпеченість людським капіталом часом є істотно різними. У сучасному світі панують тенденції до глобалізації, транснаціоналізації, відкритості бізнесу та інновацій, а зважаючи на світову конкуренцію між країнами, значущість людського інтелектуального розвитку стає ще більш вагомим аспектом.

В умовах глобальної конкуренції значення людського капіталу значно зростає, і насамперед таких його параметрів, як рівень освіти, стан здоров'я, продуктивність та творчий потенціал робочої сили. Це потребує якісно нового рівня вкладень на цілі його розширеного відтворення, на освіту, науку, професійно-технічну підготовку кадрів і підвищення кваліфікації робочої сили.

Дослідження, проведені Національним центром якості освіти персоналу США показали, що кожні 10% збільшення витрат на зростання освітнього рівня працівників підвищує продуктивність їх праці на 8,6 %. У той же час збільшення інвестиції в обладнання на 10% дає можливість підвищити продуктивність праці лише на 3,4%. Інакше кажучи, вигідніше вкладати інвестиції в інтелектуальний потенціал. За рахунок системи освіти та інших наукоємних галузей розвинуті країни світу одержують до 40% валового національного продукту. Отож, «людський капітал» має першочергове значення для економічного та інноваційного розвитку.

Загалом людський капітал – це сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людьми (людиною) певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці й завдяки цьому впливає на зростання доходів (заробітків) його власника.

Провівши аналіз, слід виділити наступні основні компоненти феномену людського капіталу:

– інтелектуальний капітал, який визначає цільове призначення людського капіталу, розкриває його головну функцію – глибоке переосмислення і докорінне перетворення системи господарських зв'язків, зміна якості відтворення;

– капітал освіти, який можна розділити на дві окремі складові – загальноосвітню і професійно-кваліфікаційну. Загальноосвітня складова створюється в процесі загальної підготовки і може бути використана в багатьох сферах народного господарства. Професійно–кваліфікаційна складова створюється і нарощується в процесі спеціального професійного навчання і перепідготовки, і використовується в тих сферах, в яких окреме підприємство здійснює свою діяльність;

– капітал здоров'я, наявність якого забезпечує повноту творчої діяльності, її силу і дієвість. Відзначимо, що капітал здоров'я формується в сім'ї, системі освіти, у підприємницькій та трудовій діяльності і т.п.;

– капітал естетичний або мистецький, який у функціональному відношенні орієнтований на реалізацію художнього потенціалу особистості, що забезпечує створення нових естетичних образів, оновлення способів художньої організації буття людей, просування нових естетичних ідей, впровадження нових естетичних концепцій громадської діяльності іт.п.;

– капітал рекордних досягнень, який у функціональному відношенні забезпечує завдання якісного оновлення меж реалізації фізичних сил і можливостей людського організму, що необхідно для відповідного забезпечення творчого потенціалу в господарському житті, культурі, освоєнні нових територій та інше.

Окрему увагу слід приділити такій складовій як інтелектуальний капітал. Сутність інтелектуального капіталу як економічної категорії визначається як система відносин різних економічних суб'єктів щодо раціонального стійкого його відтворення на основі прогресивного розвитку науки для конкурентоспроможного виробництва конкретних товарів, послуг, доходу, підвищення життєвого рівня працівників, вирішення проблеми нерівномірності світового та регіонального розвитку на основі персоніфікованих економічних інтересів суб'єктів.

Для виміру якості людського капіталу застосовується Індекс людського розвитку, який включає такі показники, як довголіття (очікувана тривалість життя при народженні), знання (освіченість дорослих і середня кількість років навчання) та доходи (ВВП на душу населення). За цим показником перші місця в рейтинговій шкалі незмінно протягом останнього десятиліття посідають найбільш розвинені країни світу – країни–члени ОЕСР. За останніми даними ООН, лідерами з людського розвитку є наступні країни (див. табл.1).

Таблиця 1

Індекс людського розвитку в країнах-лідерах

№	Країна	Індекс	№	Країна	Індекс
1	Норвегія	0,953	6	Ісландія	0,935
2	Швейцарія	0,944	7	Гонконг	0,933
3	Австралія	0,939	8	Швеція	0,933
4	Ірландія	0,938	9	Сінгапур	0,932
5	Німеччина	0,936	10	Нідерланди	0,931

Примітка. Складено за даними ООН [13].

.

Отже, лідерами у рейтингу є країни Західної Європи та азійські країни, що розвиваються на інноваційній основі та є лідерами в технологічному розвитку. Загалом, ще слід звернути увагу на декілька моментів. В Індії, наприклад, спостерігається позитивна зміна показника ІРЛ – на 50% з моменту його запровадження в 1990 році з 0,427 до 0,640 у 2018 році. Значне зростання показників розвитку можна побачити майже в усіх країнах. Але якість людського розвитку виявляє великі дефіцити, що пов'язане з існуючою нерівністю між жінками та чоловіками у реалізації їхнього потенціалу. Слід також враховувати, що прогрес у сфері людського розвитку не може бути підтриманий без подолання деградації навколишнього середовища та зміни клімату.

Аналізуючи стан розвитку людського капіталу в Україні, слід зазначити, що згідно з останньою Доповіддю про стан людського розвитку за 2019 рік, Україна посіла 88 позицію зі 189 країн і територій. Це відносить Україну до країн з високим рівнем людського розвитку зі значенням Індексу людського розвитку 0,750. За період з 1990 до 2018 року його значення в Україні збільшилося з 0,705 до 0,750, тобто на 6,3% [13].

За цей же період в Україні збільшилась очікувана тривалість життя при народженні на 2,1 років, середня кількість років навчання збільшилася на 2,2 роки, а очікувана кількість років навчання зросла на 2,7 років. Проте рівень життя, який вимірюється валовим національним доходом на душу населення України, скоротився приблизно на 25,6 відсотка в період між 1990 та 2018 рр. Динаміка ВВП на душу населення в Україні за останні роки представлена на Рис.1. Для порівняння ми взяли відповідні показники для України, Польщі та Угорщини, 1995–2018 рр., . за ПКС, дол. США (у поточних цінах) оскільки ці країни одночасно проводили ринкові реформи, та показники Німеччини та Франції, які є ядром Європейського Союзу. Порівняння саме з країнами ЄС обумовлене стратегічним вектором України у зовнішньоекономічній сфері. На рисунку добре видно розрив між країнами за цим показником. Так, у 2018р. ВВП на душу населення (за ПКС, дол. США, у поточних цінах) склав у

Польщі 31336 дол., Угорщині – 31102 дол., Франції – 45342, Німеччині – 53074 дол, а в Україні – 9233 дол. [15]. Цей розрив необхідно подолати, адже саме економічний розвиток забезпечить і соціальний розвиток – відкриє нові можливості для зростання добробуту, розвитку освіти, самореалізації, креативності, що, в свою чергу, сприятиме подальшому економічному зростанню.

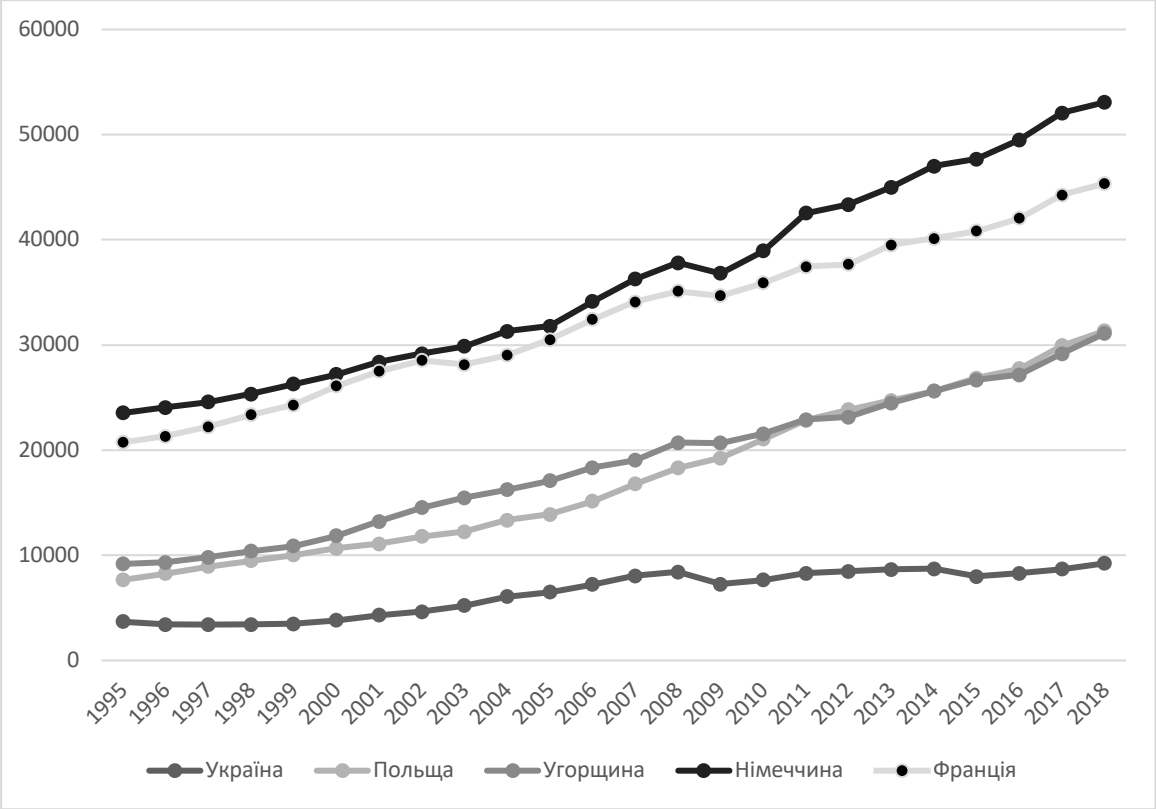


Рис. 1. Динаміка ВВП на душу населення України та окремих країн – членів ЄС

Джерело: World Bank, International Comparison Program database. – World Development Indicators DataBank, URL: https://databank.worldbank.org/

Важливою складовою людського розвитку є освіта. Як свідчить зарубіжна практика, країни світу витрачають на освіту значні ресурси. Так, за даними ООН, у 2012–2017 рр. витрати на освіту як відсоток ВВП склали, наприклад, близько 8% у Швеції, Норвегії, Ісландії, Данії, Фінляндії; понад 6% – в Бельгії та Естонії; понад 5% – у США, Швейцарії, Австрії, Нідерландах та ін. В Україні відповідні витрати склали 5,9%, що є на рівні найбільш розвинених країн світу [14]. При цьому Постійна представниця ПРООН в Україні Дафіна Ґерчева зазначає, що країна демонструє прогрес у людському розвитку, незважаючи на збройний конфлікт на Сході та пов'язані з ним економічні потрясіння [13].

Необхідно відмітити, що на якість людського капіталу негативно впливають такі фактори, як безробіття, бідність, соціальна нерівність, які ведуть до його спрощення і деградації. Тому на державному рівні відслідковуються соціальні стандарти і запроваджується соціальна політика, спрямована на збереження і розвиток людського капіталу.

Дослідження стану людського капіталу свідчить, що в порівнянні з розвинутими країнами світу в Україні одне з найнижчих значень середньої заробітної плати. Статистика середньої заробітної плати в країнах світу показала, що в Україні середня заробітна плата нижча, ніж, наприклад, в: Польщі – в 5 разів, Греції – в 8 разів, Італії – в 13,2 рази, США – майже в 24,7 рази. Це свідчить про низький рівень життя та державної підтримки населення в соціальній сфері, що призводить до негативних наслідків у розвитку людського капіталу.

Соціально–економічний розвиток має важливе значення для забезпечення конкурентоспроможності країни. Він охоплює відносини між соціальними спільнотами, всередині них, між окремими особами, які займають різне положення в суспільстві та беруть неоднакову участь в його соціальному житті. Інформація щодо соціально–економічного розвитку, як правило, відображається в рейтингах, що складаються незалежними експерами, рейтинговими агенствами та міжнародними організаціями.

Одним з важливих показників, що реально віддзеркалює стан людського розвитку, є Індекс соціального розвитку, розроблений американською неурядовою організацією Social Progress Imperative за підтримки компанії «Делойт» на базі показників, що мають безпосередній вплив на якість життя людей. За цим показником у 2019 році серед 149 країн світу Україна знаходилася між Алжиром (79) і Киргизстаном (81) та залишається у групі країн із розвитком вище середнього. За результатами цьогорічного Індексу серед країн СНД, Україна поступилася Білорусі (48), Вірменії (59), Росії (62), Казахстану (69) та Молдові (70).

Наступним важливим показником є легкість ведення бізнесу. Рейтинг Doing Business складає Світовий банк за підсумками дослідження стану реформ в кожній країні за десятьма ключовими показниками. Це дуже важливий фактор для інвесторів при прийнятті рішення про вкладення в економіку. Ще в 2014 році Україна займала лише 112-е місце, але потім поступово стала підніматися: у 2015 – 96, у 2016 – 83, у 2017 – 80, у 2018-м – 76, у 2019 – 71.

Розвиток людського капіталу відображається на показниках Глобальному рейтингу інновацій (Global Innovation Index), який аналізує 80 показників для повної картини інноваційного розвитку, зокрема, рівень освіти, політичну ситуацію, рівень розвитку інфраструктури. У 2014 році країна займала 63 місце, у 2015 – 64, у 2016 – 56, у 2017 – 50, у 2018 – 43, а у цьому році виявилася на 47 місці серед з 129 країн. У 2019 серед лідерів рейтингу – Швейцарія, Швеція і США.

Також Україна фігурує в двох рейтингах глобальної конкурентоспроможності. Один з них, за версією Всесвітнього економічного форуму, оцінює 12 показників, серед яких стан інфраструктури, ринок праці, рівень освіти, макроекономічна стабільність, здатність до інновацій. У 2014 році Україна займала 76 місце (з 141), у 2015 – 79, в 2016 – 85, у 2017 – 81, у 2018 – 83, у 2019 – 85. Перші місця в цьому році зайняли Сінгапур, США і Гонконг, а останнє – Чад.

Ще один рейтинг глобальної конкурентоспроможності складає Інститут менеджменту (Institute of Management Development), в Лозанні (Швейцарія) де аналізується вже 333 критерії. У рейтингу всього близько 60 країн, вище 49 місця Україна поки не піднімалася. У 2019 країна зайняла 54 місце.

Отже, позиції України у міжнародних рейтингах перебувають, в основному, на нижніх сходинках, що обумовлено низьким рівнем розвитку людського капіталу. При цьому наша держава, як правило, за рівнем розвитку освіти знаходиться на високих позиціях та має величезний потенціал для розвитку. Проведення реформ в економічній і соціальній сфері дасть можливості для розвитку людського капіталу.

Висновок. Світове господарство – це складна економічна система з різними підсистемами, а тому географічне положення, історичні особливості, обраний вектор руху спричиняють різний рівень розвитку держав, їх спеціалізацію, ресурси, якими вони володіють, у тому числі людські. З іншого боку – саме людина, людський капітал визначають стан та рівень соціально–економічного розвитку всіх країн світу. Особливо гостро це питання постало в час глобалізації міжнародних відносин.

Все більшого значення у системі міжнародних економічних відносин набуває розвиток соціальної сфери, рівень освіти, охорони здоров'я, креативного потенціалу – людського потенціалу в цілому. Україна займає середні сходинки у всіх соціально–економічних рейтингах, що відображає необхідність удосконалення та інновацій. У той же час Україна має значний потенціал розвитку креативного сектору економіки. Таким сектором, найперше, стають інформаційні технології. Зараз Україна посіла перше місце за кількістю ІТ-фахівців на території Європи, понад 100 тисяч українських програмістів працюють в різних компаніях. Попит на ІТ-фахівців на світовому ринку продовжує зростати і, за оцінками, до кінця 2020 року кількість фахівців з України перевищить 200 тисяч чоловік.

Отже, стає все більш очевидним, що людський капітал грає особливу роль в економічних трансформаціях сучасного світу й умовах глобалізації економіки. Тому в новому столітті будуть лідерами ті країни, які візьмуть на озброєння такі нематеріальні чинники, як інформація і творчий підхід. Саме розвиток людського потенціалу і технологічного прогресу можуть бути взаємодоповнюючими і взаємозміцнюючими процесами, що стимулюють підйом усього суспільства. У новому столітті лідерами будуть ті країни, які посідатимуть лідируючі позиції у розвитку людського капіталу.

Література:

1. Beck U. New Cosmopolitanism in the Social Sciences / Ulrich Beck, Natan Sznaider // The Routledge International Handbook of Globalization Studies. - Abingdon, Oxon - New York, 2017. P. 635-652.
2. Shultz T. Investment in Human Capital / T. Shultz. - N.Y.; L., 1971.

3. The Global Innovation Index 2018. Winning with Global Innovation. - Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, and Sacha Wunsch - Vincent. - 451 p.
4. Pekar' V. Chelovecheskiy kapital Ukrainy 2025 [Elektronnyy resurs] / V. Pekar' // InoPressa. - 2018. - Rezhim dostupa: Avaible at: http://innovations.com.ua/ua/lyudskij-kapitalukrajini-2025-pidsumki-forsajtu (accessed 29.11.2019).
5. Strategiya ustoychivogo razvitiya «Ukraina - 2020», adaptirovannaya s pomoshch'yu OON - [Elektronnyy resurs] - Rezhim dostupa: Avaible at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/ (accessed 2.12.2019).
6. Avaible at: https://cedos.org.ua - ofitsial'nyy sayt analiticheskogo portula «Sedos» (accessed 2.12.2019).
7. Avaible at: http://ec.europa.eu/eurostat - ofitsial'nyy sayt Statisticheskogo byuro Yevropeyskogo Soyuza «Eurostat» (accessed 2.12.2019).
8. Avaible at: http://europa.eu - ofitsial'nyy sayt portala «Yevropa» Yevropeyskoy komissii (accessed 2.12.2019).
9. Avaible at: http://hdr.undp.org - ofitsial'nyy sayt programm razvitiya OON (accessed 2.12.2019).
10. Avaible at: http: //www.ukrstat. gov. ua - ofitsial'nyy sayt Derzhavnoi sluzhby statistiki Ukrainy (accessed 2.12.2019).
11. The Global Competitiveness Report 2017-2018 [Yelektro¬nniy resurs]. - Rezhim dostupa: http://www3.weforum.org/ docs / GCR2016 - 2018 / 05FullReport (accessed 2.12.2019).
12. Ushenko N.V. Privatizatsionnyye predposylki transformatsii trudovogo potentsiala v chelovecheskiy kapital / N.V. Ushenko // Innovatsii. - 2018. - № 8. - p.101-105
13Доповідь про стан людського розвитку за 2019 р.: Avaible at: https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/democratic_governance/human-development-report-2019.html (accessed 7.12.2019).
14. Индексы и индикаторы человеческого развития. Обновленные статистические данные 2018. ПРООН, 2018 р.
15. World Bank, International Comparison Program database. – World Development Indicators DataBank, Avaible at: https://databank.worldbank.org/ (accessed 7.12.2019).

УДК 339.97: 338.43: 332.2.021(045)

БІЛА С.О.,
д.н.д.у., професор, заслужений економіст України,
професор кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Факультету міжнародних відносин
Національного авіаційного університету
ПИЛИПЕНКО А.С.,
магістрант, студентка 6 курсу
кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Факультету міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

ПРІОРИТЕТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ТА ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ГОЛОДУ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

***Анотація**. У статті визначено основні пріоритети забезпечення продовольчої безпеки та вирішення проблеми голоду у світовому господарстві. Досліджено сутність та прояви продовольчої проблеми у світі. Розкрито зміст цілей сталого розвитку ООН, у тому числі – цілі 2 «Покінчити з голодом, забезпечити продовольчу безпеку і поліпшення харчування та сприяти сталому розвитку сільського господарства». Розглянуто стан забезпечення продовольчої безпеки в регіонах світу та представлено позицію міжнародних організацій щодо подолання голоду в країнах світу. Особливу увагу приділено вирішенню проблеми голоду в країнах Африки та Азії. Визначено пріоритети забезпечення продовольчої безпеки та вирішення проблеми голоду у світовому господарстві на основі принципів сталого розвитку, розвитку інтенсивного та інноваційного аграрного виробництва.*

***Ключові слова.** Продовольча безпека, недоїдання, голод, Цілі сталого розвитку (ЦСР), сільське господарство, сфера аграрного виробництва, бідність, кліматичні зміни, екстенсивний та інтенсивний розвиток, помірна та критична нестача продовольства, високоточне аграрне виробництво.*

Белая С.А., д.н.гос.упр., профессор, заслуженный экономист Украины, профессор кафедры международных экономических отношений и бизнеса факультета международных отношений Национального авиационного университета.
Пилипенко А. С., магистрант, студентка 6-го курса, кафедры международных экономических отношений и бизнеса факультета международных отношений Национального авиационного университета.

ПРИОРИТЕТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ГОЛОДА В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

***Аннотация**. В статье определены основные приоритеты обеспечения продовольственной безопасности и решения проблемы голода в мировом хозяйстве. Исследуются сущность и проявления продовольственной проблемы в мире. Раскрывается содержание целей устойчивого развития, в том числе – цели 2 «Ликвидация голода, обеспечение продовольственной безопасности и улучшение питания и содействие устойчивому развитию сельского хозяйства». Рассмотрено состояние обеспечения продовольственной безопасности в регионах мира и представлена позиция международных организаций относительно ликвидации голода в станах мира. Особое внимание уделено решению проблемы голода в станах Африки и Азии. Определены приоритеты обеспечения продовольственной безопасности и решения проблемы голода в мировом хозяйстве на основе принципов устойчивого развития, масового перехода к развитию интенсивного и инновационного аграрного производства.*

***Ключевые слова**. Продовольственная безопасность, недоедание, голод, Цели устойчивого развития (ЦУР), сельское хозяйство, сфера аграрного производства, бедность, климатические изменения, экстенсивное и интенсивное развитие, умеренная и критическая нехватка продовольствия, высокоточное аграрное производство.*

Bila Svitlana, Professor, Doctor of Public Administration, Honoured Economist of Ukraine Educational and Scientific Professor of international economic affairs and business Department, International relations Department, National Aviation University
Pylypenko Anna, undergraduate of 603 of international economic affairs and business Department, International relations Department, National Aviation University

PRIORITIES OF FOOD SECURITY AND ADDRESSING THE PROBLEM OF HUNGER IN THE WORLD ECONOMY

Summary. *The article specifies the main priorities of food security and addressing the problem of hunger in the world economy. The core and food challenge manifestations in the world are investigated. UN Sustainable Development Goals are disclosed, including Goal 2 "Zero Hunger" ('End hunger and malnutrition, ensure access to safe, nutritious and sufficient food, and implement sustainable agricultural practices'). Food security situation in world regions is considered; positions of international organizations as for addressing the problem of hunger in world countries is represented. The special attention is given to resolving the hunger problems in Asian and African countries. The priorities of food security and addressing the problem of hunger in the world economy based on sustainable development principles, and mass transition to intensive and innovative agricultural practices development are defined.*

Key words: *food security, malnutrition, hunger, Sustainable Development Goals (SDG), agriculture, agrarian production, poverty, climate change, extensive and intensive development, moderate and critical shortage of food, precision agrarian production.*

Актуальність проблеми. В процесі розвитку світового господарства виникає багато соціально-економічних, політичних, екологічних та ін. проблем, причиною яких є як об'єктивні, так і суб'єктивні чинники. Порядок денний у галузі сталого розвитку на період до 2030 року, визначений ООН, пропонує шляхи системного вирішення означених проблем, особливу увагу приділяючи подоланню бідності та голоду. Проблема голоду у XXI ст. загострюється внаслідок зміни клімату, виснажливого використання природних ресурсів, зростання дефіциту питної води та збільшення чисельності населення. Зазначимо, що демографічний «бум», переважно, спостерігається саме у тих регіонах світу, де пролягає так званий «пояс голоду» (зокрема, йдеться про Африканський континент). Проблема дефіциту продовольства У XXI ст. стає характерною майже для всіх країн світу, що розвиваються, і у яких макроекономічний показник – ВВП на душу населення є нижчим за 8000 – 10000 дол. США на рік. Адже для таких країн світу притаманний високий показник стратифікації населення за доходами, а прошарок бідного населення наближається до 40 % від загальної чисельності населення країни. Найбідніше населення країни хронічно потерпає від нестачі продовольства, браку чистої питної води, від відсутності системи централізованого водопостачання та водовідведення (оскільки такі послуги є дорогими для бідного населення). Зростання бідності супроводжується хижацьким знищенням природних ресурсів (вирубуванням лісів, бракон'єрством риби та виловом тварин, порушенням правил сівообороту, що призводить до зменшення родючості та падіння врожаїв у майбутньому). Такі тенденції спостерігаються у всіх найбідніших країнах світу, що негативно впливає на продуктивність сільського господарства, на виробництво продовольства та породжує ризики бідності. Кількість людей, які страждають від голоду, у світі швидко зростає. А отже – проблема голоду залишається надзвичайно актуальною для світового господарства у XXI ст. і потребує вирішення як на рівні теоретичного обґрунтування та дослідження проблеми, так і на рівні практичних заходів щодо посилення міжнародного економічного співробітництва для її вирішення у масштабах світового господарства в цілому. Така постановка проблеми обумовлює актуальність дослідження теми даної статті, пов'язаної із пошуком пріоритетів забезпечення продовольчої безпеки та вирішенням проблеми голоду у світовому господарстві.

Аналіз досліджень і публікацій. Аналізуючи наукові дослідження та публікації, присвячені питанням вирішення проблеми голоду та забезпечення продовольчої безпеки у світі, слід відзначити наукові дослідження таких іноземних вчених як К. Арауджо, О. Бадьян, Д.М. Гвішиані, Ж.Ж. Дезір, Дж. Дрезе, В. Ейкройд, Е. Екхольм, К. Кленнерт, Д. Махендра, А. Сен, К. Тіммер, Д. Хідей, Р. Шахідур, Шенген Фен, Т. Шульц та інші. Слід зазначити, що серед дослідників вирішення проблеми голоду є і лауреати Нобелівської премії у сфері економіки (наприклад – А.Сен), оскільки віднайдення шляхів зменшення бідності та подолання голоду має загальноцивілізаційне значення для сталого розвитку людства.

Серед вітчизняних вчених значний внесок у вивчення міжнародних економічних відносин та глобальних проблем, у т.ч. – пов'язаних з вирішенням проблеми голоду у світі, здійснили: А.П. Голіков, Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, В.Р. Сіденко, С.В.Сіденко, А.С. Філіпенко, С.О. Якубовський, О.Б. Чернега та ін. Теоретичні дослідження глобальної продовольчої проблеми та сфери виробництва й розподілу продовольчих ресурсів у світовому господарстві проводили такі українські вчені як О.Г. Білорус, В.І. Власов, Є.В. Вороновська, О.І. Гойчук, Н.Р. Джурик, Н.А. Казакова, В.В. Ковальов, П.Т. Саблук, С.М. Халатур, М.Й. Хорунжий, О.М. Яценко та ін. Водночас, проблематика визначення пріоритетів та шляхів забезпечення продовольчої безпеки та вирішення проблеми глоду у світовому господарстві в українській економічній літературі висвітлена недостатньою мірою і потребує подальшого дослідження.

Метою статті є визначення пріоритетів забезпечення продовольчої безпеки та вирішення проблеми голоду у світовому господарстві.

Для досягнення мети у статті поставлено низку завдань та висвітлюються наступні питання:

– розкрити сутність та основні аспекти проявів загострення продовольчої проблеми у світі;

– дослідити сутність продовольчої проблеми та висвітлити підсумки моніторингу рівня голоду в регіонах та країнах світу;

– показати зв'язок між голодом та бідністю, визначити пріоритети подолання голоду та забезпечення продовольчої безпеки у світовому господарстві.

Виклад основного матеріалу. Питання голоду та розповсюдження бідності, як глобальні проблеми розвитку людства, перебувають у центрі уваги світового співтовариства вже не одне десятиліття. Нагальність вирішення цих проблем заявлено у Цілях сталого розвитку (ЦСР), прийнятих 18 вересня 2015 року програмним документом ООН «Перетворення нашого світу: Порядок денний у галузі сталого розвитку на період до 2030 року». Про це йдеться у положенні: «Ціль 2: Покінчити з голодом, забезпечити продовольчу безпеку і поліпшення харчування і сприяти сталому розвитку сільського господарства» [1].

За даними Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (FAO), визначено сутність голоду як стан, який полягає у неможливості придбати достатню кількість їжі для задоволення харчових енергетичних потреб людини. Станом на початок 2019 р., у масштабах світового господарства, в цілому, достатньо обсягів продовольства, щоб нагодувати кожну людину на планеті Земля, проте це продовольство розподіляється нерівномірно. Більш ніж 820 мільйонів осіб у світі хронічно недоїдають. Серед регіонів, де високим залишається ризик голоду – Африка та Азія. Фактично, голод поширюється майже у всіх субрегіонах Африканського континенту, а загальна поширеність недоїдання серед населення Африки наближається до 20 % від загальної кількості мешканців, що проживають на її території [2].

Недоїдання існує не тільки у країнах, що розвиваються, а й у розвинених країнах світу. Поряд з цим, у розвинених країнах світу існує і протилежна тенденція – більше двох мільярдів дорослих, підлітків і дітей у світі наразі страждають від ожиріння або надлишкової ваги. Це пов'язано як з незбалансованістю харчування та вживанням ГМО-продукції, так і з нехтуванням принципами здорового способу життя.

Поширення голоду та недоїдання у світі збігається зі зменшенням доступності площ родючої землі для обробки фермерами (а фермерство, у свою чергу – становлять основу середнього класу), посиленням деградації ґрунтів (внаслідок відмови від системи державного контролю за сівооборотом), зменшенням біорізноманіття та зростанням частоти настання стихійних лих (пожеж, посух, паводків, приморозків та ін. неконтрольованих людиною погодних явищ, що знищують врожаї). Вплив зміни клімату має негативні наслідки для сільського господарства, адже погіршує ситуацію щодо врожаїв та загострює проблему голоду як в окремих країнах, так і у всьому світі. Поряд з цим, наслідки недоїдання та голоду є досить серйозними для системи охорони здоров'я і якості життя громадян країн. Голод та недоїдання вимагають збільшення бюджетних витрат на лікування тих громадян, які потерпають від голоду. Такі витрати автоматично збільшують дефіцит бюджету найбідніших країн, що логічно сприяє зростанню зовнішніх запозичень (у т.ч., запозичень коштів у МВФ, що супроводжується вимогами збалансування бюджетного дефіциту та скороченням бюджетних витрат на соціальні цілі). За оцінками експертів, для вирішення проблеми голоду та недоїдання, необхідно розвивати аграрні наукові дослідження, підтримувати фермерство та національне інноваційно-зорієнтоване сільськогосподарське виробництво, що має забезпечити приріст обсягів виробленого продовольства щонайменше на 50 % до 2050 року (порівняно з обсягами сільськогосподарського виробництва 2019 р.), що задовольнить потреби у продуктах харчування зростаючої кількості населення планети Земля [3].

Успіх забезпечення продовольчої безпеки та вирішення проблеми голоду у світі, за оцінками ООН, є складовою цілей сталого розвитку світового господарства та значною мірою залежить від ефективного моніторингу цієї проблеми. Серед складових такого моніторингу – аналіз показника прогресу у викоріненні голоду у світі та поширеності недоїдання (PoU). Цей показник являє собою оцінку частки населення, чиє звичайне споживання їжі недостатнє для забезпечення в раціоні людини рівня енергії, необхідної для підтримки нормального активного і здорового способу життя людини (PoU виражено у відсотках). З 2017 року для моніторингу проблеми голоду у світі використовують ще один індикатор, який вимірює поширеність помірної або критичної нестачі продовольства серед населення на основі шкали відсутності продовольчої безпеки (FIES). Цей показник дає уявлення про глобальну продовольчу нестабільність, яка виявляється актуальною для всіх країн світу, адже цей індикатор виходить за рамки голоду і спрямований на моніторинг забезпечення доступності їжі для всіх верств населення. Таким чином, ООН застосовує для виконання цілей сталого розвитку у сфері подолання голоду та вирішення проблеми недоїдання у світі (Ціль 2) два показника/індикатора для моніторингу її виконання:

1) поширеність недоїдання (PoU);

2) поширеність помірної або критичної нестачі продовольства на основі шкали відсутності продовольчої безпеки (FIES).

Люди, які відчувають помірне недоїдання, стикаються з невпевненістю в своїй здатності отримувати продукти харчування і змушені час від часу знижувати якість або й кількість їжі, яку вони споживають, через брак грошей та низькі доходи. У окремих випадках спостерігається поширення практики нерегулярного споживання їжі, що ставить під загрозу здоров'я і життя людини [4].

За даними Світового банку кількість населення на Землі невпинно зростає – на 2018 рік на планеті проживало 7 594 270 356 осіб (див. рис. 1) [5] .

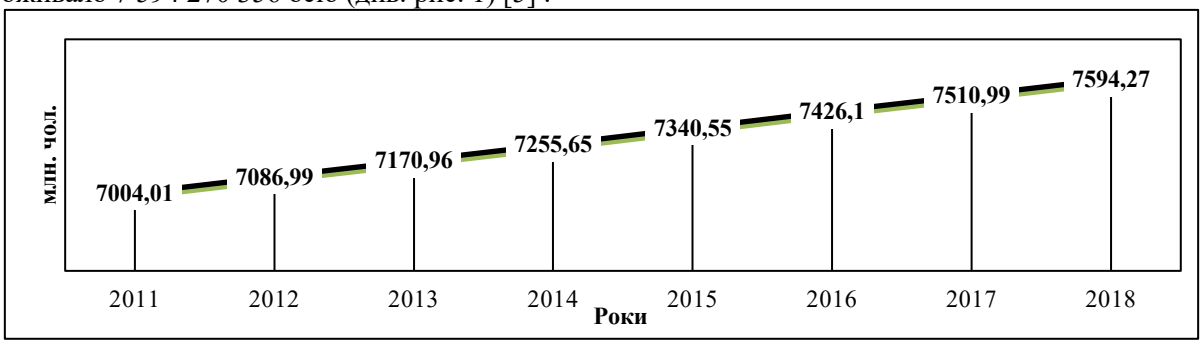


Рис. 1. Динаміка зміни кількісті населення в світі за 2011 - 2018 роки (млн. чол.)
Джерело: розроблено авторами за даними [5].

Щорічні темпи зростання кількості населення на планеті Земля складають +1,2 % (щонайменше). Чисельність населення планети, переважно, зростає за рахунок високої народжуваності в регіонах Африки та Азії. Тісно пов'язана з проблемою демографії – проблема голоду. Голод, у першу чергу, є супутником та похідною від бідності, а бідність – похідна від відсутності освіти, робочих місць та технологічної відсталості країни, домінуючої сировинної орієнтації її виробництва. Виникає так зване «порочне коло бідності». За оцінками, на сьогодні в світі страждають від голоду і недоїдання 821,6 млн. чол., що складає близько 10,8 % населення Землі (див. рис. 2) [2]. З даних, наведених на рис. 2 видно, що кількість людей, які недоїдають, в усьому світі зростає, починаючи з 2015 р. Ця тенденція зберігається до 2019 р. включно.

Аналізуючи дані показника PoU за регіонами світу, слід зазначити, що найбільш незадовільною є ситуація в Африці, де з 2015 року цей показник неухильно зростає майже у всіх субрегіонах. Він досяг рівня 26,5% і 30,8% в Центральній та Східній Африці (див. табл. 1). Такі негативні тенденції, в основному, обумовлені поєднанням декількох негативних факторів, у тому числі – військових конфліктів та екстремальних погодних умов (посухи та явищ, що супроводжують глобальне потепління). Наприклад, в країнах Африки – що розташовані на південь від Сахари, в країнах, де відбуваються військові конфлікти, кількість тих, хто недоїдає збільшилося на 23,4 млн. осіб за період з 2015 по 2018 рр. Проте, найбільш негативний та довгостроковий вплив на продовольчу безпеку мають екстремальні погодні явища, зумовлені кліматичними змінами (зокрема – посухою). У країнах, класифікованих як чутливі до посухи (це стосується країн Африки на південь від Сахари) поширеність недоїдання збільшилася з 17,4% до 21,8% за останні шість років, в той час як в інших країнах

африканського регіону за той же період PoU фактично знизився (у середньому з 24,6% до 23,8%). Кількість осіб, які недоїдають – в країнах, чутливих до посухи – збільшилася на 45,6% (у 2018 р., порівняно з показниками 2012 року) [2; 6; 7].

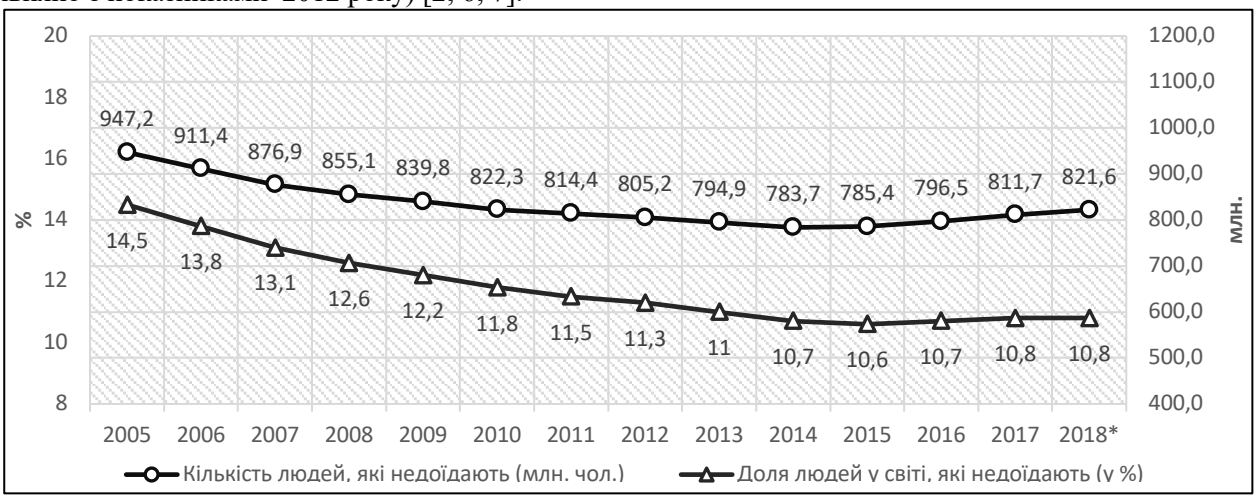


Рис. 2. Динаміка кількісті осіб у світі, які недоїдають (за період 2005 - 2018 рр., млн. осіб).
Джерело: розроблено авторами за даними [2].

В країнах Азії показник PoU у більшості випадків, неухильно знижується, досягнувши 11,4% у 2017 році. Винятком є країни Східної Азії, де з 2010 р. спостерігається зростання даного показника – понад 12% від кількості населення країн регіону. У країнах Південної Азії, незважаючи на суттєвий прогрес за останні п'ять років, показник PoU також залишається на достатньо високому рівні (див. табл. 1) [2].

Таблиця 1

Показник недоїдання (PoU) у країнах світу (за період 2005 - 2018 рр.)
(у відсотках до загальної кількості осіб, що проживають в країнах регіону, у %)

Регіон	Поширеність недоїдання (у %)					
	2005	**2010**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018***
Світ в цілому, у т.ч.:	**14.5**	**11.8**	**10.6**	**10.7**	**10.8**	**10.8**
Африка	**21.2**	**19.1**	**18.3**	**19.2**	**19.8**	**19.9**
Північна Африка	6.2	5.0	6.9	7.0	7.0	7.1
Африка на південь від Сахари	24.3	21.7	20.9	22.0	22.7	22.8
Східна Африка	34.3	31.2	29.9	31.0	30.8	30.8
Центральна Африка	32.4	27.8	24.7	25.9	26.4	26.5
Південна Африка	6.5	7.1	7.8	8.5	8.3	8.0
Західна Африка	12.3	10.4	11.4	12.4	14.4	14.7
Азія	**17.4**	**13.6**	**11.7**	**11.5**	**11.4**	**11.3**
Центральна Азія	11.1	7.3	5.5	5.5	5.7	5.7
Східна Азія	14.1	11.2	8.4	8.4	8.4	8.3
Південно-Східна Азія	18.5	12.7	9.8	9.6	9.4	9.2
Південна Азія	21.5	17.2	15.7	15.1	14.8	14.7
Східна Азія	9.4	8.6	11.2	11.6	12.2	12.4
Латинська Америка та Карибський басейн	**9.1**	**6.8**	**6.2**	**6.3**	**6.5**	**6.5**
Карибські острови	23.3	19.8	18.3	18.0	18.0	18.4
Латинська Америка	8.1	5.9	5.3	5.5	5.7	5.7
Центральна Америка	8.4	7.2	6.3	6.1	6.1	6.1
Південна Америка	7.9	5.3	4.9	5.3	5.5	5.5
Океанія	**5.5**	**5.2**	**5.9**	**6.0**	**6.1**	**6.2**
Північна Америка та Європа	**< 2.5**	**< 2.5**	**< 2.5**	**< 2.5**	**< 2.5**	**< 2.5**

Примітка. Побудовано авторами за даними [2; 8].

У країнах Латинської Америки і Карибського басейну (ЛАК) рівень недоїдання серед населення збільшився за період з 2015 по 2018 рр. У країнах Південної Америки показник PoU виріс з 4,6% у 2013 р. до 5,5% у 2017 р. В цілому, в країнах Південної Америки біля 68% населення хронічно недоїдає. Серед країн, що опинилися у максимальній групі ризику настання голоду – Республіка Венесуела, для якої показник PoU збільшився майже у чотири рази: з 6,4% у 2012-2014 рр. до 21,2% у 2016- 2018 рр. Серед причин – ситуація соціальної дестабілізації та політична криза у Венесуелі. Поряд з цим, інфляція у Венесуелі досягла приблизно 10 000 000%, а зростання реального ВВП хронічно погіршувалося: з негативних -3,9% у 2014 році, до біля -25% у 2018 р. [2]. Отже, загострення проблеми голоду також напряму пов'язано із соціально-економічною ситуацією та політичною стабільністю в країні.

Аналіз розподілу населення, яке недоїдає, по регіонах світу свідчить, що переважна більшість (понад 500 мільйонів осіб) проживають в країнах Азії (див. рис. 3). Натомість, кількість населення, що недоїдає – неухильно зростає в країнах Африки – майже 260 мільйонів осіб (у 2018 р.), до того ж, понад 90% проживають в країнах Африки на південь від Сахари [2; 9;10].

З огляду на наведені дані та означені тенденції, які спостерігаються у світі з 2010 р., досягнення стану «нульового голоду» (тобто – повна ліквідація голоду у світі) до 2030 року стає досить складним завданням за існуючого технічного оснащення сільськогосподарського виробництва та збереження традиційних (екстенсивних) технологій ведення аграрного виробництва.

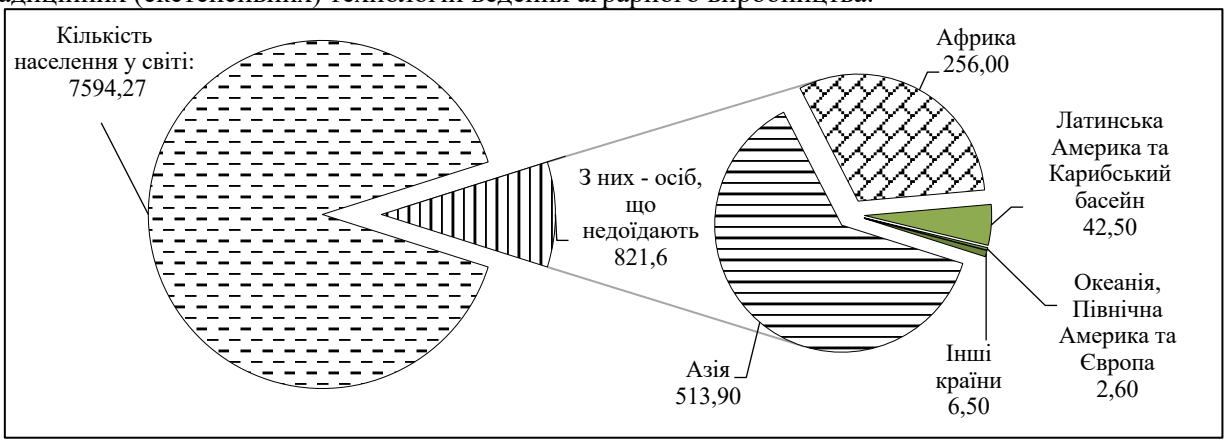
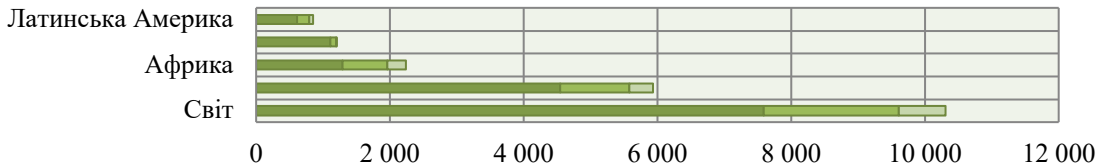


Рис. 3. Кількість людей, які недоїдають – за регіонами Світу, 2018 р. (млн. осіб)
Джерело: розроблено авторами за даними [2].

Дані моніторингу продовольчої проблеми у світі, що враховують поширеність помірної або гострої нестачі продовольства на основі шкали забезпечення продовольчої безпеки у країнах світу (FIES), станом на 2018 р. становить біля 9,2% від загальної кількості населення планети Земля (це перевищує кількість 700 млн. осіб). Саме така кількість населення світу за даними FIES не має гарантій щодо продовольчої безпеки та перебуває на грані стану хронічного відчуття голоду [2; 11]. Дані, наведені у рис. 4, наглядно демонструють результати дослідження рівня продовольчої безпеки за регіонами світу у 2018 р., проведені за методикою FIES.



	Світ	Азія	Африка	Північна Америка та Європа	Латинська Америка
Загальна чисельність населення	7 594	4 545	1 288	1 106	608
Помірна або серйозна нестача продовольства	2 014	1 039	676	89	188
Серйозна нестача продовольства	704	354	277	11	55

Рис. 4. Забезпечення продовольчої безпеки за регіонами світу, 2018 р. (млн. осіб)
Джерело: розроблено авторами за даними [2].

За даними показника FIES (2018 р.), забезпечення продовольчої безпеки відсутнє майже для 26,4% населення світу, що становить біля 2 млрд. осіб. Серед населення, яке хронічно відчуває нестачу продовольства та не має гарантій щодо продовольчої безпеки – біля 1,04 млрд. осіб (52%) проживають в країнах Азії; 676 млн. осіб (34%) проживають в країнах Африки; 188 млн. осіб (9%) проживають в країнах Латинської Америки [2;12].

Серед соціально-економічних показників, які поряд з кліматичними чинниками кардинально впливають на показник забезпечення та гарантування для людини продовольчої безпеки – експерти називають наступні макроекономічні показники розвитку країни та регіону (див. таблицю 2): 1) ВВП регіону; 2) чисельність населення регіону; 3) ВВП на душу населення; 4) питома вага сільського населення в регіоні; 5) питома вага населення, зайнятого у сфері аграрного виробництва; 6) видатки держави на розвтиток сільського господарства; 7) площа пашні (посівних площ) у співвідношенні до загального обсягу площ (земель) регіону.

Таблиця 2

Макроекономічні показники, які впливають на рівень продовольчої безпеки країн світу

Регіон (2018 р.)	ВВП (млн. дол. США)	Чисельність населення (млн. осіб)	ВВП на душу населення (дол. США)	Сільське населення (у % до загальної кількості населення регіону)	Частка населення зайнятого у с/г (у % до загаль-ної кількості зайнятих)	Видатки держави на розвиток сільського господарства (у % до загальних обсягів державних асигнувань)	Площа посівних площ (у % до загального обсягу площі регіону)
Світ	136 480 000,00	7 633,00	15 543,00	44,71	28,5	1,5	9,50
Африка	6 060 525,00	1 275,90	4 750,00	58,02	51,1	2,3	8,92
Америка	29 150 253,00	1 006,50	28 962,00	18,96	9,2	1,1	7,03
Азія	57 054 357,00	4 560,70	12 510,00	49,97	31,9	3,2	14,37
Європа	24 331 147,20	746,4	32 598,00	25,42	5,7	0,9	18,29
Океанія	1 371 427,20	41,6	32 967,00	31,49	13,8	0,6	3,19

Примітка. Побудовано авторами за даними [6]

Для вирішення продовольчої проблеми країни світу повинні впроваджувати нові, інноваційні технології, які будуть пристосовані до кліматичних умов регіону та сприяти зростанню врожайності, налагоджувати міжнародне співробітництво та посилювати зовнішньо-торгівельні зв'язки з розвинутими країнами для активізації та сприяння іноземного інвестування у розвиток аграрного виробництва проблемних (з огляду на продовольчу безпеку) регіонів світу. Так, в країнах Азії – майже половина населення регіону проживає у сільській місцевості, а питома вага зайнятих у аграрній сфері становить біля 31,9% при тому, що в країнах Азії обробляється лише 14,37% площ, на яких ведеться сільське господарство. В країнах Азії (порівняно з Африканським регіоном), з 2015 р. спостерігається поступовий перехід до інноваційного та високоточного сільськогосподарського виробництва, до застосування технологічних та продуктивних методів ведення сільського господарства. Видатки держави на розвиток аграрної сфери в країнах Азії зростають найвищими темпами порівняно з іншими регіонами світу (+ 3,2%), тобто уряд починає здійснювати активне фінансування сфери аграрного виробництва задля вирішення продовольчої проблеми та забезпечення продовольчої безпеки.

За даними Світового банку, для країн, що розвиваються, галузь сільського господарства стає найбільшим з роботодавців – створює робочі місця та забезпечує продовольство для існування понад 40% населення планети. Сільське господарство формує доходи і робочі місця для найбіднішого прошарку планети, що проживає у сільській місцевості. П'ятсот мільйонів дрібних фермерських господарств у країнах, що розвиваються, забезпечують до 80% обсягів від потрібної їжі для домогосподарств цих країн. Фермерство відіграє важливу соціальну роль і в розвинених країнах світу – у т.ч. в країнах Європи, формуючи прошарок середнього класу. Державна підтримка (у т.ч. шляхом субсидій та дотацій) сімейних фермерських господарств є важливою складовою забезпечення продовольчої безпеки та забезпечення соціальної стабільності у суспільстві [7; 8].

З початку минулого століття на фермерських полях країн світу працюють не тільки чоловіки, але й жінки. Отже, інтенсивний розвиток сільського господарства сприяє вирішенню проблеми гендерної рівності. Так, за оцінками Світового банку, за умови, якщо до аграрного виробництва

долучаться жінки-фермери, що збільшить кількість зайнятих у цій сфері, то число голодуючих у світі скоротилося б з майже 800 млн. осіб до 150 млн. осіб, адже жінки більш дбайливо ставляться до використання обмежених природних ресурсів [8;10].

Вирішення продовольчої проблеми у світі потребує розвитку виробничої та соціальної, а також – енергетичної інфраструктури. Адже без енергетики та електроенергії неможливо перейти до використання інновацій у сільському господарстві, вести високоточне аграрне виробництво. У світі 1,4 млрд. людей і досі не мають доступу до електроенергії, а більшість з цього населення проживає у сільській місцевості країн, що розвиваються. Відсутність енергетичного забезпечення у багатьох найбідніших регіонах країн світу є головною перешкодою для виробництва достатньої кількості продовольства та для забезпечення продовольчої безпеки найбідніших верств сільського населення [11;12].

Продовольча і сільськогосподарська організація ООН (FAO) стверджує, що на початку другого десятиріччя XXI ст. серед основних причин голоду залишаються локальні військові конфлікти та негативні наслідки зміни клімату, що викликано процесами глобального потепління. Фактично, понад 60% людей світу, які страждають від голоду, проживають саме у зонах локальних військових конфліктів (Лівія, Афганістан, Сирія та ін.). Серед причин зростання ризиків голоду – економічна рецесія, спад виробництва та депресія виробництва, що супроводжується заходами неопротекціонізму та порушенням принципів вільної торгівлі, у т.ч. продовольчими товарами та продукцією аграрного виробництва. Торговельні війни, що активно практикуються у світі виступають ще одним чинником зростання ризиків голоду.

Висновки. У XXI ст. для всіх країн світу кардинально зростає значення забезпечення продовольчої безпеки та вирішення проблеми голоду. Для розв'язання цих проблем всі країни світу мають переходити від екстенсивних до інтенсивних методів ведення сільського господарства, прагнути забезпечити одночасно і здорове, і доступне харчування та системно впроваджувати заходи з протидії змінам клімату, дотримуючись принципів сталого економічного зростання. В агарному виробництві заходи сталого розвитку тісно пов'язані зі скороченням обсягів використання пестицидів і хімікатів, із диверсифікацією виробництва сільськогосподарських культур та вдосконаленням методів збереження родючості земель, включно із переходом до цифрових технологій, інновацій та застосування інформаційних технологій (ІТ) у розвитку високоточного аграрного виробництва. Вагому роль у процесі продовольчого забезпечення мають відігравати сімейні фермерські господарства, які потребують фінансової підтримки держави (у вигляді державних дотацій фермерам та субсидій виробникам аграрної продукції, органічних продуктів харчування).

Від вирішення продовольчої проблеми та подолання голоду, у світі (станом на 2019 р.), залежить життя понад 820 мільйонів осіб. В цілому, періодичні проблеми щодо доступу до продуктів харчування відчувають біля 26,4% населення світу (що становить біля 2 мільярдів осіб). ООН у Цілях сталого розвитку ставить стратегічне завдання – досягти рівня «нульового голоду» до 2030 року у всіх країнах світу.

Продовольча безпека в усіх країнах світу напряму залежить від низки чинників, до яких належать: природно-кліматичні чинники; інтенсивне зростання чисельності населення планети Земля; нераціональне використання та незбалансоване споживання продуктів харчування в різних країнах світу; зростаючий дефіцит водних ресурсів; посилення негативних наслідків глобального потепління та ін. Серед чинників, що негативно впливають на продовольчу безпеку – є як виробничі (інтенсивне антропогенне навантаження, недостатнє інфраструктурне забезпечення) так і економіко-торговельні (торговельні війни, асиметричність економічного розвитку країн світу та розподілу багатства, ембарго та квоти на певні види торгівлі сільськогосподарською продукцією).

Серед базових пріоритетів забезпечення продовольчої безпеки та вирішення проблеми голоду у світовому господарстві слід визнати:

– впровадження сталого ведення сільського господарства, у т.ч. розширене впровадження органічного землеробства, тобто сільськогосподарської діяльності із застосуванням біологічних методів захисту рослин та оптимальним використанням мінеральних добрив; реалізація заходів щодо сталого підвищення родючості ґрунтів та продуктивності орних земель; впровадження ефективного державного контролю за використанням генетично-модифікованих видів рослин та біо-організмів;

– розвиток високоточного, інноваційного сільського господарства з метою нарощування фізичних обсягів аграрного виробництва, підвищення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції;

– відмова від торговельних бар'єрів, припинення торговельний війн, укладання взаємовигідних торговельних угод, у т.ч. у сфері міжнародної торгівлі продовольством та аграрною продукцією;

– розвиток міжнародного співробітництва у сфері селекції, залучення інвестицій для впровадження науково-технічних досягнень у аграрне виробництво, у т.ч. задля допомоги бідним країнам, які самостійно, на застарілих екстенсивних засадах не спроможні забезпечити населення достатньою кількістю продовольства;

– розвиток міжнародного економічного співробітництва у сфері аграрного виробництва, підтримка міжнародних інвестицій з метою організації переробки аграрної сировини на місцевому рівні, сприяння розвитку аграрного виробництва та виробництва продуктів харчування з високим вмістом доданої вартості.

Література:

1. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. (2015) URL: https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld (дата звернення: 23.11.2019).
2. The State of Food Security and Nutrition in the World 2019. Safeguarding against economic slowdowns and downturns. URL: http://www.fao.org/3/ca5162en/ca5162en.pdf (дата звернення: 23.11.2019).
3. Кучечук Л.В. Глобальна продовольча проблема: причини виникнення та загострення. *Вісник харківського національного університету імені В.Н. Каразіна.* 2016. № 5. С. 40–44.
4. The sustainable development goals report 2019. URL: https://unstats.un.org/sdgs/report/2019/ (дата звернення: 23.11.2019).
5. World Bank Group. World Development Indicators. URL: https://databank.worldbank.org (дата звернення: 24.11.2019).
6. World Food and Agriculture – Statistical pocketbook 2019. URL: http://www.fao.org/3/ca6463en/ca6463en.pdf (дата звернення: 23.11.2019).
7. Challenges and Opportunities in a Global World. (2019) URL: http://www.fao.org/3/ca4305en/ca4305en.pdf (дата звернення: 24.11.2019).
8. Enabling the Business of Agriculture 2019. URL: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/31804/9781464813870.pdf?sequence=6&isAllowed=y (дата звернення: 25.11.2019).
9. Economics of Climate - Smart Agriculture: Considerations for Economic and Financial Analyses of Climate -Smart Agriculture Projects. (2019) URL: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32279/Economics-of-Climate-Smart-Agriculture/-Considerations-for-Economic-and-Financial-Analyses-of-Climate-Smart-Agriculture/-Projects.pdf?sequence=1&isAllowed=y (дата звернення: 25.11.2019).
10. Trendov N. M., Varas S., Zeng M. (2019) Digital technologies in agriculture and rural areas – Status report. URL: http://www.fao.org/3/ca4985en/ca4985en.pdf (дата звернення: 26.11.2019).
11. Keating B., Herrero M., Carberry P. Food wedges: Framing the global food demand and supply challenge towards 2050. *Global Food Security*. 2014. №3. С. 125–132.
12. The Future Of Agriculture? Smart Farming. (2018) URL: http://www.forbes.com/sites/federicoguerrini/2015/02/18/the-future-of-agriculture-smartfarming (дата звернення: 26.11.2019).

УДК 339.738(045)

ЯРЕМОВИЧ П.П.,
к.е.н., доцент кафедри «Економіки та менеджменту»
Університету сучасних знань

ГЕОРЕГІОНАЛЬНА СПРЯМОВАНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОТОКІВ

Анотація. *В статті проаналізовано особливості регіональної спрямованості міжнародних торговельних потоків. Показана специфіка формування георегіональних товарних ринків в умовах жорсткої конкурентної боротьби. Визначені основні світові торговельні партнери України, пріоритетні напрями розвитку шляхів пошуку, просування та збуту вітчизняних товарів та послуг на світовий ринок.*

Ключові слова. *Регіональна спрямованість, міжнародні торговельні потоки, світовий ринок, георегіональні товарні ринки.*

Яремович П.П., к.э.н., доцент кафедры «Экономики та менеджмента» Университет современных знаний.

ГЕОРЕГИОНАЛЬНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВЫХ ПОТОКОВ

Аннотация. *В статье проанализированы особенности региональной направленности международных торговых потоков. Показана специфика формирования георегиональних товарных рынков в условиях жесткой конкурентной борьбы. Определены основные мировые торговые партнеры Украины, приоритетные направления развития путей поиска, продвижения и сбыта отечественных товаров и услуг на мировом рынке.*

Ключевые слова. *Региональная направленность, международные торговые потоки, мировой рынок, георегиональные товарные рынки.*

Yaremovych P.P., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Departament of Economics and Management, University of Modern Knowledge

GEOREGIONAL DIRECTION OF INTERNATIONAL TRADE FLOWS

Annotation. *The article analyzes the regional direction of international trade flows. The specificity of the formation of georegional commodity markets in the conditions of fierce competition is described. The main world trade partners of Ukraine, priority directions for the development of ways for search, promotion and sale of domestic goods and services in the world market are identified.*

Key words: *georegional direction of international trade flows, georegional commodity markets, world commodity market, georegional trade partners, competitiveness.*

Актуальність проблеми. В умовах сучасних георегіональних взаємовідносин трансформація міжнародних торговельних потоків відіграє суттєву роль у формуванні економіки країн світового співтовариства. Важливим є посилення георегіональної інтеграції у світову економічну систему шляхом активізації зовнішньоекономічної діяльності та георегіональної спрямованості міжнародних торговельних потоків зокрема. Вивчаючи георегіональну співпрацю, як прикладну науку про розвиток та трансформацію локальних економічних систем, варто звернути увагу на формування у різних країнах світу нових механізмів її реалізації, що суттєво впливають на соціальний, економічний, політичний стан країн світу.

Аналіз досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі приділяється велика увага георегіональним взаємовідносинам країн світу, спрямованості, структурі та розвитку міжнародних торговельних зв'язків, їх залежності та ефективності функціонування від світових політичних та інтеграційних процесів. Багато уваги приділяється питанням георегіонального розвитку міжнародних торговельних потоків, їх спрямованості мережею міжнародних транспортних коридорів, визначенню світових транзитних коридорів, проблемам георегіональних торговельних відносин та співпраці. Цим проблемам приділяють увагу українські вчені-економісти Бураковський І.В., Вергун В.А., Журба І.Є.,

Рогач О.І., Румянцев А.П., Рибчук А.В., Сіденко С.В., Сіденко В.Р., Шнирков О.І., Філіпенко А.С. та інші.

Незважаючи на наявність значної кількості досліджень, присвячених питанням георегіональної спрямованості міжнародних торговельних потоків, слід зазначити необхідність врахування більш нового методичного інструментарію оцінки змін асортиментної товарної структури зовнішньої торгівлі, її співвідношення з інтенсивністю структурних перетворень в структурі міжнародних торговельних потоків. На сучасному етапі розвитку міжнародних торговельних відносин значний вплив має зростаюча монополізація економіки, поява замкнутих ринків, для яких суттєвого значення набувають угоди, що укладаються між обмеженим числом суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на георегіональному рівні, та трансформаційні процеси, що впливають на зміну напряму руху міжнародних торговельних потоків.

Серед напрямів дослідження сучасного етапу еволюції світової торгівлі проблеми впливу глобалізації на розвиток суспільного виробництва країн світового співтовариства займають одне з провідних місць. До них, безперечно, варто віднести питання формування глобалізаційних передумов, якісних зрушень, диверсифікації структури світових товарних ринків. Сьогодні під впливом глобалізації відбуваються значні зміни в умовах створення, функціонування та перерозподілу світових товарних ринків, перенаправлення руху галузевих міжнародних товарних потоків в масштабі світового економічного простору, що позитивно впливає на економічний розвиток країн світової спільноти. Тому проблематика георегіональної спрямованості міжнародних торговельних потоків є достатньо новою і недослідженою, що зумовило вибір тематики статті.

Метою статті є дослідження георегіональної спрямованості міжнародних торговельних потоків, їх трансформаційних процесів в умовах жорсткої конкурентної боротьби на світових ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан світових торговельних відносин характеризується частою зміною товарної структури і напрямів її руху, зокрема, георегіональною спрямованістю міжнародних торговельних потоків. Такі процеси відбуваються під впливом політичної нестабільності у різних регіонах світу та захистом розвиненими країнами своїх ринків.

Процеси глобалізації, 4-а індустріальна революція змушують учасників міжнародних відносин шукати шляхи розвитку економіки у взаємній співпраці. Цьому сприяє активна участь багатонаціональних компаній у програмах міжнародних відносин, що створює можливість бути активними учасниками цих програм, залучати інвестиції у формування міжконтинентальної транспортно-логістичної інфраструктури, впливати на формування георегіональної торговельної політики. Постійне зростання об'ємів товароруху, розробка нових маршрутів руху всіх видів транспорту по міжнародних транспортних коридорах, діджиталізація процесів логістики, обробки, зберігання та перевалки вантажів, залучення нових логістичних, транспортно-логістичних, девелоперських компаній створюють усі передумови для визначення георегіональної спрямованості міжнародних торговельних потоків.

Наявність розвиненої світової мережі міжнародних господарських логістичних комплексів дозволяє реалізувати систему масштабних георегіональних маршрутних перевезень товарів, а завдяки застосуванню новітніх методів обробки інформації, діджиталізації процесів управління транснаціональних логістичних систем, що діють в рамках міжнародних транспортних коридорів, забезпечити високу якість перевезень між міжнародними господарськими логістичними комплексами, що розташовані в місцях початку руху світовими морськими шляхами. Розвиток міжнародних господарських логістичних комплексів також прискорює процес інноваційного розвитку економіки країни, сприяє розвитку інноваційних технологій виробництва, зміцнює здатність підприємств країн конкурувати на світовому ринку, впливає на георегіональну торговельну співпрацю [1].

Торкаючись проблеми формування структури георегіональної спрямованості міжнародних торговельних потоків варто виокремити наступні його складові. По-перше, до георегіонального товарного ринку входить національний зовнішньоторговельний потенціал країни, що зорієнтований передусім на реалізацію інноваційних товарів власного виробничого призначення та широкого вжитку, в яких зацікавлені георегіональні торговельні партнери.

По-друге, у світовому товарному ринку варто виокремити його георегіональні складові. Йдеться, насамперед, про товарні ринки, що діють в межах інтеграційних угруповань.

По-третє, у структурі георегіональної співпраці визначальну роль сьогодні відіграють ті його інституції, які діють на мега рівні. До них потрібно віднести міжнародні товарні біржі, міжнародні аукціони, багатонаціональні підприємства тощо.

Важливою особливістю розвитку георегіональних ринків є збільшення на них впливу валютно-фінансових чинників, що посилюються в умовах існування плаваючих курсів валют. Основними інструментами валютної політики, що проводиться на георегіональних ринках є девальвація та ревальвація валютних курсів. Різкі зрушення у валютних курсах в ряді випадків породжують досить істотну трансформацію міжнародної торгівлі, зміни в товарообігу між окремими державами на георегіональному рівні. Особливо помітні подібні зміни мають місце в періоди, що безпосередньо передують падінню курсу будь-якої з валют великих розвинених країн. Різке зростання попиту може призводити до суттєвих змін асортиментної структури товарів та послуг на світовому ринку, зокрема, до зростання цін на відповідну продукцію та послуги [2].

Окремі держави, враховуючи велику роль валютного фактора в розвитку сучасних георегіональних ринків, роблять спроби вплинути на них, здійснюючи операції з валютними курсами. Ефективність цих заходів, на наш погляд, є сумнівною, а їх кінцевим результатом виступає лише подальше посилення анархії валютної системи держав певних регіонів. Подібне посилення невизначеності, що і без того панує на валютних ринках, особливо зачіпає зовнішньоторговельні операції, укладені на довгостроковій основі. Тому створюються додаткові перешкоди спеціалізації і кооперуванню виробництва в міжнародному масштабі, георегіональної спрямованості міжнародних торговельних потоків [3].

Варто зазначити, у сучасних умовах на динаміці і структурі георегіональних торговельних відносин, найімовірніше, позначається невизначеність певних факторів, а саме, темпів економічного зростання, нової конфігурації світової фінансової системи, екологічної ситуації, цінових війн, введення митних бар'єрів, нестабільної політичної ситуації. Виходячи з цього, потрібно відмітити такі пріоритети розвитку георегіональних ринків, в тому числі їх складової міжнародних торговельних потоків. По-перше, вони стають все більш глобальними у зв'язку з появою нових суверенних гравців, що заявляють про свої права на природні ресурси. Разом з тим, георегіональні міжнародні торговельні потоки виявляються все більш складними, відбувається їх глобальна диверсифікація. Поряд із привичною структурою товаро-потоків у вузьких моногалузях з'являється широка лінійка наукомісткої продукції і високотехнологічних послуг – так звані інтегровані продукти міжгалузевої кооперації [4].

По-друге, розвинені країни зосереджуються на захисті високотехнологічної продукції власного виробництва за сучасними світовими стандартами, враховуючи екологічні вимоги. У зв'язку з цим можливі наступні наслідки такого сценарію: а) посилиться товарообмін в структурі георегіональних міжнародних торговельних потоків; б) збільшиться товарообмін між розвиненими країнами на різних континентах; в) складна високоякісна продукція і послуги будуть обмінюватися не тільки на сировину, а й на рядову продукцію першої потреби.

По-третє, логічно припустити, що вартість живої праці, особливо висококваліфікованої, буде зростати, збільшаться і трансформуються міграційні процеси між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. Однією з вимог світового суспільства стане зниження енергоємності та матеріаломісткості продукції з метою скорочення витрат виробництва і підвищення конкурентоспроможності товарів.

По-четверте, ймовірно, відбудеться новий щабель боротьби за науково-технічне лідерство у світі. Країна, яка реально перетворює потенціал економіки знань в повсякденне життя суспільства, стане лідером, що знайде відображення у структурі георегіональних міжнародних торговельних потоків.

По-п'яте, в результаті 4-ї індустріальної революції на георегіональних товарних ринках очікується поступове стирання граней між військовою і цивільною продукцією, використання подвійних технологій та інтеграції інноваційних потенціалів. У результаті зросте диверсифікація товарів, прискориться оновлення продукції, що випускається, підвищиться інтелектуальна ємність світових товарних ринків.

По-шосте, цілком ймовірно посилення георегіонального суперництва у використанні інформаційних, комунікаційних, космічних, біо- і нано-технологій на всіх етапах виробництва товарів і послуг. У конкурентній боротьбі все більшу роль відіграє співпраця багатонаціональних підприємств, пропозиція інноваційних технологій та товарів, ступеня їх інтелектуалізації, діджиталізація транспортно-логістичних процесів, можливість імплементації у світовий ринок, зокрема, європейський.

Сучасна політика Європейського Союзу щодо георегіональної спрямованості міжнародних торговельних потоків, облаштування транскордонних територій особливу увагу приділяє пошуку нових форм співробітництва з метою підвищення трансформації галузевих міжнародних торговельних

потоків, співпраці та утворення повномасштабного інтегрованого простору. Так, на європейських кордонах почали функціонувати «європейські угруповання територіального співробітництва», «транскордонні партнерства», «транскордонні кластери» і «транскордонні промислові зони», тощо. Вони стають тими «полюсами зростання» в периферійних прикордонних регіонах, які впевнено конкурують із центральними та столичними регіонами [5].

У зв'язку з масштабним розширенням ЄС на Схід і формуванням нового кордону між ЄС та Україною на початку XXI ст. змінюється і формат співпраці, як держав Центральної і Східної Європи, так і прикордонних регіонів зокрема. Зміна характеру економічних, політичних відносин внаслідок якісних і кількісних змін у структурі ЄС має безпосередній вплив на формування нової системи товароруху, відносин між прикордонними регіонами України та країнами – новими членами ЄС [6].

Одним із механізмів ефективного функціонування міжнародних торговельних потоків є розвиток міжнародних транспортних коридорів і транспортно-логістичної інфраструктури, які стали відповіддю світового співтовариства на виклик фундаментальних явищ і процесів у сфері виробництва й торгівлі на різних континентах. Ці процеси мають об'єктивний, глобальний характер. Вони породжують новий стан системи світової торгівлі і міжнародного поділу праці, впливають на створення і функціонування глобальної фінансової системи, нових георегіональних торговельних відносин. Серед них варто виділити, по-перше, обсяг зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС за перше півріччя 2019 року, що склав 26,237 млрд. дол. США, що на 6% більше, ніж за аналогічний період 2018 р. року (24,665 млрд. дол. США). При цьому експорт до країн ЄС збільшився на 8% – до 12,188 млрд. дол. США, імпорт збільшився на 5% – до 14,049 млрд. дол. США. Негативне сальдо склало 1,861 млрд. дол. США. Доля ЄС в експорті з України склала 42%, в імпорті – 43%. Згідно з даними митних органів України, обсяг зовнішньої торгівлі товарами з країнами СНД скоротився на 3%. Експорт товарів з України впав на 5% – до 3,864 млрд. дол. США, імпорт на 2% – до 7,049 млрд. дол. США. Негативне сальдо виросло і складає 3,185 млрд. дол. США. Доля країн СНД в експорті впала до 13,4%, в імпорті – до 21,4%. [7].

По-друге, весною поточного року відбувалися важливі контакти між Євросоюзом і Китаєм на найвищому рівні. Всього за один робочий тиждень перебування в Європі китайська делегація відвідала з офіційним візитом низку європейських країн, взяла участь в роботі двох європейсько-китайських самітів: саміту ЄС-КНР в Брюсселі і саміту «16+1» в Дубровнику. Як торгівельний партнер в проект була запрошена Греція, яка давно бере участь в BRI, але зараз греки вступили в неофіційний європейсько-китайський клуб «16+1», перетворивши його таким чином в «17+1» [8].

По-третє, поточного року в Брюсселі відбувся черговий, 20-й за рахунком саміт ЄС – КНР. Цього року саміт ЄС–КНР відрізнявся від такої ж зустрічі, що відбулася двома роками раніше. У 2017 році Євросоюз і Китай скористалися можливістю, щоб показати, що вони – союзники, які разом виступають проти торговельної політики американського президента «Америка над усе». У Брюсселі тоді сподівалися, що, маючи торговельним партнером Китай, вони зуміють захистити свої георегіональні торговельні інтереси. На березневому саміті ЄС європейські лідери домовилися посилити позицію Європи стосовно економічних конкурентів, розвитку георегіональних міжнародних торговельних потоків, міжнародної транспортно-логістичної інфраструктури [9].

По-четверте, головна з них полягала в тому, що КНР, ставши у 2001 р. членом Всесвітньої торгівельної організації (СОТ), в ході інтеграції в світову економіку буде слідувати правилам вільної торгівлі і, більш того, поступово почне переймати ліберальну модель ринкової економіки. США і Євросоюзу знадобилося майже два десятиліття, щоб усвідомити: Китай, нестримно набираючи економічну силу і вагу на світовій арені, зовсім не збирається трансформувати свою модель централізованої, керованої державою економіки. Навпаки, Пекін все більше її укріплює, в однобічному порядку використовуючи правила і норми вільного ринку для здобуття конкурентних переваг перед своїми глобальними конкурентами. І все активніше трансформує свої міжнародні торговельні потоки на світові ринки [10].

По-п'яте, захищаючи свій товарний ринок Сполучені Штати обрали шлях протекціонізму і навесні 2018 років почали впроваджувати загороджувальні мита на широкий асортимент товарів з Китаю. Суттю таких дій було не тільки вирівнювання американо-китайського торгівельного балансу, збільшення експортного торговельного потоку із США до КНР, а в тому, щоб значною мірою перекрити Китаю доступ до американських інноваційних технологій і тим самим запобігти його перетворенню на світового лідера інновацій і провідну наддержаву. У Євросоюзі, особливо в Німеччині, негативно віднеслися до методів захисту своїх ринків американським урядом, вважаючи,

що протекціонізм наносить суттєвий збиток глобальній торгівлі, трансформації міжнародних торговельних потоків, розвитку георегіональних торговельних взаємовідносин.

По-шосте, США вводять мита на сталь і алюміній, що імпортуються, зокрема, з КНР. Китай у відповідь обкладає митами американські фрукти і свинину. Потім Вашингтон оголошує про намір ввести митні бар'єри для китайської електроніки, авіаційних деталей, супутників, медикаментів, продукції машинобудування – всього в списку 1300 найменувань загальною вартістю 50 млрд. дол. США на рік. Пекін тут же загрожує перегородити дорогу американським соєвим бобам, яловичині, автомобілям і літакам – всього в списку 106 товарів тієї ж вартості – 50 млрд. дол. США [11].

Таким чином, враховуючи усі чинники сучасної конкурентної боротьби на георегіональних ринках, важливим аспектом георегіональної спрямованості міжнародних торговельних потоків для нашої країни є їх трансформація і переорієнтація на світовий товарний ринок. Така стратегія передбачає суттєві витрати на початковому етапі для вітчизняних учасників зовнішньоекономічної діяльності. Оскільки від російського товарного ринку мають суттєву залежність українські постачальники свинини, яловичини, молока, овочів і фруктів. Причиною того, що об'єми торгівлі між двома країнами безперервно падали, стали багаточисельні торгівельні обмеження і війни. За цей час Україна встигла значно диверсифікувати ринки збуту продукції вітчизняного виробництва. основними покупцями наших товарів виступають не географічно близькі країни ЄС, а Китай, держави Близького Сходу і Північної Африки. Важливим аспектом у трансформації георегіональних міжнародних торговельних потоків є допуск української молочної продукції на ринок Китаю, яєць – до Ізраїлю, м'яса птиці – до Єгипту. Російське ембарго лише підштовхує українських виробників до приведення своїх державних, екологічних, виробничих стандартів у відповідність з міжнародними, а також до пошуку нових георегіональних векторів розвитку міжнародних торговельних потоків в епоху 4-ї індустріальної революції.

Висновки. Для **в**изначення місця та ролі України у георегіональних міжнародних торговельних взаємовідносинах важливе значення має не лише аналіз поточного стану зовнішньоторговельних операцій та її міжнародних торговельних партнерів, а й вивчення історії виникнення та розвитку георегіональних торговельних відносин, враховуючи те, що наша країна має розгалужену систему світо господарських зв'язків, що охоплює зовнішню торгівлю й інвестиції, науково-технічне та інноваційне виробництво. Особливої уваги заслуговує участь нашої країни в системі міжнародного поділу праці, що розширює власні виробничі, консультаційні можливості і сприяє залученню додаткових ресурсів для прискорення соціально-економічного розвитку, реалізації у георегіональній співпраці національних економічних інтересів.

Світова торгівельна війна, про необхідність якої так довго говорив президент США, починається. На відміну від нього, експерти переконані, що в таких війнах не буває переможців, оскільки, прямо або побічно постраждають всі залучені національні економіки. Хоча окремі підприємства, можливо, зможуть отримати з того, що відбувається у міжнародних торговельних відносинах, фінансову вигоду.

Не зважаючи на всі політико-економічні негаразди у світі, важливо констатувати, що георегіональна спрямованість міжнародних торговельних потоків сприяє розвитку світових торговельних взаємовідносин, діджиталізації суспільства, впровадженню інноваційних технологій виробництва, глобалізації міжнародних торговельних відносин в епоху 4-ї індустріальної революції.

Біографічний список:

1. Рогач О. Теорії міжнародного бізнесу: підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. Київ : ВПЦ «Київський університет», 2018. 687 с.
2. Кібальник Любов. Структура та динаміка геоекономічних трансформацій під впливом фінансових криз: Монографія. Черкаси : Видавець Ольга Вовчок, 2014. 484 с.
3. Русак Д.М. Міжнародні корпоративні мережі в сучасному геоекономічному просторі: монографія. Київ : АДЕФ-Україна, 2018. 410 с.
4. Світова економіка: підручник за ред. О.І. Шниркова, В.І. Мазуренка, О.І. Рогача. Київ: ВПЦ «Київський університет», 2018. 616 с.
5. Стаканов Р.Д. Регіональна політика регулювання міжнародної трудової міграції: монографія. Ужгород : Видавництво «ФОП Сабов А.М.», 2017 р. 550 с.
6. Філіпенко А.С. Міжнародні торговельні зв'язки України: генезис і структура: навч. посіб. Київ: Знання України, 2008. 223 с.

7. Украина увеличила объем торговли с Евросоюзом. (2019) URL: https://ru.slovoidilo.ua/2019/08/08/novost/jekonomika/ukraina-uvelichila-obem-torgovli-evrosoyuzom (дата звернення: 08.11.2019).
8. Озвучены объемы торговли Украины с Россией. (2019) URL: https://ru.slovoidilo.ua/2019/11/20/novost/jekonomika/ozvucheny-obemy-torgovli-ukrainy-rossiej (дата звернення: 20.11.2019).
9. ЕС и КНР сотрудничают против США (2019) URL: https://ru.euronews.com/2018/07/16/eu-china-europe-looks-east (дата звернення: 22.11.2019).
10. Евросоюз и Китай союзники поневоле (2019) URL: https://eadaily.com/ru/news/2019/04/19/evrosoyuz-i-kitay-soyuzniki-ponevole (дата звернення: 19.04.2019).
11. Немецкие СМИ: Цель торговой войны Трампа – Остановить Китай (2019) URL: https://www.dw.com/ru/немецкие-сми-цель-торговой-войны-трампа-остановить-взлет-китая/a-43253607 (дата звернення: 23.11.2019).

УДК 339.166.5(045)

ОСТАПЕНКО Т.Г.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств
Національного авіаційного університету

ВПЛИВ БЕБІЕКОНОМІКИ НА РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Анотація. *Статтю присвячено актуальним питанням впливу бебіекономіки на розвиток інноваційної системи України. У дослідженні автор визначає особливості сучасного розвитку та формування інноваційної системи. Так, вона складається з науково-технічної, виробничої та управлінської сфер, ці сфери представлені в Україні, але лише починають формувати інноваційну систему як єдине явище. Бебіекономіка є складовою наноекономіки, її початковою формою і першим осередком впливу бебіекономіки на національну економіку є інноваційна система. Зазначимо, що бебіекономіка впливає опосередковано на інноваційний розвиток, адже це майбутнє інноваційної системи, коли дитина дорослішає і може стати розробником та впроваджувачем нанотехнологічних рішень. Сьогодні системні явища бебіекономіки і інноваційного розвитку знаходяться у стадії формування. Завдання науковців та висококваліфікованих інженерів сприяти формуванню систем зазначених відносин.*

Ключові слова: *бебіекономіка, наноекономіка, економіка нанотехнологій, інноваційна система, інноваційний процес, національна економіка.*

Остапенко Т.Г., к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности предприятий Национального авиационного университета

ВЛИЯНИЕ БЕБИЭКОНОМИКИ НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Аннотация. *Статью посвящено актуальным вопросам влияния бебиэкономики на развитие инновационной системы Украины. В исследовании автор определяет особенности современного развития и формирования инновационной системы. Так, она состоит из научно-технической, производственной и управленческой сфер, эти сферы представлены в Украине, но только начинают формировать инновационную систему, как единое целое. Бебиэкономика является составной частью наноэкономики, её начальной формой и первым фронтом влияния бебиэкономики на национальную экономику является инновационная система. Уточним, что бебиэкономика влияет опосредовано на инновационное развитие, ведь это будущее инновационной системы, когда ребенок взрослеет и может стать разработчиком и внедрителем нанотехнологических решений. Сегодня системные явления бебиэкономики и инновационного развития существуют на стадии формирования. Задача научных деятелей и высококвалифицированных инженеров содействовать формированию систем указанных отношений.*

Ключевые слова*: бебиэкономика, наноэкономика, экономика нанотехнологий, инновационная система, инновационный процесс, национальная экономика.*

Ostapenko T.H., PhD in Economics, Association Professor of Management of Foreign Economic Activity of Enterprises Department of National Aviation University

INFLUENCE OF BABYECONOMY ON THE DEVELOPMENT OF INNOVATION SYSTEM OF UKRAINE

Abstract. *The article is devoted to actually questions of influence of babyeconomy of development of innovation system of Ukraine. In research the author defines the peculiarities of modern development and forming of innovation system. So, it includes scientific-technological, productive and administrative spheres, these spheres are presented in Ukraine, but they are beginning to form innovation system as united and whole. Babyeconomy is the part of nanoeconomy, its started form and first front of influence of babyeconomy on national economy is innovation system. Define more precisely that babyeconomy influences indirectly of*

innovation development, and it is the future of innovation system, when a child is growing-up and can become inventor and implementor of nanotechnological decisions. Today systematic phenomenon of babyeconomy and innovation development are on the stage of forming. The purpose of scientists and highly qualified engineers is in helping of forming of indicated relations systems.

Key words: *babyeconomy, nanoeconomy, economy of nanotechnologies, innovation system, innovation process, national economy.*

Актуальність проблеми. Людський чинник є вирішальним для розвитку інноваційних процесів як в середині економічної системи, так і у міжнародних економічних відносинах, спрямованих на трансфер технологій. Людський чинник формується ще у дитинстві окремої особистості, тобто під час її навчання та виховання. Дитина може розглядатися як потенційний фахівець, в який треба вкладати значні ресурси. За визначенням Миколи Руденка, цими ресурсами є енергія сонця та внутрішні потенціали сімейних традицій, коли від батьків передається енергія можливостей до дитини, яка може на свій розсуд розпорядитися такими ресурсами. Звісно саме від людини залежить, чи буде вона ефективною під час дорослого життя та чи буде вона творити на благо власного «я» та суспільства, що її оточує. Так, потенційний фахівець формується у школі та університеті, а від сьогоднішнього школяра залежить, чи буде він у майбутньому впливати на розвиток інноваційних відносини у суспільстві, до якого має бути дотичний школяр чи студент.

Аналіз досліджень та публікацій. Ільницький Д.О. у монографії «Глобальна конкуренція в науково-освітньому просторі» здійснив комплексне узагальнення й дослідження сучасної парадигми та практики глобальної конкуренції, стратегій та ресурсів суб'єктів у сфері науки та освіти, як важливої компоненти глобальної економіки знань [3]. Волостнов Б.І. охарактеризував особливості інноваційно-технологічного розвитку, його стратегії, пріоритети та закономірності [1]. С.А. Запрягаєв та колектив авторів визначають умови підвищення якості вищої освіти в сучасних умовах та формують основи для глобалізації та системи забезпечення оптимізації ефективності розвитку вищих навчальних закладів у світі та в окремих країнах [2]. Кузнецова А.Ф. зупиняється на особливостях ноосферної освіти, що є освітою еволюційною, що дуже важливо в умовах формування бебіекономіки [4]. Всі окреслені питання, висвітлені у зазначених працях, вирішують проблеми освіти як суспільного явища, акцент на вихованні фахівця стає основним у розвитку явища бебіекономіки. Всі підходи щодо формування освіти загалом та вищої освіти зокрема мають бути спрямовані на виховання та соціологізацію дитини та перетворення її на творчу особистість, яка у дорослому фаховому житті має позитивно впливати на розвиток інноваційних процесів у рамках національної економічної системи.

Метою статті є виокремлення напрямів та механізмів впливу бебіекономіки на інноваційну систему в Україні. Такі процеси стають вирішальними для розуміння змісту освіти та формування її перспективних напрямів. Освіта, як провідна складова бебіекономіки, стає базовим чинником для взаємозв'язку між дитиною та складовими інноваційної системи.

Виклад основного матеріалу. При формуванні вищого ступеня розвитку суспільства, що проявляється у гармонійному поєднанні цивілізації та культури, їх основним елементом виступають науково-технічні відносини. Останні і створюють розвинуті ознаки конкурентоспроможності національних економік.

Система нововведень є досить складним утворенням, яке формує інноваційну систему країни, що, в свою чергу, визначається цілою низкою особливостей. Так, ендогенні концепції свідчать, що детермінантою конкурентоспроможності, яка визначається станом науково-технічних відносин, є інноваційна активність. Інноваційна активність – це певний стан економічного середовища держави, інституціональну основу якого становить інноваційна система. Така система існує не у всіх країнах; умовою її функціонування є проведення певної кількості наукових досліджень, які пов'язують у певну цілісність виконавців та впроваджувачів.

Оцінка інноваційної системи передбачає аналіз таких її складових, як елементи, етапи та суб'єкти. Інноваційною системою охоплюється увесь процес – від народження наукової ідеї до її провадження у виробництво. Цей процес поступово формується у різних сферах – науково-технічній, виробничій та управлінській. Усі названі сфери є послідовними складовими частинами одного цілого процесу, а отже – елементами інноваційної системи.

Науково-технічна сфера, як елемент інноваційної системи, несе в собі дослідницьку функцію, що представлена такими видами діяльності, як фундаментальні та прикладні дослідження і розробки.

Особливістю виробничої сфери є те, що технологія, як вираз сукупності знань, набуває матеріалізовану форму. Цю сферу формують декілька видів діяльності, які поступово переходять одна

в іншу: освоєння, випробування, здавання, підготовка експериментального виробництва, підготовка серійного виробництва. Відповідно до визначення Й. Шумпетера, такими продуктами є інновації.

Управлінська сфера інноваційної системи представлена керуючими ланками науково-технічної та виробничої сфер. Результативність управління цими сферами проявляється у специфіці та ефективності функціонування цих елементів інноваційної системи будь-якої країни, в тому числі й України.

Отже, науково-технічна сфера інноваційної системи України представлена такими установами, що виконували фундаментальні та прикладні дослідження. У табл. 1 представлено рівень витрат на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт у 2010 – 2018 роках.

Таблиця 1

Витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт (млн. грн.)*

Рік	Усього, у фактичних цінах	У тому числі на виконання		
		фундаментальних наукових досліджень	прикладних наукових досліджень	науково-технічних (експериментальних) розробок
2010	8107,1	2175,0	1589,4	4342,7
2011	8513,4	2200,8	1813,9	4498,7
2012	9419,9	2615,3	2023,2	4781,4
2013	10248,5	2698,2	2061,4	5488,9
2014	9487,5	2452,0	1882,7	5152,8
2015	11003,6	2460,2	1960,6	6582,8
2016	11530,7	2225,7	2561,2	6743,8
2017	13379,3	2924,5	3169,2	7291,6
2018	16773,7	3756,5	3568,3	9448,9

**Джерело: www.ukrstat.gov.ua*

З таблиці видно, що обсяги асигнувань на науково-технічні роботи поступово зростають з 8107,3 млн. грн. у 2010 році до 16773,7 млн. грн. у 2018 році. Очевидно, що витрати на науку зросли майже у двічі у даний період часу. У кризовому 2014 році спостерігається певна рецесія, коли відбувалося скорочення відповідних витрат до рівня передкризового 2012 року. Найбільша кількість коштів була спрямована на здійснення науково-технічних (експериментальних) розробок, що складає подвійний бюджет фундаментальних та прикладних досліджень. Фундаментальні та прикладні дослідження проводяться досить активно і обсяг витрат на їх виконання є приблизно рівним. Але, якщо експериментальні дослідження можуть досить швидко окупитися, то фундаментальна наука потребує значних капіталовкладень, які повернуться лише у майбутньому (близькому чи далекому). Рівень розвитку інноваційної системи визначається особливостями еволюції саме фундаментальних досліджень. Ці дослідження стають базисом освіти шкільної та вищої, я рамках яких формується бебіекономіка.

Різні регіони України також по-різному витрачають кошти на здійснення наукових досліджень, про що йдеться у таблиці 2.

Таблиця 2

Витрати на виконання науково-дослідних розробок за регіонами України у 2018 році (млн. грн.) та студентів ЗВО

Регіон	Витрати	Студенти	Регіон	Витрати	Студенти
Україна	***16773,7***	***1322324***	Миколаївська	330,7	24081
Вінницька область	49,1	35401	Одеська	299,2	91648
Волинська	18,4	18134	Полтавська	80,7	39325
Дніпропетровська	2029,8	95588	Рівненська	19,3	26190
Донецька	16,2	24901	Сумська	182,4	29869
Житомирська	30,6	20210	Тернопільська	30,2	34058
Закарпатська	75,1	20990	Харківська	3144,4	154811
Запорізька	1387,9	62381	Херсонська	81,2	20062
Івано-Франківська	47,9	30908	Хмельницька	21,3	26995
Київська	410,8	21473	Черкаська	98,6	32169
Кіровоградська	100,8	8530	Чернівецька	87,9	21177
Луганська	36,9	18372	Чернігівська	49,3	15482
Львівська	426,8	108953	м. Київ	7718,2	343616

**Джерело: www.ukrstat.gov.ua*

З таблиці 2 видно, що найбільший обсяг наукових витрат мають Харківська, Дніпропетровська, Запорізька області та м. Київ. Це ті регіони, що формують інноваційний потенціал країни. Найменший же рівень витрат забезпечують Волинська та Рівненська області (традиційно) та мінімальний обсяг витрат на науково-дослідні роботи має Донецька область. Остання мала значні показники до початку військових дій, сьогодні ж Донецька область опікується питаннями військового захисту, а не інноваційними розробками.

За матеріалами даної таблиці відстежується тенденція щодо відповідності витрат на наукові розробки концентрації студентів, що готуються закладами вищої освіти даного регіону. Так, найбільша кількість студнів у м. Києві та Харківській області, там де відстежується найбільший рівень наукових витрат. Таким чином можна припустити, що студентська наука також отримує певну кількість коштів на розвиток, а студенти стають базисом для опанування коштів у наукових установах даних регіонів. Показовими є також данні Дніпропетровської і Запорізької областей. Незначні показники в західних областях нашої держави передбачають, що у Волинській та Рівненській областях науковому розвитку приділяється не досить багато уваги, та студентів готують не досить велика кількість університетів цих регіонів. Найменша ж кількість студентів спостерігається в Кіровоградській області, проте ця область забезпечена значними витратами на науку. Таким чином, мала кількість студнів виробляє значний науковий продукт. Слід зазначити, що упродовж 2018р. наукові дослідження і розробки (далі − НДР) в Україні виконували 950 організацій, 48,1% з яких належали до державного сектору економіки, 37,0% – підприємницького, 14,9% – вищої освіти [5].

На підприємствах та в організаціях, які здійснювали НДР, кількість виконавців таких робіт на кінець 2018р. становила 88,1 тис. осіб (з урахуванням сумісників та осіб, які працюють за договорами цивільно-правового характеру), з яких 65,4% – дослідники, 9,7% – техніки, 24,9% – допоміжний персонал [5]. Інформація щодо кількості працівників, задіяних у виконанні НДР, за категоріями персоналу наведена в таблиці 3.

Таблиця 3

Кількість науково-технічного персоналу у наукових закладах України *

	Кількість працівників, осіб		**Із загальної кількості працівників – жінки**	
	2017	**2018**	**2017**	**2018**
Усього	*94274*	*88128*	*44173*	*41323*
дослідники	59392	57630	26533	25780
техніки	9144	8553	5368	4994
допоміжний персонал	25738	21945	12272	10549
із загальної кількості мають науковий ступінь				
доктора наук	6942	7043	1883	1884
доктора філософії (кандидата наук)	19219	18806	9030	8837

**Джерело: www.ukrstat.gov.ua*

У 2018р. частка виконавців НДР (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) у загальній кількості зайнятого населення становила 0,54%, у тому числі дослідників – 0,35%. За даними Євростату, у 2016р. найвищою ця частка була в Данії (3,18% і 2,2%), Фінляндії (3,04% і 2,26%), Великій Британії (2,29% і 1,68%) та Нідерландах (2,28% і 1,39%); найнижчою – у Румунії (0,54% і 0,34%), Кіпру (0,87% і 0,62%), Болгарії (1,09% і 0,71%) та Польщі (1,08% і 0,83%) [5].

Питома вага докторів наук та докторів філософії (кандидатів наук) серед виконавців НДР становила 29,3%, серед дослідників – 44,7% [5]. Більше половини загальної кількості докторів наук та докторів філософії (кандидатів наук), які здійснювали наукові дослідження і розробки, працювали в організаціях державного сектору економіки, 35% – вищої освіти, 5% – підприємницького сектору.

У 2018р. 44,7% дослідників становили жінки, з яких 7,3% мали науковий ступінь доктора наук і 34% – доктора філософії (кандидата наук). Вищою за середню була питома вага дослідників-жінок у галузі суспільних (65,8%), медичних (65,2%) та гуманітарних (60,3%) наук, нижчою – у галузі технічних наук (34,1%) [5].

Зв'язок інноваційної системи з бебіекономікою відстежується ще на рівні дошкільних навчальних закладів, коли останні є досить популярними в українських батьків і влаштувати на виховання у садочок дитину стає актуальним питанням для працюючих мами і тата. Те, яким чином маленька людина навчиться використовувати набуті знання на практиці, стане підґрунтям для всього майбутнього життя. Звісно такий зв'язок між розвитком інноваційної системи і бебіекономікою є

непрямим і опосередкованим. Так, бебіекономіка є інвестицією у майбутнє і від того, як буде навчена маленька особистість, залежатиме майбутній розвиток інноваційних процесів в даній країні. Такі підходи передбачають формування системи наноекономіки, адже вона складається та еволюціонує завдяки розвитку бебіекономіки, економіки людини та економіки нанотехнологій. Дитина навчається, виховується та соціалізується, перетворюючись на фахівця з набором знань, які використовуються у дорослому фаховому житті, коли спеціаліст впливає на прийняття оптимальних управлінських рішень. І якісно формувати економічне життя компаній, на яких працюють випускники закладів вищої освіти, стає завданням високоосвічених працівників та їх спрямування на винайдення нанотехнологічних рішень. Так, найвищій прояв діяльності людини – це творчість і творити навчають і в сім'ї, і у садочку, і у школі, і в університеті, а науково-технічна творчість є базисом для розвитку науково-технічної сфери інноваційної системи і в Україні зокрема.

Розвиток виробничої сфери інноваційної системи залежить від розвитку науково-технічної діяльності інноваційних підприємств. Статистика засвідчує, що витрати на інновації на промислових підприємствах України зростають, про що йдеться у таблиці 4.

Таблиця 4

Загальний обсяг витрат за напрямами інноваційної діяльності промислових підприємств України (2000-2018 роки)*

Рік	Частка кількості інновац. активних підприєм. в заг. кількості пром. підпр.	Витрати на інновації	У тому числі за напрямами					
			Дослідж. і розробки	У тому числі		Придбання інших зовн. знань	Придб. машин та обладн. та програмн. забезпеч	Інші витрати
				Внутрішні НДР	Зовнішні НДР			
	%	млн. грн.						
2000	18,0	1760,1	266,2	X	X	72,8	1074,5	346,6
2001	16,5	1979,4	171,4	X	X	125,0	1249,4	344,6
2002	18,0	3018,3	270,1	X	X	149,7	1865,6	732,9
2003	15,1	3059,8	312,9	X	X	95,9	1873,7	777,3
2004	13,7	4534,6	445,3	X	X	143,5	2117,5	1228,5
2005	11,9	5751,6	612,3	X	X	243,4	3149,6	1746,3
2006	11,2	6160,0	992,9	X	X	159,5	3489,9	1518,4
2007	14,2	10821,0	986,4	793,5	192,9	328,4	7441,3	2064,9
2008	13,0	11994,2	1243,6	958,8	284,9	421,8	7664,8	2664,0
2009	12,8	7948,9	864,7	633,3	213,4	115,9	4914,7	2012,6
2010	13,8	8045,5	996,4	818,5	177,9	141,6	5051,7	1855,8
2011	16,2	14333,9	1079,9	833,3	246,6	324,7	10489,1	2440,2
2012	17,4	11480,6	1196,3	962,2	231,1	47,0	8051,8	2175,5
2013	16,8	9562,6	1638,5	1312,1	326,9	87,0	5546,3	2210,9
2014	16,1	7695,9	1754,6	1221,5	533,1	47,2	5115,3	778,8
2015	17,3	13813,7	2036,5	1834,1	205,4	84,9	11141,3	548,0
2016	18,9	23229,5	2457,8	2063,8	394,0	64,2	19829,2	878,4
2017	16,2	9117,5	2169,8	1941,3	228,5	21,8	5898,8	1027,1
2018	16,4	12180,1	3208,8	2706,2	502,6	46,1	8291,3	633,9

**Джерело: www.ukrstat.gov.ua*

З таблиці 4 видно, що частка інноваційних підприємств в Україні становить від 11,2 до 18,9 % від загальної кількості підприємств. Це не дуже великі обсяги, але відображають стан інноваційної системи в нашій країні, коли виробничий сектор є не досить потужним, на відміну від промислово розвинутих країн, де інноваційна діяльність сконцентрована саме у виробничій сфері. В Україні продовжує діяти радянська система інноваційних відносин, коли окремо діють наукові установи з асигнуваннями з державного бюджету та окремо діють виробничі підприємства, що самотужки випробовують можливість впроваджувати новітні технологічні рішення. Обсяг коштів виробничого сектору інноваційної системи України зріс з 2000 по 2018 роки майже у 10 разів, що говорить про потенціал підприємств України впроваджувати інновації. Найбільша частка витрат припадає на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, інші витрати складають дослідження та

розробки (які є внутрішніми та зовнішнім), а також інші зовнішні знання, які ймовірно потрапляють на інноваційні підприємства від вітчизняних науково-дослідних установ.

Вища освіта впливає на бізнесовий сектор інноваційної системи країни, адже відомо, що джерелом підготовки фахівців є вітчизняні університети. Проте, пропри зменшення кількості університетів та обсягу випускників від 813 у 2010/2011 навчальному році до 652 університетів у 2018/2019 навчальному році (це тенденція останніх 10 років), саме національна освіта наповнює інноваційні підприємства науковим змістом. Так, кількість переходить у якість, коли більшу кількість випускників складають економісти та юристи. Сьогоденна освіта тримає курс на виховання та навчання технологів в різних галузях знань, це вимоги сучасного світу. Й інженери та технологи стають затребуваними у бізнесі та виробництві. Статистика України засвідчує, що в 2018/2019 навчальному році було випущено 1174 біолога, 8649 механіка-інженера, 9586 виробничників та технологів, у той час, коли управлінців та адміністраторів 34684 особи. Так, від вимог часу змінюється свідомість вступників та випускників ЗВО і лише у тандемі з виробничими реаліями можливо створити ефективну інноваційну систему в нашій державі.

Управлінська сфера інноваційної системи в Україні також знаходиться у стадії формування. Державні установи утворюють науково-технічну політику, яка передбачає переваги та напрями щодо розвитку науково-технічних та виробничих складових національної інноваційної системи. Так, у 2016 році був прийнятий Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» і цей Закон визначає правові, організаційні та фінансові засади функціонування і розвитку у сфері наукової і науково-технічної діяльності, створює умови для провадження наукової і науково-технічної діяльності, задоволення потреб суспільства і держави у технологічному розвитку шляхом взаємодії освіти, науки, бізнесу та влади.

Крім того, Закон зазначає, що рівень розвитку науки і техніки є визначальним чинником прогресу суспільства, підвищення добробуту громадян, їх духовного та інтелектуального зростання. Цим зумовлена необхідність пріоритетної державної підтримки розвитку науки як джерела економічного зростання і невід'ємної складової національної культури та освіти, створення умов для реалізації інтелектуального потенціалу громадян у сфері наукової і науково-технічної діяльності, забезпечення використання досягнень вітчизняної та світової науки і техніки для задоволення соціальних, економічних, культурних та інших потреб.

Висновки. Таким чином, в Україні відбувається становлення інноваційної системи, на що впливає бебіекономіка як складова наноекономіки держави. Так, навчання та виховання стають основою еволюції наукової думки, коли від якості навчання залежить кваліфікація фахівця. Науково-технічне середовище диктує правила творчої праці, а саме науково-технічної творчості, і вимагає від випускників університетів певних знань, навичок та компетенцій, як базису для такої творчості. Інноваційна система України залежить, у більшості випадків, від розвитку саме науково-технічної її складової. Проте саме виробничий сектор має бути вирішальним для практичної значущості розвитку інноваційної системи. Незначна кількість інноваційних підприємств в національному бізнес-середовищі (до 20%) є сигналом для впровадження інноваційної політики та науково-технічних її засад. Управлінська сфера інноваційної системи також знаходиться у стадії формування і виокремити її є складним питанням і для державних органів влади, і для ділового середовища. Поки що на виробничу та управлінську сфери національної інноваційної системи бебіекономіка впливає опосередковано, адже від дитини залежить майбутнє і сьогоденна маленька людина стане чинником розвитку у недалекому майбутньому. Так, для актуалізації інноваційної системи необхідно вже сьогодні навчати фахівців з компетенцією використання теоретичних знань у практичних реаліях.

Література:

1. Волостнов Б.И., Кузьмицкий А.А., Поляков В.В. Инновационно-технологическое развитие: стратегии, приоритеты, закономерности : монографія. Москва : Ваш полиграфический партнер, 2011. 352 с.
2. Глобализация и системы обеспечения качества высшего образования / С.А. Запрягаев, Е.В. Караваева, И.Г. Карелина, А.М. Салецкий. Москва: МГУ. 2007. 292 с.
3. Ільницький Д.О. Глобальна конкуренція в науково-освітньому просторі: монографія. Київ: КНЕУ, 2016. 445с.
4. Кузнецова А.Ф. Ноосфера. Ноосферна (еволюційна) освіта: завдання і принципи їх реалізації. *Духовність особистості.* 2012. №5. С. 139-151.
5. Офіційний сайт Держкомстату. URL: http://ukrstat.gov.ua (accessed 23.10.2019).

УДК 339.738(045)

БАТРИМЕНКО В.В,
к.е.н., доцент
кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ЗАПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ФОРМ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. *Розповсюдження мережі Інтернет, збільшення кількості її користувачів стимулювало розвиток регіональної та світової електронної торгівлі. Проте різні рівні соціально-економічного розвитку, різна якість інфраструктурних об'єктів мають значний вплив на темпи впровадження електронної комерції, її трансформацію на стійку систему господарських зв'язків як на міжнародному, так і регіональному рівні. Зазначене обумовлює мету і завдання даної статті, що полягає у вивченні особливостей консолідації й уніфікації новітніх інструментів системи електронної комерції у світовій торгівлі, визначенні шляхів впровадження інноваційних механізмів стимулювання розвитку міжнародної торгівлі в умовах діджиталізації світової економіки.*

Ключові слова: *електронна комерція, електронний бізнес, конвергенція інструментів системи електронної комерції, міжнародна електронна торгівля, діджиталізація економіки, правові режими електронних послуг, Інтернет-технології.*

Батрименко В. В., к.э.н., доцент кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

ВНЕДРЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ФОРМ ЭЛЕКТРОННОЙ КОМЕРЦИИ В УСЛОВИЯХ ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. *Распространение сети Интернет, увеличение количества пользователей стимулировало развитие региональной и мировой электронной торговли. Однако разные уровни социально-экономического развития, разное качество инфраструктурных объектов оказывают значительное влияние на темпы внедрения электронной коммерции, ее трансформацию в устойчивую систему хозяйственных связей как на международном, так и региональном уровне. Указанное обусловливает цель и задачи данной статьи, которые заключаются в изучении особенностей консолидации и унификации новейших инструментов системы электронной коммерции в мировой торговле, определении путей внедрения инновационных механизмов стимулирования развития международной торговли в условиях диджитализации мировой экономики.*

Ключевые слова: *электронная коммерция, электронный бизнес, конвергенция инструментов системы электронной коммерции, международная электронная торговля, диджитализация экономики, правовые режимы электронных услуг, Интернет-технологии.*

Batrymenko Val. V, Associated Professor of the Department of World Economy and International Economic Relations of the Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University

IMPLEMENTATION THE MORDERN FORMS OF ELECTRONIC COMMERCE IN THE CONTENCE OF THE WORLD ECONOMY DIGITALIZATION

Annotation. *The expansion of the Internet, an increase of the number of users stimulated the development of regional and global electronic commerce. However, different levels of socio-economic development, different quality of infrastructure facilities have a significant impact on the rate of introduction of electronic commerce, its transformation into a stable system of economic relations both at the international and regional levels. The above determines the purpose and objectives of this article, which are concluded to study the features of consolidation and unification of the mordern tools of the e-commerce system in world trade, determining ways to introduce innovative mechanisms to stimulate the development of international trade in the context of digitalization of the world economy.*

Keywords: *e-commerce, e-business, convergence of e-commerce system tools, international e-commerce, digitalization of the economy, legal regimes of electronic services, Internet technologies.*

Актуальність проблеми. Сучасний етап розвитку світового господарства знаменується мобільністю, динамічним розвитком та інформаційною насиченістю. Економічна система та світовий соціум знаходяться під значним впливом інформаційних технологій, що стрімко розвиваються, та їх динамічним використанням в моделюванні економічного середовища. Розвиток інформаційних і телекомунікаційних технологій забезпечив перехід економік низки країн від індустріального до постіндустріального типу, що і визначило рух світової спільноти по шляху масової комп'ютеризації та інформатизації.

Домінування сфери послуг в структурі ВВП стало характерною рисою економік розвинених країн ще наприкінці XX ст. Тенденція посилилася в період бурхливого розвитку інформаційних, комунікаційних технологій і мережі Інтернет. Економіка динамічно набувала рис діджиталізованої економіки. З'являлися нові види електронних послуг, формувалися нові ринки, трансформувалися традиційні бізнес-моделі. Все це суттєво впливало на поведінку споживачів. У цих умовах відкривалися нові можливості для ведення господарської діяльності, при чому відсутність застосування новітніх форм електронної комерції неминуче означало б поразку в конкурентній боротьбі та втрату ринкового лідерства.

Аналіз досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти розвитку сучасних форм електронної комерції в умовах діджиталізації світової економіки знайшли відображення у працях вітчизняних і зарубіжних учених Дж. Агравала, К. Більдта, Т. Ву, М. Демарі, Н. Негропонте, М. Ортіца, А. Саммера, Л. Фена, А. Харта, К. Шваба, та ін. Теоретико-методологічні аспекти високотехнологічного розвитку міжнародної комерції обґрунтовані в наукових працях Р. Вернера, Гр. Данкана, В. Дубіщева, В. Ковтунця, Е. Мюллера, Ю. Патраманської, Дж. Робертса, В. Смаль, Дж. Хау та інших.

Водночас недостатньо розробленими залишаються питання щодо новітніх тенденцій розвитку ринку електронного бізнесу і електронної комерції, впровадження інформаційних технологій в управління офлайновими і онлайновими компаніями, поширення впливу віртуальних бірж на господарські відносини. Крім того, вимагає подальшого розширення теоретична і практична складова управління діджиталізованою економікою, а також вирішення пріоритетних проблем електронного бізнесу та електронної комерції.

Метою статті є аналіз концептуальних засад запровадження сучасних форм електронної комерції в умовах диджиталізації світової економіки, розкриття передумов і механізмів трансформації ринків інформаційних послуг, а також виявленню оптимального формату взаємодії інформаційних ринків України зі світовим економічним середовищем.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі економічного розвитку спостерігається вкрай високий рівень руху капіталу в сфері високотехнологічних компаній і постійні зміни компаній на лідируючих позиціях в світових рейтингах. Зокрема, вже більше десяти років найбільші угоди зі злиття та поглинання здійснюються на нових ринках, що з'явилися унаслідок процесів діджиталізації економіки. Так, в 2005 р. eBay купила Skype за 2,1 млрд. дол., у 2006 р. компанія Google придбала знаменитий відеосервіс YouTube за 1,65 млрд. дол. У 2014 р .Facebook купив популярний месенджер WhatsApp за рекордні 19 млрд. дол. [6].

Рекордні темпи зростання капіталізації, що оцінюються як співвідношенням вартості компанії на момент продажу відносно до вкладених інвестицій, особливо яскраво демонструє високу привабливість капіталовкладень у компанії, що здійснюють свою діяльність в мережі Інтернет. На формування такої високої динаміки капіталізації, безумовно, впливають ринкові тенденції, що і пояснює, наприклад, положення месенджера WhatsApp на першій сходинці, обумовлене зростанням ринку мобільної комерції. Важливо відзначити і вплив потреб великих гравців в диверсифікації з ще більшим охопленням ринку. Наприклад, так було куплено YouTube компанією Google. До цього слід було б ще додати залежність інвестиційної привабливості компаній від загальної активності венчурних фондів. Це не може не відбитися на бізнесі: нині активно розвивається технологія електронної комерції - мобільна комерція (m-commerce).

Очевидно, що нові можливості електронної комерції є джерелом нарощування конкурентних переваг сучасних компаній. Електронний бізнес став популярний завдяки тому, що електронні транзакції дозволили компаніям не тільки вибудовувати ефективні відносини з споживачами і постачальниками, а й скорочувати витрати.

На сучасному етапі розвитку світового господарства економічний ефект використання новітніх технологій електронної комерції має позитивну динаміку зростання. Суспільний розвиток обумовлюється тим, що інформаційна сфера діяльності постає невід'ємною частиною людського життя. Електронна торгівля має масу переваг, які призводять до зниження цін на послуги і товари. У свою чергу це сприяє підвищенню обсягів онлайн-торгівлі [14].

Завдяки використанню сучасних систем передачі даних укладання комерційних угод стало більш зручнішим. Наприклад, істотно спростився процес обміну документацією: замість роздрукованих прайсів, накладних, біржових котирувань, замовлень на покупку і інших документів контрагенту направляються електронні версії. Аналогічна ситуація спостерігається і в галузі міжнародних електронних розрахунків і платежів. Між фінансовими установами створений і функціонує ефективний механізм взаємодії у сфері кредитування та дебетування рахунків клієнтів.

Онлайн-торгівля дає можливість малим і середнім організаціям успішно конкурувати з великими корпораціями. У США малі організації, що активно користуються інтернетом, розширюються на 46%, швидше на відміну від тих, які не використовують можливості інтернету в своїй діяльності [11].

Світова фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. стала однією з причин розвитку малого підприємництва в Інтернеті. Кількість проектів з чисельністю учасників до 10 осіб істотно зросла. Незважаючи на загальну тенденцію до зниження ділової активності, зростання в цьому сегменті не припинявся. Це обумовлено тим, що в умовах загального спаду ділової активності і скорочення штату, деякі молоді фахівці вирішили почати власний бізнес. До того ж, для початку бізнесу в Інтернеті не потрібно істотних вкладень. Ця перевага робить онлайн-торгівлю привабливою для всіх економічних суб'єктів - і для дрібного, і для великого бізнесу. Зазначена криза змусила багатьох суб'єктів бізнесової діяльності до прийняття радикальних заходів та інноваційних рішень. У зв'язку з цим, а також з причини значного потенціалу з позиції можливостей просування послуг і товарів, роль Інтернету істотно підвищилася [13].

При цьому слід підкреслити, що діджиталізований ринок товарів та послуг є менш прозорим і цивілізованим у порівнянні з традиційним рітейлом. Багато в чому це пов'язано з особливостями віртуальних технологій. Однак саме глобальний характер онлайн-торгівлі виступає в якості потужного драйвера зростання і одночасно основного бар'єру для створення ефективних фінансових і правових інструментів для легалізації даного сектора. У деяких випадках виникають товарно-грошові відносини, які складно регулювати нормами і правилами, що діють на території однієї держави. Очевидним стає необхідність регулювання транскордонної та внутрішньої онлайн-торгівлі на основі єдиних принципів незалежно від юрисдикції. Але станом на теперішній час єдиної практики державного регулювання електронної комерції не існує. Разом з тим у багатьох країнах спостерігається явна тенденція до популяризації протекціоністських заходів з метою стимулювання національних (внутрішніх) виробників і інтернет-рітейлерів (за винятком США і деяких інших країн, в яких взято курс на саморегулювання ринку) [8].

Досліджуючи сучасний стан та динаміку онлайн-торгівлі необхідно звернути увагу на наступні моменти. Так, згідно з оцінками експертів eMarketer, в 2015 р цей показник знаходився на рівні 1,8 трлн дол. США. У порівнянні з 2014 р його зростання складало 17,7%. У 2016-2017 рр. зростання сектора дещо сповільнилося, однак на початок 2018 р. частка роздрібної Інтернет-торгівлі сягнула 10,1% у світовій торгівлі, а у 2021 р. прогнозується її зростання до рівня 16,1%; а темпи зростання обсягів електронної торгівлі випереджатимуть темпи зростання традиційної роздрібної торгівлі (див. рис. 1).

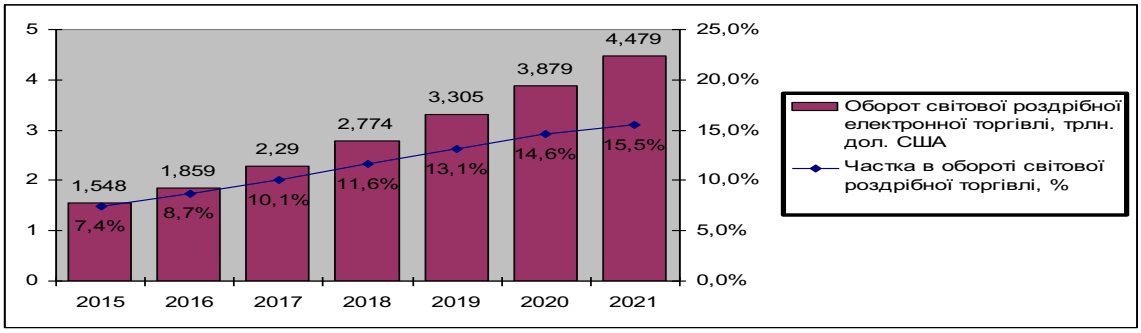


Рис. 1. Динаміка обсягу світової електронної торгівлі.

Джерело: [15].

У якості основних драйверів зростання обсягів електронної торгівлі виступатимуть: 1) бурхливі темпи проникнення Інтернету (особливо мобільного) у широкі маси населення; 2) збільшення купівельної спроможності споживачів (особливо в країнах, що розвиваються).

Згідно з оцінками галузевих експертів, значний приріст може дати електронна торгівля нематеріальними товарами (близько 20-25% в рік), яка практично не враховується ринковими експертами в загальному обсязі інтернет-продажів. Це можна пояснити тим, що до теперішнього часу так і не склалася єдина міжнародна практика обліку та оцінки показників несформованого ринку онлайн-торгівлі [7].

Крім того, основним чинником зростання сектора онлайн-торгівлі виступає стійкий приплив нових користувачів мережі Інтернет, в основному, користувачів мобільного інтернету (планшетів, смартфонів). Також необхідно враховувати загальносвітову тенденцію цифровізації суспільства з метою мінімізації витрат на будь-яких операціях і транзакціях, якщо вони можуть бути переведені в глобальну мережу [7].

Вже у короткостроковій перспективі прогнозується, що відбудеться істотне зростання числа закупівель через мережу Інтернет у першу чергу завдяки загостренню цінової конкуренції між ринковими гравцями. Це обумовлено тим, що у онлайн-споживачів є можливість порівняти ціни різних продавців (в тому числі, в форматі маркетплейса), що виступає в якості драйвера для проведення багаточисельних і регулярних транзакцій як традиційних, так і за допомогою електронного ритейлу [3].

Важливо підкреслити, що Китай продовжує утримувати лідерство на світовому ринку онлайн-торгівлі (26% в рік) в основному завдяки експортним поставкам продуктів. Високі темпи зростання очікуються і в інших країнах з економікою, що розвивається, зокрема, в Індії (24%), в Індонезії і Південній Кореї (більш 20%). Ключовими чинниками зростання в цих регіонах є демографічна ситуація (висока чисельність населення) і проникнення мобільного Інтернету. На зростання ринків розвинених країн (Японія, Німеччина, Великобританія, Сполучені Штати) істотний вплив також надають мобільні продажу (див. табл.1).

Таблиця 1

Розвиток електронної торгівлі у країнах-лідерах, 2015-2019 рр.

Країна	Онлайн-продажі, млрд долл. США		Частка електронної торгівлі у загальних обсягах рителйу, %		Частка онлайн-покупців, % від населення країн країни		Частка онлайн-покупців, % від населення світу	
	2015	2019	2015	2019	2015	2019	2015	2019
КНР	674	1974	17	35	38	53	29	30
США	342	536	7,3	10,3	66	72	10	13
Великобританія	100	144	16	19,4	76	79,8	-	-
Японія	91	135	-	-	69,5	74	5	6
Німеччина	63	89	-	-	67,7	71	-	-

Джерело: [12].

Епоха електронної економіки характеризується тим, що капіталізація компаній-представників електронного бізнесу безпосередньо залежить від числа користувачів (споживачів контенту, учасників, лідерів) і від швидкості росту їх чисельності. Сучасна практика зовнішньоекономічної діяльності свідчить, що представники електронного бізнесу в першу чергу конкурують за інтернет-аудиторію, так як вона відіграє ключову роль у забезпеченні сталого зростання ділової активності.

Основними завданнями ринкових стратегій діджиталізованих компаній виступають збільшення чисельності клієнтів і генерація лідерів. Соціальна мережа Facebook стрімко наближається до 1,5 млрд. користувачів на місяць. Китайський популярний месенджер QQ має близько 1 млрд. користувачів на місяць, WhatsApp – 800 млн., WeChat - 600 млн. користувачів, японський месенджер LINE – 340 млн. користувачів. Саме кількість користувачів є запорукою успіху цих компаній. Світовим трендом є позитивна динаміка проникнення Інтернету. Світова інтернет-аудиторія на кінець 2018 р. нараховувала майже 3,3 млрд. активних користувачів [11].

Сучасний бізнес не може не використовувати переваги діджиталізації економіки, оскільки вони сприяють зростанню конкурентоспроможності за рахунок швидкого зростання потенційних споживачів. Можна стверджувати, що під впливом електронної економіки світ змінюється і зупинити процеси цього впливу неможливо, що проявляється в значних, а часом істотних змінах структури

пропозиції послуг на ринку. Це відбивається і на бізнес-моделюванні. Так, компанії-агрегатори на ринку пасажирських перевезень (GettTaxi, Yandex.Taxi) внесли корективи в роботу транспортних компаній і зробили їх послуги доступними для споживачів [9].

Сучасного споживача транспортних послуг не цікавлять фінансові взаємовідносини між агрегатором і транспортною компанією, аналогічно як і клієнта, який здійснив замовлення у компанії-агрегатора по доставці їжі on-line і очікує доставку замовлених страв в зазначений час за фіксованою ціною, не має істотного значення, хто здійснить доставку – агрегатор або ресторан. Тут працюють ринкові закони, згідно з якими клієнт робить вибір на користь тієї компанії, яка зможе додати споживчу цінність за ту ж саму ціну. Саме це призвело до того, що офлайнові традиційні компанії були змушені трансформувати свій бізнес, імплементуючи електронні канали продажів в традиційні бізнес-моделі.

Крім того, на сучасному етапі новітньою формою електронної комерції в умовах розгортання IV промислової революції виступає краудсорсинг. Згідно визначення Дж.Хау, «crowdsourcing, crowd - натовп і sourcing - «використання ресурсів» - це передача деяких виробничих функцій певному колу осіб, вирішення значущих завдань силами волонтерів. Нині краудсорсинг – це справжнє явище діджиталізованої економіки, завдяки якому перед бізнесом відкриваються можливості отримання синергетичного ефекту за рахунок використання колективного розуму з метою генерації інноваційних ідей, включення широких мас у виробничий цикл виробництва товарів і послуг, скорочення витрат та ін. [5].

Краудсорсінг повільно, але впевнено набирає популярність. Ми можемо спостерігати за реалізацією краудсорсінгових проектів в першу чергу в сфері розробки програмного забезпечення з відкритим кодом, коли будь-хто в будь-якій точці світу може скористатись комп'ютером і розробити інноваційний продукт. Процеси популяризації краудсорсингу будуть і далі розвиватися, так як бізнес завжди відкритий всьому новому, що має економічну ефективність.

Іншим новим напрямом виступає краудфандінг, який направлений на збір коштів з метою фінансування інноваційних проектів. Один з найбільших венчурних фондів Kickstarter демонструє вражаючі показники за обсягами пожертвувань. На початок 2015 р. обсяг його фінансової підтримки, наданої користувачами Kickstarter проектам, досяг 1 млрд. дол. Більше половини вклали користувачі США (663 млн. дол.). На другому місці з більш ніж десятикратним відставанням (53 млн. дол.) – Великобританія. Всього на інвестиції з ЄС припадає близько 100 млн. дол. [7].

Серед інших новітніх форм електронної комерції в умовах діджиталізації світової економіки можна виокремити віртуалізацію, технологію чутливого клієнта, хмарні технології, що дозволяють компаніям зміцнити ринкове лідерство. У свою чергу, віртуалізація виступає основою для мультифункціональних сервісів, можливості замовити необхідну конфігурацію системи комп'ютерної інфраструктури з необхідним програмним забезпеченням для компанії на віддаленому доступі. А отже, скорочення витрат і вирішення проблем надійності інформаційних систем тепер доступна не тільки для крупного бізнесу, а й для малих і середніх підприємств.

Відтак процеси діджиталізації світової економіки відкрили можливості для бізнесу здійснювати пошук нових ідей на основі аналізу оперативної бізнес-аналітики і здійснювати швидкий зворотний зв'язок з клієнтами, миттєво реагувати на інноваційні очікування потенційних споживачів.

Інноваційний розвиток світової економіки дозволяє суб’єктам господарської діяльності користуватися будь-якими бізнес-послугами лише маючи можливість виходу в мережу Інтернет (технологія «чутливий клієнт», Інтернет-банкінг, чек-ботінг та ін.). Зростаючий попит на послуги віртуалізації і оренди хмарних сховищ привів до ризику втрати централізованого ринку програмного забезпечення, але в той же час сприяв формуванню нового венчурного діджиталізованого ринку. На ці загрози і можливі негативні наслідки відразу відреагували компанії Microsoft, IBM, Hewlett Packard, які створили центри обробки даних з метою надання послуг зберігання даних і надання клієнтам обчислювальних потужностей.

Сучасна практика зовнішньоекономічної діяльності показує, що навіть прогресивні зарубіжні бізнес-моделі електронної комерції не можуть функціонувати в Україні без пристосування до існуючих ділових традицій. Наприклад, інтернет-магазини, які мають call-центри, демонструють вищі результати порівняно з компаніями, які здійснюють контакт з клієнтами тільки з web-сайту, зарубіжні компанії, які виходили на вітчизняний ринок on-line доставки їжі і переносили в чистому вигляді успішну в ЄС бізнес-модель, стикалися з проблемою необхідності вкладення додаткових інвестицій в створення інфраструктури - call-центрів. Це пов'язано в першу чергу з тим, що українські споживачі традиційно віддають перевагу контакту «покупець-продавець». Крім того, споживча поведінка

вітчизняних споживачів характеризується низькою довірою до електронних платежів (проблеми шахрайства).

Наступним важливим напрямом запровадження сучасних форм електронної комерції в умовах диджиталізації світової економіки постає трансформація ринку інтернет-реклами, що дозволяє електронному бізнесу отримувати прибутки на рекламі, тобто перетворювати модель «витрати на рекламу» в модель «доходи від реклами». Складається ситуація, що нині компанії які вибудовують свій бізнес в мережі Інтернет, фактично заробляють на рекламі більш, ніж витрачають на неї.

Електронна економіка відкрила можливості для бізнесу здійснювати пошук нових ідей на основі аналізу оперативної бізнес-аналітики і здійснювати швидкий зворотний зв'язок з клієнтами, що дозволило компаніям реактивно реагувати на інноваційні очікування потенційних клієнтів. Так формувалися нові ринки: месенджерів, інтернет-пошуку, інтернет-реклами, інтернет-торгівлі, електронного коучингу, електронного навчання та ін.

При цьому не можна не помітити, що завдяки можливостям Інтернету та інформаційних технологій став скорочуватися життєвий цикл інноваційних продуктів, що породило гонку популярних виробників і розробників за виведення на ринок нових моделей смарт-фонів, комп'ютерів, нових мобільних додатків, нових версій комп'ютерних ігор і ін.

Розбудова інформаційного суспільства в Україні вимагає прискорення процесів інформатизації всіх сфер виробничо-господарської діяльності, пришвидшення темпів створення національної інформаційної інфраструктури ринку електронних послуг, завдяки чому телекомунікації, апаратно-програмне забезпечення, автоматизовані інформаційні системи, глобальна мережа Інтернет, інформація та знання повинні стати основними засобами виробництва. Людство невпинно просувається до інформаційної епохи, в якій економіка та бізнес стають електронними і здійснюються у мережі Інтернет.

Основними завданнями щодо розвитку національної складової мережі Інтернет і забезпечення широкого доступу до неї в Україні є:

– створення належних економічних, правових, технічних та інших умов для забезпечення широкого доступу громадян, навчальних закладів, наукових та інших установ і організацій всіх форм власності, органів державної влади й органів місцевого самоврядування, суб’єктів підприємницької діяльності в мережі Інтернет;

– розширення й удосконалення надання в мережі Інтернет об’єктивної політичної, економічної, правової, екологічної, науково-технічної, культурної та іншої інформації про Україну, її бізнес, зокрема тієї інформації, яка формується в органах державної влади та органах місцевого самоврядування, навчальних закладах, наукових установах, архівах, а також бібліотеках, музеях, поштах та інших установах культури, розширення можливостей для доступу в установленому порядку до національних інформаційних ресурсів, постійне удосконалення способів подання такої інформації;

– забезпечення конституційних прав людини і громадянина на вільне збирання, зберігання, використання і поширення інформації, свободу думки і слова, вільне вираження своїх поглядів і переконань;

– забезпечення державної підтримки розвитку інфраструктури надання інформаційних послуг через мережу Інтернет;

– створення умов для розвитку підприємницької діяльності і конкуренції у сфері використання каналів електронного зв’язку, створення можливостей для задоволення на пільгових умовах потреб у послугах навчальних закладів, наукових установ і організацій, суспільних організацій, установ охорони здоров’я;

– розв’язання завдань щодо гарантування інформаційної безпеки держави, недопущення поширення інформації, забороненої законодавством;

– удосконалення правового регулювання діяльності суб’єктів електронної економічної діяльності, виробництва, використання, поширення та зберігання електронних інформаційних продуктів, захисту прав на інтелектуальну власність, посилення відповідальності за порушення встановленого порядку доступу до інформаційних ресурсів всіх форм власності, за навмисне розповсюдження комп’ютерних вірусів [1].

Просування розбудови інформаційного суспільства, підвищення ефективності прийняття рішень, стимулювання розвитку інформаційного сектору економіки і зміцнення громадянського суспільства з використанням інформаційно-комп’ютерних технологій (ІКТ) вимагає запровадження низки державних заходів, а саме: 1) впровадження моделей електронної закупівлі товарів/послуг і

електронного документообігу на центральному і регіональному рівнях; 2) створення технологічної інфраструктури та нормативно-правової бази, що дасть змогу легалізувати інтерактивні операції в мережі Інтернет в Україні; 3) розробки моделей та інструментів для залучення громадськості у процесах управління державою [3].

Серед основних проблем, які гальмують розвиток електронної комерції в Україні у споживчому секторі «бізнес-споживач» можна зазначити нерентабельність проектів, недостатню безпеку передачі комерційної інформації в Інтернет, відсутність зручної і вчасної доставки товару, низький рівень доходів населення та його культурно-психологічне несприйняття електронної торгівлі.

Існують проблеми розвитку електронної комерції у міжкорпоративному секторі «бізнес-бізнес». Рівень автоматизації бізнес-процесів підприємств міг би бути значно вищим. Електронною комерцією насамперед цікавляться ті підприємства, для яких важливо постійно розширяти коло клієнтів і працювати в режимі реального часу. Адже електронна комерція у даному сегменті вигідна в таких галузях, де розвинена конкуренція, високий ступінь стандартизації продукції, наявні прийнятні фінансові умови. Це можуть бути металургія, фармацевтика, машинобудування, збут і продаж книг, парфумів, побутової техніки, комп'ютерів тощо. Для фармацевтичної та парфумерної галузей притаманні дистриб'юторські мережі і стандартизована продукція; для машинобудування і металургії – суттєві фінансові витрати і висока динаміка зростання.

Однією з причин виникнення технологічного та економічного розриву України від розвинених країн є несприйнятливість національної економіки до інновацій, яка обумовлена у тому числі невисоким бюджетним фінансуванням на наукову та освітню діяльність, нерозвинутою структурою венчурного фінансування.

Серед головних факторів конкурентоспроможності країни вагома роль належить ІКТ, які здійснюють безпосередній вплив на інфраструктуру та управління економікою. Залучення інвестицій та наявність сприятливого інвестиційного клімату, підвищена увага з боку уряду до інтелектуального і наукового потенціалу мають сприяти розвитку ІКТ та становленню інформаційної економіки. Прикладом для наслідування може бути Індія, яка стимулює розвиток офшорного програмування. Саме в Індії сформувався окремий сегмент економіки із спеціальною інфраструктурою, державним регулюванням, освітньою структурою. Розвиток офшорного програмування базується на потребі в розробці окремих видів програмно-технічного забезпечення та недостатній кількості програмістів. Підходи, які використовують Ізраїль, Кіпр, Фінляндія, прибалтійські країни, базуються на експорті готових програмних рішень на світовий ринок. Це спричиняє можливості лідерства, створення ринку ІКТ, орієнтованого на знання, ефективного використання інтелектуального потенціалу країни [2].

Важливо зазначити, що процеси діджиталізації світової економіки мають не тільки позитивні, а й негативні наслідки. Існує ряд загроз, невирішених проблем, які притаманні цій епосі і впливають на світове бізнес-середовище. Наприклад, зростаюча несумлінна конкуренція на глобальному ринку товарів та послуг (фейкове управління свідомістю споживачів), швидка поява «компаній-клонів», порушення законодавства про захист прав інтелектуальної власності, фішинг, скімінг і інші види кібершахрайства у сфері електронних розрахунків та платежів, низька довіра до платежів за допомогою банківських карт; слабка логістична система, низька фінансова та комп'ютерна грамотність населення та ін. [4].

Висновки. Безперечним є те, що епоха діджиталізоаної економіки - епоха нових можливостей і перспектив для розвитку електронного бізнесу та електронної комерції на основі активного використання інформаційних технологій та інноваційних інструментів ведення господарської діяльності. Глобальні тренди міжнародної електронної комерції характеризуються суттєвим зростанням темпів мобільних продаж, впровадженням безкоштовних доставок товарів, розвитком цифрового шопінгу (електронні вітрини-дисплеї, які дозволяють перехожим замовити товари з доставкою додому), персоналізацією кураторства споживача (персоналізовані бази даних про уподобання покупця допоможуть робити вибір більш простим і швидким), всезагальним використанням електронних грошей.

Література:

1. Дубіщев В. П., Вертелецька Ю. Б. Нормативно-правове регулювання міжнародної електронної торгівлі на сучасному етапі розвитку світового господарства. *Економіка і регіон: науковий вісний ПолтНТУ*. 2016. №2 (57). С.13-19.

2. Ковтунець В. Правове забезпечення ведення електронного підприємництва. *Форум з підготовки парламентських слухань з питань розвитку інформаційного суспільства в Україні* (м.Київ, 21.09.2005). URL: http://met-online.kiev.ua/menu/busines/zak/. (дата звернення: 09.11.2017)
3. Моліцкі М. 5 найбільш важливих напрямків у e-commerce у 2017 р. Gemius Global, 2017. URL: http://www.gemius.com.ua/e-commerce-novosti/cee-5-samyx-vazhnyx-napravlenij-e-commerce-v-2017.html (дата звернення: 01.03.2018)
4. Патраманська Ю. Електронна комерція: переваги та недоліки. *Ефективна економіка.* 2015. №11. С.18.
5. Хау Джефф. Краудсорсинг: Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / Джефф Хау; пер с англ. – М.: ООО «АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР», 2014.
6. 2016 Global Industry 4.0 Survey URL: https://www.pwc.com/gx/en/industries/industries-4.0/landing-page/industry-4.0-building-your-digital-enterprise-april-2016.pdf. (дата звернення: 03.12.2016).
7. Agarwal J., Wu T. E-Commerce in Emerging Economies: A Multi-theoretical and Multilevel Framework and Global Firm Strategies. 2018. URL: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-319-74129-1_9. (дата звернення: 03.12.2018).
8. Alberto F. Lemma. E-commerce: the implications of current WTO negotiations for economic transformation in developing countries. 2017. URL: https://set.odi.org/wp-content/uploads/2017/12/SET-WTO-Negotiations-E-Commerce.pdf. (дата звернення: 07.11.2017)
9. Demary M. Tackling Non-performing loans in the Euro area. *Institut der Deutschen Wirtschaft.* 2018. URL: https://www.iwkoeln.de/studien/iw-reports/beitrag/markus-demary-tackling-non-performing-loans-in-the-euro-area.html. (дата звернення: 08.12.2018)
10. Digital connectivity & e-commerce: Overview of financing flows and examples of aid for trade support / T. Mbise, S. Taal, M. Roberts, F. Lammersen. *WTO Staff Working Paper ERSD-2018-08*. 2018. URL: https://www.econstor.eu/handle/10419/181285. (дата звернення: 28.09.2018).
11. Digital connectivity & e-commerce: Overview of financing flows and examples of aid for trade support / T. Mbise, S. Taal, M. Roberts, F. Lammersen. *WTO Staff Working Paper ERSD-2018-08*. 2018. URL: https://www.econstor.eu/handle/10419/181285. (дата звернення: 28.09.2018)
12. E-Commerce Trends to Watch in 2018. URL: https://www.mytotalretail.com/article/e-commerce-trends-to-watch-in-2018/ (дата звернення: 12.03.2019).
13. Ortiz M. H. Online trade of counterfeit goods: current scenario and challenges in the EU. 2018. URL: https://www.academia.edu/37863315/ONLINE_TRADE_OF_COUNTERFEIT_GOODS_CURRENT_SCENARIO_AND_CHALLENGES_IN_THE_EU. (дата звернення: 28.11.2018)
14. Summer A., Dunkan Gr. E-Commerce. NYH Publishing, 1999. 263 p.
15. Worldwide Retail and Ecommerce Sales: eMarketer's Estimates for 2016-2021 (2017). emarketer.com. Retrieved from https://www.emarketer.com/Report/Worldwide-Retail-Ecommerce-Sales-eMarketers-Estimates-20162021/20020. (дата звернення: 28.09.2018)

УДК 330.3:339.9(045)

ПІЧКУРОВА З.В.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Факультету міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

РОЛЬ ДИДЖИТАЛ-КОМПОНЕНТУ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ЕСТОНІЇ

Анотація. *У статті досліджено диджиталізацію як фактор економічного розвитку Естонії, що є однією з найбільш цифровізованих країн світу. Охарактеризовано досвід побудови ефективної цифрової інфраструктури в контексті економічної трансформації Естонії. Проаналізовано вплив ключових диджитал-рішень, впроваджених в межах ініціативи «Електронна Естонія» на цифрову активність громадян та на розвиток окремих сфер економічної діяльності.*

Ключові слова: *диджиталізація, цифровий розвиток, диджитал-компонент, цифрова активність, «Електронна Естонія», електронне урядування, електронне оподаткування, електронне резидентство, цифровий підпис, ID-карта, мобільна ідентифікація, стартапи.*

Пичкурова З.В., к.э.н., доцент, доцент кафедры международных экономических отношений и бизнеса Факультета международных отношений Национального авиационного университета.

РОЛЬ ДИДЖИТАЛ-КОМПОНЕНТА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ЭСТОНИИ

Аннотация. *В статье исследована диджитализация как фактор экономического развития Эстонии, которая является одной из самых цифровизированных стран мира. Охарактеризован опыт построения эффективной цифровой инфраструктуры в контексте экономической трансформации Эстонии. Проанализировано влияние ключевых диджитал-решений, внедренных в рамках инициативы «Электронная Эстония» на цифровую активность граждан и на развитие отдельных сфер экономической деятельности.*

Ключевые слова: *диджитализация, цифровое развитие, диджитал-компонент, цифровая активность, «Электронная Эстония», электронное правительство, электронное налогообложение, электронное резидентство, цифровая подпись, ID-карта, мобильная идентификация, стартапы.*

Pichkurova Z.V., PhD in Economics, Associate Professor of International Economic Relations and Business Department, Faculty of International Relations of the National Aviation University.

THE ROLE OF THE DIGITAL COMPONENT IN ESTONIA'S ECONOMIC DEVELOPMENT

Annotation. *The article explores digitalization as a factor in the economic development of Estonia, which is one of the most digitalized countries in the world. The experience of building an efficient digital infrastructure in the context of Estonia's economic transformation is characterized. The influence of key digital solutions implemented within the framework of the «Electronic Estonia» initiative on the digital activity of citizens and on the development of certain spheres of economic activity is analyzed.*

Key words: *digitalization, digital development, digital component, digital activity, E-Estonia, e-government, e-taxation, e-residency, digital signature, ID-card, mobile identification, startups.*

Актуальність проблеми. Закономірні процеси глобальних цифрових трансформацій, викликані розвитком і стрімким проникненням інноваційних розробок у всі сфери суспільного життя, доводять ефективність використання цифрових технологій практично на всіх рівнях функціонування економічної системи. На даний момент світовими лідерами цифрового розвитку є, насамперед, США та країни Азії – Китай, Сінгапур, Японія, які визначили диджиталізацію передумовою економічного розвитку. Разом з тим, показовим є досвід Естонії – країни, що є однією з найменших у світі за кількістю населення і територією, яка

не володіє значними запасами природних ресурсів, але продемонструвала можливість побудови повноцінної інноваційної держави, яка основним фактором власного зростання визначила диджитал-компонент.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей розвитку цифрових технологій в Естонії присвятили свої роботи такі вітчизняні і зарубіжні науковці, як Н. Васильєва, І. Дульська, Т. Калвет, М. Кітсінг, А. Камінський, Л. Матвейчук, Т. Сиволапенко, К. Столярова, В. Ткаченко, Е. Хаірова та інші. Водночас, не менш цікавим з наукової точки зору є дослідження взаємозв'язку диджиталізації та економічного розвитку Естонії – країни пострадянського простору, що продемонструвала свою здатність до впровадження революційних цифрових рішень, які забезпечили їй економічне зростання та сформували вагомий досвід для інших держав світу.

Метою статті є дослідження впливу цифрових технологій, що виступають потужним каталізатором процесів реалізації інноваційного потенціалу та науково-технічного розвитку на економічне зростання Естонії в умовах глобальних економічних перетворень.

Виклад основного матеріалу. Цифрова економіка, що забезпечує основні конкурентні переваги країнам, які здатні сформувати динамічне диджитал-середовище, є сьогодні одним із основних векторів розвитку світового господарства. Бостонська консалтингова група прогнозує, що обсяг цифрової економіки до 2035 р. може досягнути 16 трлн дол. США. Левова частка цієї вартості виробляється в найбільших економіках світу: 35% – у США, 13% – у Китаї, 8% – в Японії та близько 25% – у Європейському економічному просторі [1]. Глобальна цифрова економіка швидко зростає і постійно розвивається. Вона зростала в 2,5 рази швидше, ніж глобальний ВВП за останні 15 років, і майже вдвічі – з 2000 р. [1].

На сьогоднішній день весь світ знайомий з естонськими стартапами, що зробили життя суспільства більш комфортним, зокрема, такими, як Skype – платформа для спілкування, TransferWise – сервіс для міжнародних грошових переказів, Pipedrive – платформа для підвищення ефективності продажів, Bolt (Taxify) – сервіс для приватних перевезень пасажирів з можливістю оплати зі смартфону, Lingvist – сервіс для вивчення іноземних мов тошо.

Після виходу зі складу СРСР Естонія обрала для себе шлях інформаційного розвитку і визначила одним із основних пріоритетів створення відкритої і прозорої системи електронного державного управління. За відсутності коштів для придбання нових технологій єдиним варіантом впровадження диджитал-компонента була активізація власних можливостей. Про усвідомлення урядом країни пріоритетності розвитку цифрових технологій свідчить той факт, що ще з 1997 року Естонія щорічно виділяла на потреби диджиталізації близько 1% бюджетних коштів. Сьогодні Естонія – країна з населенням у 1,3 мільйони осіб є однією з найбільш цифровізованих країн Європи, другою назвою якої є «E- estonia» – від естонського сервісу «e-government» (електронне урядування), який відкрив цифрову еру в економіці країни в межах реалізації державної ініціативи «Електронна Естонія».

Починаючи з 1993 року в Естонії спостерігається зростання середньорічних темпів економіки, за виключенням значного падіння обсягу ВВП (-19%) у 2009 році внаслідок світової фінансової кризи та зниження темпів приросту ВВП у 2010 (-0,37%), 2012 (-0,92%) та 2015 (- 14%) роках. У 2018 році ВВП Естонії зріс порівняно з 2017 роком на 3,9 % і склав 30,76 млрд. дол. США [2]. За даними Департаменту статистики Естонії, найбільший вплив на економічне зростання країни здійснили такі галузі, як будівництво, обробна промисловість, а також професійна, наукова і технічна діяльність, транспортна, складська, інформаційна сфери та зв'язок [3]. Сьогодні майже 10% всього працездатного населення Естонії зайнято у IT- секторі. Високі технології приносять близько 7% у ВВП країни та займають 14% у експорті [4].

Частка високотехнологічної продукції у промисловому експорті Естонії протягом 2011- 2016 років перевищувала середній світовий показник та середній показник по ЄС (див. рис. 1). У 2017-2018 роках спостерігається скорочення обсягів високотехнологічного експорту, хоча даний показник залишається високим на рівні країн ЄС і у 2018 році склав 16,9%.

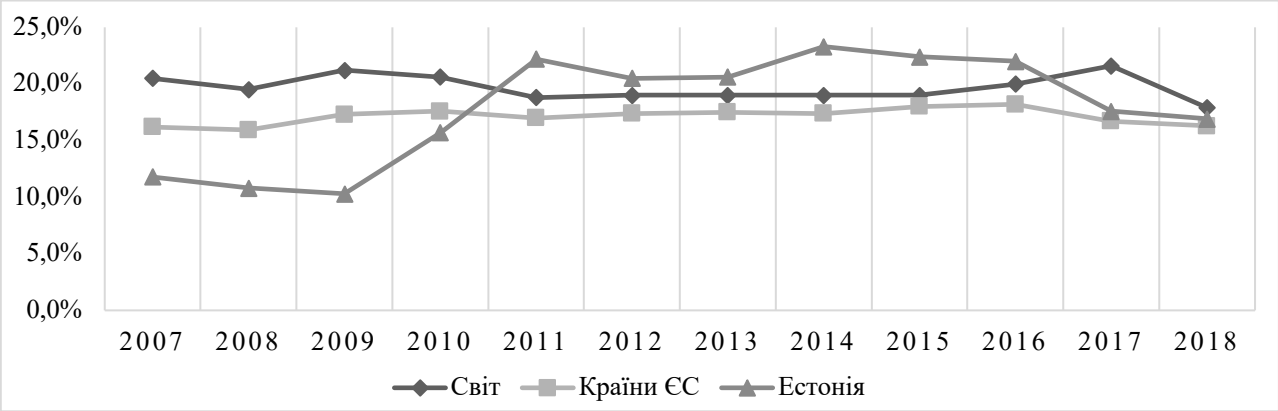


Рис. 1. Частка високотехнологічної продукції у загальному обсязі промислового експорту Естонії.

Примітка. Побудовано автором за даними Світового банку [5].

За Індексом цифрової економіки і суспільства (The Digital Economy and Society Index – DESI), опублікованим Європейською комісією у 2019 році, Естонія посідає 8-ме місце серед країн-членів ЄС. Країна піднялась на одну позицію у рейтингу порівняно з попереднім роком, а показники деяких її субіндексів цифровізації є вищими за середньозважені показники країн ЄС. Зокрема, Естонія посідає 13-те місце серед країн ЄС за розвитком зв'язку, 4-те місце в частині розвитку людського капіталу, 7-ме – за використанням Інтернету та 2-ге – за рівнем цифровізації державних послуг.

Разом з тим, за рівнем інтеграції цифрових технологій у промисловість Естонія досягла показника, що є нижчим за середній по ЄС (див. рис. 2). Частка естонських малих і середніх підприємств, які займаються Інтернет-торгівлею (16%), залишається дещо нижчою за середній показник в ЄС – 17%. Частка малих і середніх фірм, які купують онлайн (12%), становить приблизно половину середнього показника в ЄС – 26%. Приблизно 8% малих і середніх підприємств реалізують товар онлайн за межі країни. Однак, для 17% МСП високі витрати на доставку є серйозним торговельним бар'єром [6].

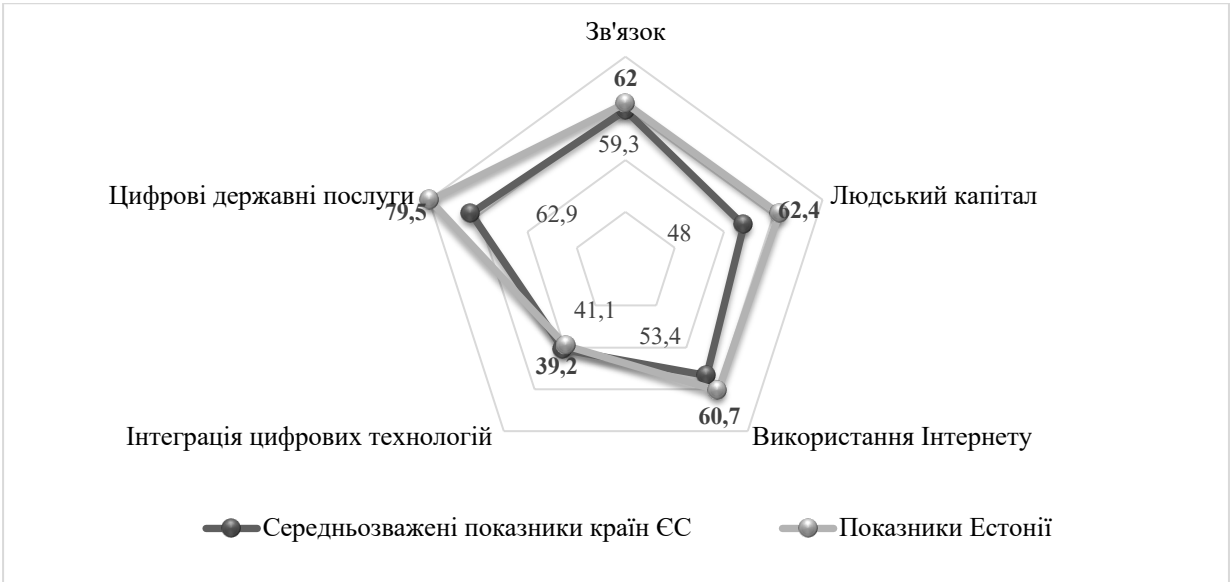


Рис. 2. Показники субіндексів цифрової економіки і суспільства Естонії та країн ЄС.

Примітка. Побудовано автором за даними Європейської комісії [6].

Перехід на модель цифрового розвитку здійснювався в Естонії поетапно в межах державної ініціативи «Електронна Естонія», яка включає ряд революційних рішень, які згодом впровадили інші країни світу. До них відносяться, насамперед, електронне урядування, електронне оподаткування, електронна медицина та ряд інших важливих проектів, які довели свою ефективність на практиці та дозволили досягти значної економії державних коштів (див. табл. 1).

Таблиця 1

Ключові цифрові рішення в межах ініціативи «Електронна Естонія»

Назва проекту, рік впровадження	Цифрові проекти		
	Зміст проекту	**Ціль проекту**	**Результат реалізації проекту**
Перший сервіс електронного банкінгу, 1996 р.	Впровадження онлайнових банківських рішень, розроблених приватними банками	Подолання проблеми високої вартості загальнодержавних банківських послуг, викликаної низькою щільністю населення	Розвиток високоякісних електронних банківських послуг примусив громадян користуватись урядовими електронними рішеннями онлайн та через деякий час – використовувати електронну ідентифікацію
Електронний кабінет засідань уряду, 2000 р.	Створення бази даних для впорядкування процесів прийняття урядових рішень	Зниження урядової бюрократії, перетворення електронних рішень на частину процесу прийняття урядових рішень	Середня тривалість засідань естонського уряду скоротилася з 4-5 годин до 30 хвилин
Електронне оподаткування, 2000 р.	Створення можливості заповнення податкових декларацій онлайн	Максимізація державних податкових надходжень для підтримки зростаючих потреб суспільства, що розвивається	Декларування податків сьогодні займає близько 3 хвилин в Інтернеті; 98% людей декларують свої доходи в електронному вигляді
X- Road, 2001 р.	Впровадження системами обміну інформацією між різними базами даних	Подолання проблем, пов’язаних з обмеженістю ресурсів для створення національної інтегрованої платформи, використання вигод низької вартості обміну даними, попередження випадків витоку даних із існуючих незахищених баз даних	X-Road став основою «Електронної Естонії», що дозволяє національним інформаційним системам державного та приватного секторів об'єднуватись та працювати синхронно. Сьогодні 99% державних послуг в Естонії доступні в режимі онлайн 24/7.
Цифровий підпис та ID-картка 2002 р.	Цифрова ідентифікація на основі обов'язкового посвідчення особи	Безпечне визначення місця проживання з використанням державних та приватних електронних послуг	98% естонців мають ID-картку; цифрові підписи дозволяють заощаджувати 2% ВВП щорічно
Онлайн-голосування, 2005 р	Підвищення доступності участі у місцевих і загальних виборах	Подолання політичної турбулентності, визначення ІТ важливим інструментом для вирішення викликів, що стоять перед суспільством	Третину голосів на парламентських виборах виборці віддають онлайн
Технологія блокчейн, 2008 р.	Розробка масштабованої блокчейн-технологія,	Зниження загроз маніпуляцій з інсайдерськими даними у реєстрах	Естонія стала піонером технології блокчейн. Декілька державних реєстрів підтримуються за допомогою блокчейн-технології
Електронна система охорони здоров’я, 2008 р.	Формування загальнодержавної системи, що інтегрує дані постачальників медичних послуг Естонії	Підвищення якості та ефективності медичної допомоги, що надається в межах державного медичного страхування	Створення комплексного підходу до кожного пацієнта, зменшення бюрократії та надання доступу до критично важливої в надзвичайних ситуаціях інформації за відсутності часу
Електронний рецепт, 2010 р.	Створення централізованої безпаперової системи для видачі та обробки медичних рецептів	Мінімізація паперової роботи для призначення та видачі медичних препаратів	99% медичних рецептів обробляються в Інтернеті; безрецептурні препарати видаються без призначення лікаря
Е-резидентство, 2014 р.	Безкордонне цифрове суспільство для громадянина будь-якої країни	Пошук нових та інноваційних способів залучення міжнародного бізнесу та інтелектуального капіталу до Естонії	Створення першої цифрової нації для глобальних громадян. Кількість е-резидентів та їх фірм постійно збільшується

Примітка. Складено автором за даними сайту «Е-Естонія» [7].

Як вже зазначалось, диджиталізація в Естонії розпочалась з державного сектору і була реалізована через створення електронного урядування, в тому числі через впровадження електронного парламенту, цифрового громадянства, а також системи онлайн голосування. Естонська система електронного уряду, яка відома сьогодні у всьому світі, дає можливість громадянам отримувати практично всі державні послуги онлайн, що сприяє дебюрократизації та значній економії грошових коштів і часу, а також сприяє створенню сприятливого клімату у підприємницькому середовищі. Сьогодні близько 99% державних послуг в Естонії надаються онлайн. Вони обкладаються податками, що забезпечує зростання надходжень до державного бюджету. Ще у 1997 році естонський уряд витрачав на закупівлю паперу та обслуговування засідань 130 тис. дол США. Перехід на електронне урядування дозволив скоротити тривалість засідань уряду в середньому з 4-5 годин до 30 хвилин. На рекордно короткому засіданні у 2018 році всі рішення були прийняті за 28 секунд [8].

ID картки, впроваджені в Естонії в межах проекту цифрової ідентифікації, містять всю необхідну інформацію про громадянина Естонії, що дозволяє укладати угоди з використанням цифрового підпису, сплачувати податки, голосувати на виборах, отримувати державні, медичні послуги тощо онлайн. Одночасно ID картки пов'язані з X-Road – платформою для обміну інформацією між різними базами даних, які є у розпорядженні держави, але захищені від несанкціонованого доступу. Власник цих даних може відслідковувати, хто цікавився інформацією щодо нього.

Е-резидентство – програма, започаткована у 2014 році, є одним із найбільш популярних цифрових проектів Естонії, який дозволяє нерезидентам вести бізнес в країні без перетину кордону, тобто онлайн, що дозволяє скоротити трансакційні витрати та спрямувати ресурси у розвиток. Кожне використання цифрового підпису економить людині 20 хвилин часу, а в загальнодержавному масштабі цифровий підпис забезпечує економію 2% від ВВП. Стільки ж витрачається на оборону [9].

Е-резидентство оформлюється у вигляді ідентифікаційної карти, яка не дає права проживання на території Естонії, проте суттєво спрощує умови ведення бізнесу і дозволяє збільшити податкові надходження, оскільки при оформленні електронного бізнесу сплачується державне мито. Крім того, іноземний громадянин, який відкриває бізнес в Естонії, змушений користуватись її банківською системою, фінансовими, аудиторськими і консалтинговими послугами, внаслідок чого збільшується кількість клієнтів для естонських компаній.

Ефективність проекту «Електронна Естонія» забезпечується комплексним підходом до його реалізації. З одного боку, держава створює всі можливості для запуску перспективних цифрових проектів, а з іншого – в суспільстві відсутнє упереджене ставлення до цифровізації, населення країни є технологічно грамотним і підготовленим до будь-яких інновацій. В результаті реалізації цифрових рішень в межах ініціативи «Електронна Естонія», в країні відбулось зростання цифрової активності. Так, якщо одразу після впровадження онлайн-голосування дану технологію апробували лише 5,5% громадян Естонії, то на останніх виборах у 2019 році вже 46,7% виборців вирішили скористатися цією можливістю. Крім того, стрімко зростає чисельність громадяни Естонії, які використовують мобільну ідентифікацію (Mobile ID) – послугу, яка надається мобільним оператором і пов'язує мобільного користувача з його ID картою. На момент введення даного цифрового рішення в обіг, воно було використано лише 1,6% громадян країни, а сьогодні кількість користувачів зросла до 17,3%. Відбувається також зростання попиту на використання зручного і швидкого способу ідентифікації особи за її пін-кодом – технологією Smart-ID, яку сьогодні застосовує близько 35% населення (див. рис. 3).

Надзвичайно популярною, з урахуванням зручності та можливості економії часу стає технологія X-Road. Середньомісячна кількість запитів з використанням можливостей X-Road з 2003 по 2019 роки зросла майже втричі і сьогодні складає понад 180 млн. звернень. Кількість електронних резидентів – користувачів проекту, що суттєво покращує бізнес-клімат в країні, всього за чотири останні роки зросла у 8,4 рази і є всі підстави стверджувати, що дане цифрове рішення в найближчому майбутньому продемонструє свій позитивний вплив на бізнес-середовище.

Естонія має значний досвід підтримки стартапів, що спеціалізуються на розробці мобільних додатків та онлайн-платформ, здатних забезпечити країні конкурентні переваги. Така підтримка реалізується через державно-приватне фінансування перспективних технологічних проектів, кредитування технологічних компаній-експортерів, створення майданчиків для взаємодії інноваторів та працевлаштування фахівців у технічній сфері. Особливо ефективною в плані підтримки стартапів є сьогодні урядова ініціатива «Startup Estonia», яка спрямована на розвиток стартап-екосистеми Естонії з метою перетворення країни на найбільш сприятливе у світі місце для інноваторів. В межах даного проекту держава здійснює проведення хакатонів, забезпечує надання інформаційних послуг, залучає

інвестиційні ресурси, виконує регулюючу функцію шляхом взаємодії з органами державної влади. Станом на кінець 2019 року в Естонії налічується 650 стартапів, оборот яких за перше півріччя 2019 року склав 155 млн євро, від яких надійшло податків до державного бюджету в обсязі 32,7 млн євро та які забезпечили зайнятість 4 848 осіб [10].

Рис. 3. Динаміка цифрової активності Естонії.

Примітка. Побудовано автором за даними сайту «Е-Естонія» [7].

Використання альтернативних інструментів інвестування у інноваційні та інших проектів за допомогою цифрових платформ дозволяє розширювати масштаби фінансування компаній шляхом використання фінансових технологій, що спрощують грошовий обіг між різноманітними учасниками фінансового ринку та суттєво відрізняються від традиційних технологій, насамперед, достатньо лояльними умовами фінансування проектів. Сучасні цифрові фінансові технології сприяють модернізації фінансових послуг, пов'язаних з безготівковими розрахунками, обміном валют, кредитуванням, краудфандингом, цифровими валютами, цифровими торговельними системами тощо.

Таким чином, в Естонії створено широкі можливості для розвитку бізнесу як для власних громадян, так і для іноземних, що, в свою чергу, позитивно впливає на економічний розвиток країни. Проста і прозора система державних послуг стимулює розвиток бізнесу, а комфортні умови господарювання для технологічних фірм сприяють реалізації стратегії цифрового лідерства. Відсутність бюрократії, можливість економії часу, прозорість податкової системи, добре розвинені електронні державні та банківські послуги, мобільний зв'язок та Інтернет – ці та інші фактори розвитку бізнес-середовища перетворили Естонію на інвестиційно привабливу країну. За результатами опитування Німецько-Балтійської Торговельної палати, що проводиться у 16 країнах Центральної і Східної Європи, у 2019 році Естонія посіла перше місце за інвестиційної привабливістю, хоча ще в минулому році займала третю сходинку. При цьому, 86% фірм, які інвестували в економіку Естонії, планують продовжувати інвестиційне співробітництво і в подальшому.

Висновки. Після зміни Естонією політичного курсу, спрямованого на відновлення політичної та економічної самостійності, постала необхідність вибору ефективного шляху розвитку країни, яка не володіла значними запасами ресурсів або розвиненою промисловою базою. Естонія обрала для себе найбільш перспективну модель економічного зростання, засновану на технологіях. Водночас, її інноваційному розвитку країни сприяло впровадження диджитал-компонента на усіх рівнях. Сучасна цифрова модель економічного зростання не лише сприяє підвищенню доходів завдяки реалізації високих технологій та зростанню рівня конкурентоспроможності, але й дозволяє уникнути бюрократії та корумпованості у сфері надання державних послуг, робить прозорим бізнес-середовище, а життя

громадян Естонії – комфортним і зручним. Диджиталізація системи державних послуг дозволяє суттєво економити найцінніший ресурс – час, і завдяки цьому розвивати креативний потенціал країни.

Література:

1. Хаустов В. Цифрова економіка: як тобі служиться? *Дзеркало тижня*. 2019. № 39. URL: https://dt.ua/macrolevel/cifrova-ekonomika-yak-tobi-sluzhitsya-326706_.html (дата звернення: 01.12.2019).
2. Світовий Атлас Даних: веб сайт. URL: https://knoema.ru/atlas (дата звернення: 01.12.2019).
3. Офіційний сайт Департаменту статистики Естонії: веб сайт. URL: https://www.stat.ee (дата звернення: 01.12.2019).
4. Стартап-экосистема Эстонии (2019) URL: https://vc.ru/finance/88447-startap-ekosistema-estonii (дата звернення: 01.12.2019).
5. Офіційний сайт Світового банку: веб сайт. URL: https://www.worldbank.org (дата звернення: 01.12.2019).
6. Офіційний сайт Європейської комісії: веб сайт. URL: https://ec.europa.eu (дата звернення: 01.12.2019).
7. Сайт «E-Естонія»: веб сайт. URL: https://e-estonia.com (дата звернення: 01.12.2019).
8. Кобылянский А. (2019) Украинская мечта. Как Эстония стала такой продвинутой страной. URL: https://tech.liga.net/technology/article/ukraine---primer-kak-estoniya-sozdala-gosudarstvo-bez-byurokratov (дата звернення: 01.12.2019).
9. Гоч А. (2019) Естонія: підприємницький ландшафт. URL: http://open.kmbs.ua/estonia (дата звернення: 01.12.2019).
10. Сайт державної ініціативи «Стартап Естонія»: веб сайт. URL: https://startupestonia.ee (дата звернення: 01.12.2019).

УДК 339.9(045)

ПОБОЧЕНКО Л.М.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Факультету міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація. *У статті досліджено вплив інноваційного середовища на конкурентоспроможність економіки України. Проаналізовано показники оцінки конкурентоспроможності національної економіки в контексті основних параметрів інноваційного середовища. Досліджено позиції України за такими рейтингами: Global Competitiveness Index 4.0, Global Innovation Index, Doing business та Global Talent Competitiveness Index. Оцінено результати інноваційної діяльності України та її ефективності. Виділено негативні фактори, що стримують інноваційну діяльність України та її внесок в економічне зростання та фактори, що їй сприяють.*

Ключові слова: *інноваційне середовище, конкурентоспроможність, національна економіка, Глобальний індекс інновацій, умови ведення бізнесу, Глобальний індекс конкурентоспроможності талантів.*

Побоченко Л.Н., к.э.н., доцент, доцент кафедры международных экономических отношений и бизнеса Факультета международных отношений Национального авиационного университета.

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Аннотация. *В статье исследовано влияние инновационной среды на конкурентоспособность экономики Украины. Проанализированы показатели оценки конкурентоспособности национальной экономики в контексте основных параметров инновационной среды. Исследовані позиции Украины по таким рейтингам: Global Competitiveness Index 4.0, Global Innovation Index, Doing business и Global Talent Competitiveness Index. Оценены результаты инновационной деятельности Украины и ее эффективности. Выделено негативные факторы, сдерживающие инновационную деятельность Украины и ее вклад в экономический рост и факторы, которые ей способствуют.*

Ключевые слова: *инновационная среда, конкурентоспособность, национальная экономика, Глобальный индекс инноваций, условия ведения бизнеса, Глобальный индекс конкурентоспособности талантов.*

Pobochenko L.N., PhD in Economics, Associate Professor of International Economic Relations and Business Departmnet, Faculty of International Relations of the National Aviation University.

THE INFLUENCE OF THE INNOVATIVE ENVIRONMENT ON COMPETITIVENESS ECONOMY OF UKRAINE

Annotation. *The article investigates the impact of the innovation environment on the competitiveness of the Ukrainian economy. The indices of estimation of competitiveness of the national economy in the context of the main parameters of the innovation environment are analyzed. Ukraine's positions on the following rankings were researched: Global Competitiveness Index 4.0, Global Innovation Index, Doing business and Global Talent Competitiveness Index. The results of innovative activity of Ukraine and its effectiveness are evaluated. The negative factors that impede Ukraine's innovation activity and its contribution to economic growth and the factors contributing to it are highlighted.*

Key words: *innovation environment, competitiveness, national economy, Global Innovation Index, business environment, Global Talent Competitiveness Index.*

Актальність проблеми. В умовах формування глобальної інноваційної системи лідерами технологічного та соціально-економічного розвитку є саме ті країни, які мають розгалужену й

ефективно функціонуючу інфраструктуру ринку інновацій. Конкурентоспроможність та лідерство національних економічних систем на міжнародному ринку в значному ступені обумовлена зміною ролі інновацій, темпів, напрямів і механізмів реалізації інноваційних процесів.

Ринкова трансформація економіки України зумовлює необхідність усебічного аналізу інноваційного середовища, від розвитку якого значною мірою залежить конкурентоспроможність національної економіки, темпи і якість економічного розвитку. Сьогодні конкурентоспроможність країни визначається головним чином її сталим розвитком. З огляду на це аналіз розвитку конкурентоспроможності, насамперед у інноваційній сфері України, особливо актуальний для забезпечення подальшого покращення економічного становища країни.

Аналіз досліджень і публікацій. Питання інноваційного розвитку та проблеми використання конкурентних переваг тієї чи іншої країни у світовому економічному просторі набули значного висвітлення в працях зарубіжних та українських учених: Л. Антонюк, О. Білоруса, З. Варналія, А. Гальчинського, В. Геєця, Д. Лук'яненка, А. Поручника, І.Пузанова, О.Рогача, Я.Столярчук, Н. Шмельова, О.Шниркова, А.Філіпенка та ін.

Але практично відсутні комплексні дослідження щодо забезпечення конкурентних переваг за рахунок створення сприятливих умов для розвитку інноваційного середовища.

Метою статті є дослідження впливу інноваційного середовища на конкурентоспроможність економіки України.

Виклад основного матеріалу. У світовій практиці для виявлення чинників підвищення конкурентоспроможності економіки країни використовують різні показники оцінювання рівня інноваційного розвитку національної економіки, зокрема індикатори оцінки індексу людського розвитку, вимірювання знань, науковотехнічного прогресу, ефективності інноваційної діяльності підприємств та інноваційної політики держави. Міжнародні організації створюють системи оцінювання конкурентоспроможності й інноваційного розвитку завдяки показникам, які відображають рівень інноваційного потенціалу країни. Наявність окремих чинників підвищення конкурентоспроможності економіки країни має забезпечувати достатній рівень конкурентоспроможності.

Дослідження загальних напрямів конкурентоспроможності окремих країн дає змогу виявити певні спільні тенденції в їхньому розвитку, а виокремлення загальних чинників конкурентоспроможності повинно зменшити небезпеку та наслідки від застосування неадекватної моделі економічного, інноваційного розвитку. Способи та методи вимірювання інноваційного розвитку країни й обчислення інтегрального показника в різних міжнародних організаціях відрізняється за комплексом вхідних параметрів і кількістю залежно від їх особливостей, основних цілей та завдань [1, с. 79].

Рейтинг України в системі окремих показників оцінки конкурентоспроможності національної економіки в контексті основних параметрів інноваційного середовища представлений в табл. 1 [5, 7, 10, 11, 12].

Варто констатувати, що Україна за рівнем конкурентоспроможності перебуває на середніх позиціях (в окремих випадках і на останніх) відносно країн-лідерів у розвитку інновацій. Доволі сильними позиціями національної економіки, з огляду усіх аспектів інноваційної діяльності є наявність освітньої та наукової інфраструктури, населення з вищою освітою, кваліфікованих кадрів і ринку праці, порівняно середня патентна активність та інтенсивність НДДКР і технологічні можливості промислових підприємств.

Відповідно до зміненої методології розрахунку ВЕФ Global Competitiveness Index 4.0, яка охоплює 140 країн та конкурентоспроможність яких оцінюється за 98 індикаторами, лідерами в 2018-2019рр. стали США, Сінгапур, Швейцарія, Німеччина та Японія. До десятки найконкурентоспроможніших також увійшли Нідерланди, Гонконг, Великобританія, Швеція і Данія. Україна ніколи не займала лідируючих позицій у даному рейтингу, що є спонукальним фактором подальшого розвитку [11].

Таблиця 1

Рейтинг України в системі показників оцінки конкурентоспроможності національної економіки в контексті основних параметрів інноваційного середовища

Показник	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019
Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI) ВЕФ	73 (147)	84 (148)	76 (144)	79 (140)	85 (138)	81 (137)	83 (140)
Індекс інновації та розвиненість GCI	71	93	92	72	52	61	58
Індекс технологічної готовності GCI	81	94	85	86	85	81	77
Рейтинг країн за легкістю ведення бізнесу (Doing business) СБ	137 (189)	112 (189)	96 (189)	83 (190)	80 (190)	76 (190)	71 (190)
Глобальний індекс інновацій (GII), розроблений групою INSEAD	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
	63(141)	71 (142)	63 (143)	65(141)	56(128)	50(127)	43(126)
Індекс розвитку людського потенціалу	78 (186)	83 (187)	81 (188)	81 (188)	84 (188)	88 (189)	90 (189)
Рейтинг патентної активності країн світу	23 (103)	21 (100)	21 (100)	19 (103)	18 (105)	6 (62)	27 (176)
Глобальний інноваційний індекс Bloomberg	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**
	23 (50)	42 (50)	33 (50)	41 (50)	42(50)	46(50)	53(60)
Глобальний індекс конкурентоспроможності талантів	67 (119)	72 (118)	66 (119)	66 (119)	69 (118)	61 (119)	63 (125)

Примітка. Складено автором за даними Global Competitiveness Index 2012-2019, Global Innovation Index 2012-2018, Bloomberg Innovation Index 2013-2019, Human Development Index 2012-2019, Global Talent Competitiveness Index 2013-2019, Doing business 2012-2019, World Intellectual Property Indicators 2012-2018.

Варто зазначити, що за новою методологією Україна в 2018-2019рр. посіла 83 місце серед 140 країн світу. Значення показника оціються від 0 до 100. Але змінена методологія розрахунку не дає можливості порівняти показник України з минулорічною позицією. Відповідно розробники рейтингу розрахували позиції країн на основі даних попереднього року. Тож у порівнянні з попереднім періодом місце України знизилося в 11 компонентах, і лише в одному («Динаміка бізнесу») відбулося збільшення показника [11], (див. рис. 1.):

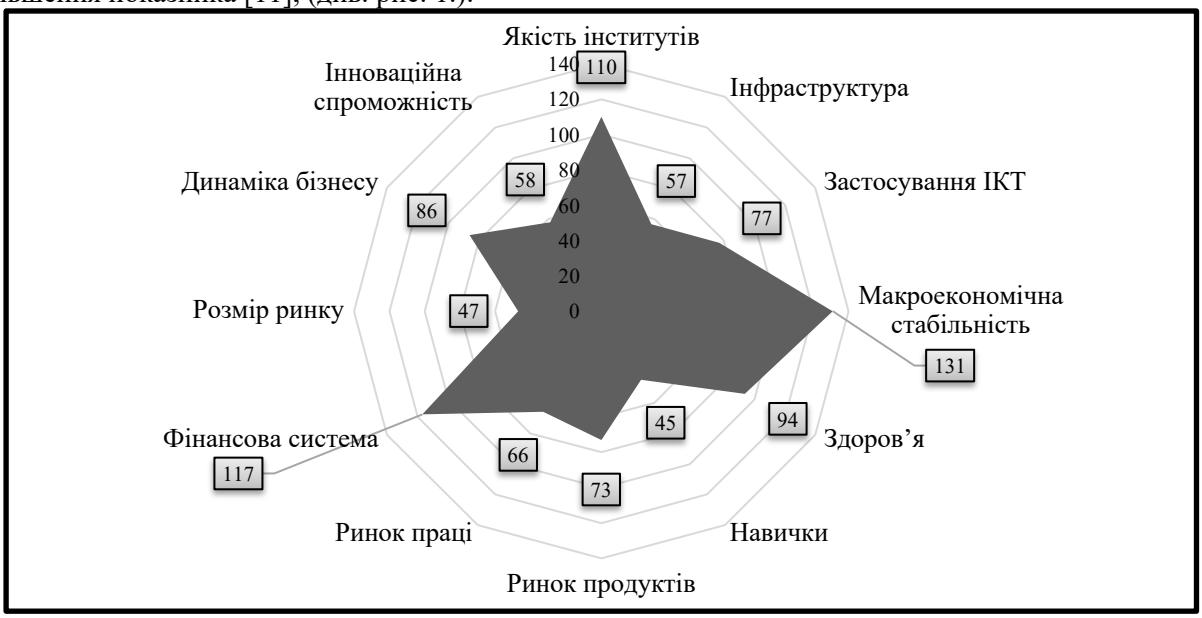


Рис. 1. Позиції України за Global Competitiveness Index 4.0 в 2018-2019рр., (місце).

Примітка. Побудовано автором за даними The Global Competitiveness Report -2019.

Домініканська республіка (82 місце) та Македонія (84 місце) – найближчі сусіди України в рейтингу. А от Росія посіла 43 місце, Польща – 37, Словаччина – 41 та Угорщина - 48, Румунія – 52. Лише Молдова посіла нижчу позицію (88 місце), Білорусь традиційно не брала участі в рейтингу. Аутсайдерами за рівнем конкурентоспроможності незмінно є Ємен та Чад [11].

Рейтинг України за підіндексом «Інноваційні можливості» у доповіді 2018-2019рр. відповідає 58 місцю. Україна покращила свої позиції в рейтингу за всіма показниками цього підіндексу, окрім показників «Витрати на НДДКР % ВВП», «Індекс якості дослідницьких інститутів» та «Стан розвитку кластерів».

Рейтинг України за підіндексом «Застосування ІКТ» у доповіді 2018-2019 рр. відповідає 77 місцю. Україна покращила свої позиції в рейтингу за всіма показниками цього підіндексу «Підписка на мобільний стільниковий телефон», «Підписки на фіксований широкосмуговий Інтернет», «користувачів Інтернету».

За оцінкою експертів Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), для покращення конкурентоспроможності країнам потрібно будувати економіку, яка буде менш залежною від зовнішніх і внутрішніх шоків, створювати інноваційну екосистему та бути більш гнучкими. Відповідно, четверта промислова революція дозволить покращити економічні умови для всіх країн.

Згідно з доповіддю «Глобальний індекс інновацій 2018», підготованою спільно Корнельським університетом, школою бізнесу INSEAD і Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (ВОІВ), який охоплює 126 економік світу, в яких проживає 90,8% населення планети й котрі створюють 96,3% глобального ВВП містить 80 параметрів, які використовуються для оцінки, дають повну картину інноваційного розвитку, включаючи огляд політичної ситуації, стану справ в освіті, рівня розвитку інфраструктури та бізнесу. У доповіді 2018 року наводиться аналіз інноваційного ландшафту в енергетиці наступного десятиліття і вказані потенційні області для проривних розробок в таких сферах, як виробництво електроенергії, зберігання, розподіл і споживання енергії [12].

За даними Global Innovation Index у 2018 році, Україна за останні сім років посіла найвищу позицію – 43 місце, що на сім позицій більше минулорічного показника. В попередньому році Україна піднялася на шість пунктів, що обумовлено високим коефіцієнтом інноваційної ефективності – співвідношенням отриманого результату до інноваційних ресурсів [12], (див. рис. 2.):

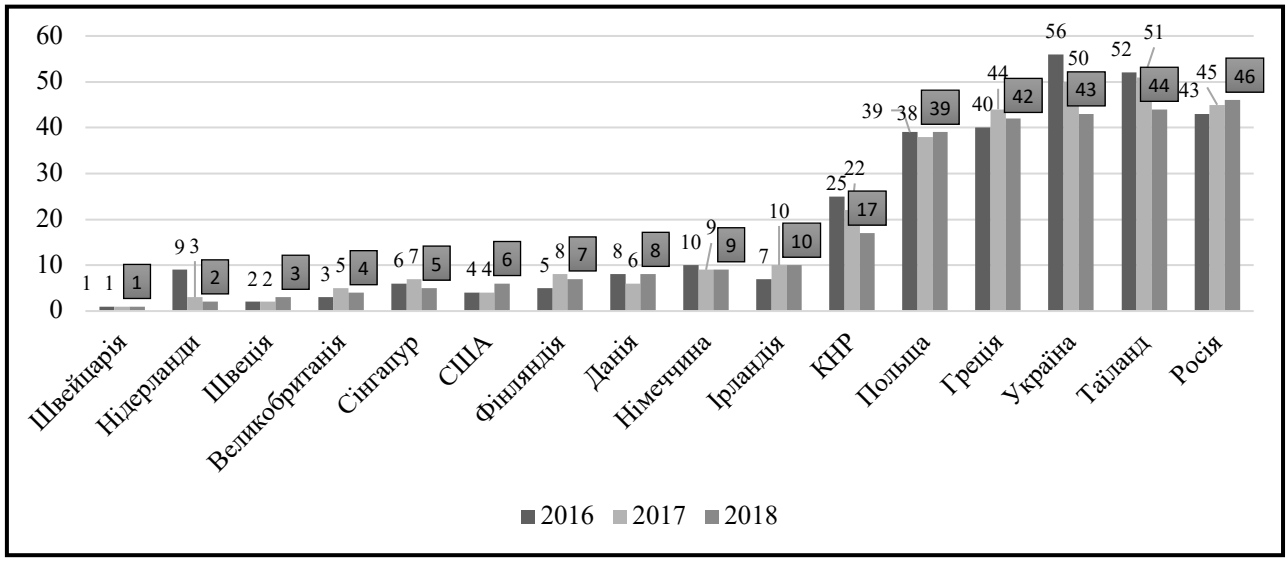


Рис. 2. Динаміка Глобального індексу інновацій по країнах в 2016-2018рр., (місце).

Примітка. Побудовано автором за даними The Global Innovation Index 2018.

Лідирує в рейтингу 2018 року, як і рік, і два тому, Швейцарія, індекс якої становить 68,40 бала. Другу та третю сходинки посідають Нідерланди та Швеція. Також, в десятку найбільш інноваційних країн увійшли: Велика Британія, Сінгапур, США, Фінляндія, Данія, Німеччина та Ірландія (57, 20), [12].

Варто зазначити, що вперше до топ-20 потрапив Китай, а Україна закріпилася у топ-50. Індекс України цьогоріч становив 38,52 бала. Україна обійшла Таїланд, В'єтнам, Росію, Чилі, Молдову, Румунію й Туреччину.

Місце України у світі, за даними глобального інноваційного індексу та його окремими складниками протягом 2010–2018рр., відображено на рисунку 3.

Україна посідає перше місце серед 30 країн із рівнем доходу нижче середнього у ГІІ 2018 року. А також, Україна посідає 30 місце серед 39 країн Європи. Найвищі показники інноваційності

Україна демонструє в освіті й науці та бізнесі. В той же час інституції та інфраструктура залишаються найменш інноваційними [12].

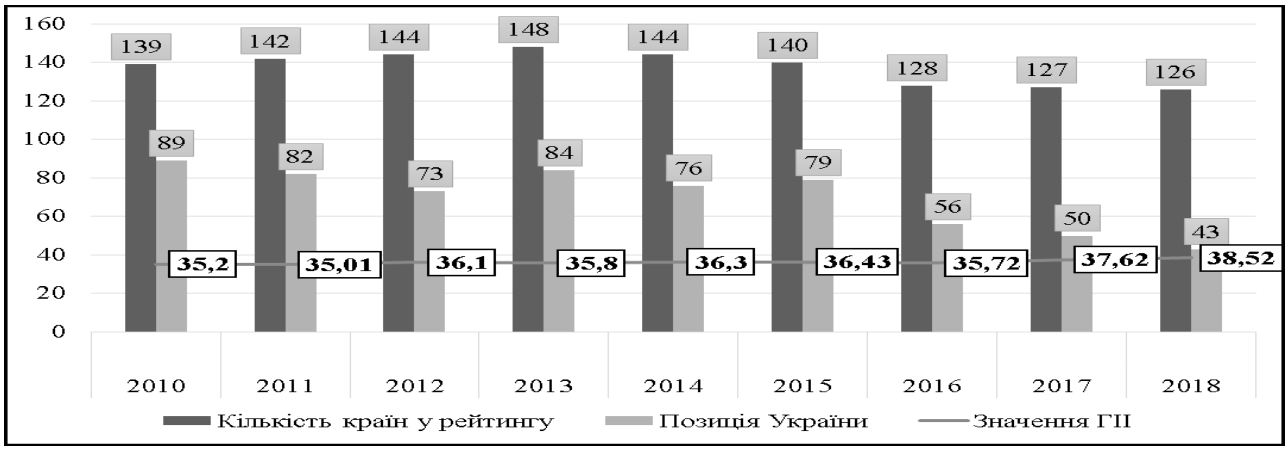


Рис. 3. Динаміка показника глобального інноваційного індексу України в період 2010–2018рр.
Примітка. Побудовано автором за даними The Global Innovation Index 2010-2018.

Однією з найвідоміших міжнародних методик оцінки конкурентоспроможності національної економіки є щорічне рейтингове дослідження «Ведення бізнесу». Рейтинг Світового банку «Doing Business» – це результат щорічного дослідження, що оцінює простоту ведення підприємницької діяльності за десятьма показниками у 190 країнах світу. Компоненти рейтингу оцінюють нормативні акти, що регулюють діяльність малих і середніх підприємств протягом усього життєвого циклу, та їх фактичне використання на практиці.

При підвищенні загального рейтингу на 5 позицій в 2019 році, Україна продемонструвала зростання за шістьма індикаторами: міжнародна торгівля; забезпечення виконання контрактів; захист інвесторів; отримання дозволів на будівництво; врегулювання питання щодо неплатоспроможності; реєстрація власності [7], (див. рис. 4.):

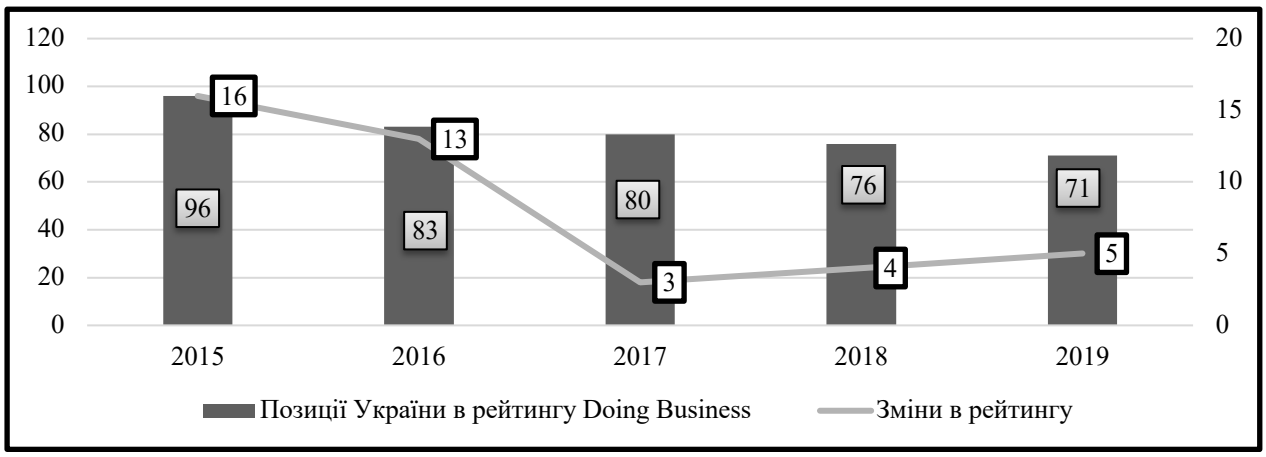


Рис. 4. Позиції України в рейтингу Doing Business за період 2015-2019 роки.
Примітка. Побудовано автором за даними Index «Doing business 2019.

Варто зауважити, що Україна залишилася на другому місці в світі за темпами зростання показників у рейтингу. Проте цьогорічні плюс п’ять пунктів є недостатніми для потенціалу України, яка у найближчі рік-два може увійти у ТОП-50 рейтингу. Для цього потрібно зосередити зусилля на прийнятті відповідних рішень, одним з яких є комплексний законопроект щодо стимулювання інвестиційної діяльності в Україні, реалізація якого дозволить підвищити місце України у рейтингу за кількома напрямами [7].

Зведений рейтинг України за показником сприятливих умов ведення бізнесу в 2019 році, а також дані по десяти індикаторах регулювання підприємницької діяльності відображено на рисунку 5.:

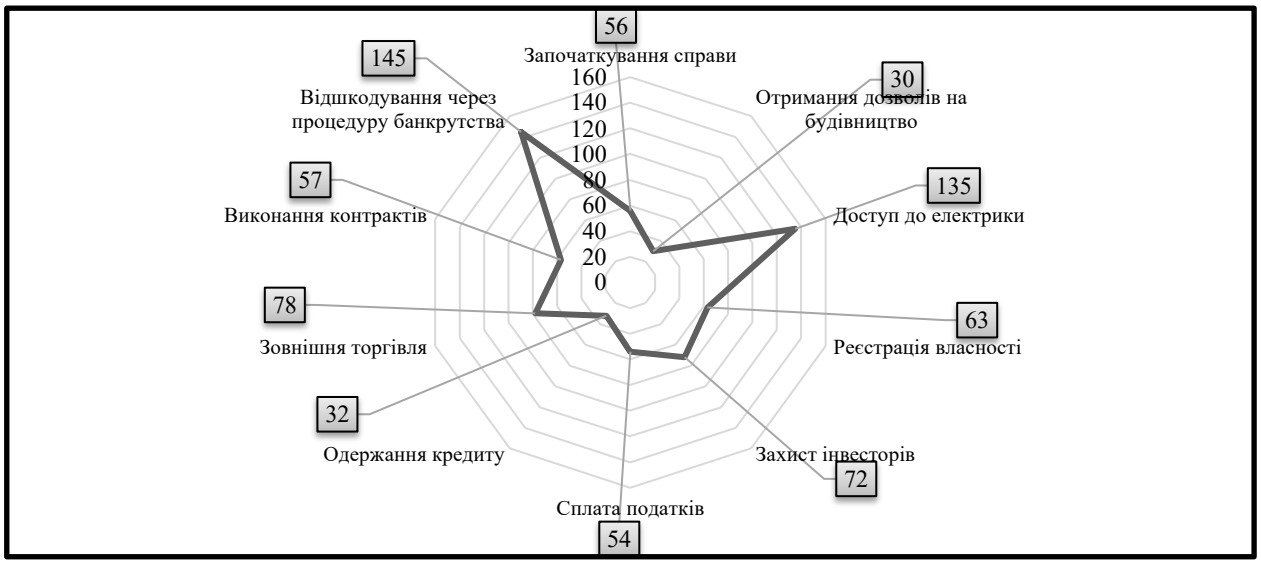


Рис. 5. Умови ведення бізнесу в Україні в 2019 році.

Примітка. Побудовано автором за даними дослідження СБ «Ведення бізнесу» – 2019».

Наступним показником оцінки інноваційного розвитку України є Глобальний індекс конкурентоспроможності талантів (Global Talent Competitiveness Index).

Глобальний індекс конкурентоспроможності талантів (GTCI) продовжує набувати популярності в усьому світі, і сьогодні міцно зарекомендував себе як глобальний еталон для питань, пов'язаних з талантом конкурентоспроможності та майбутнього роботи [10].

На своєму шостому році видання Global Talent Competitiveness Index (GTCI) 2019 розглядає тему підприємницького таланту та глобальної конкурентоспроможності і намагається визначити, яким чином великі та малі фірми, нації та міста можуть сприяти підприємницькому таланту в епоху цифрової трансформації. Сумарний індекс розраховується на основі середнього арифметичного шести критеріїв: ринкові і нормативні умови на ринку праці; шанси для кар'єрного зростання; можливості роботодавців залучати таланти з усього світу (Індекс приваблювання талантів); здатність утримувати кваліфікований персонал; виробничі навички співробітників і глобальні знання показники.

За даними Глобального індексу конкурентоспроможності талантів 2019, лідируючі позиції займають Швейцарія (81,82), Сінгапур (77,27), США (76,64), Норвегія (74,67) та Данія (73,85). Також, в десятку входять: Данія, Фінляндія, Швеція, а також Великобританія, Нідерланди та Люксембург [10], (див. рис. 6.):

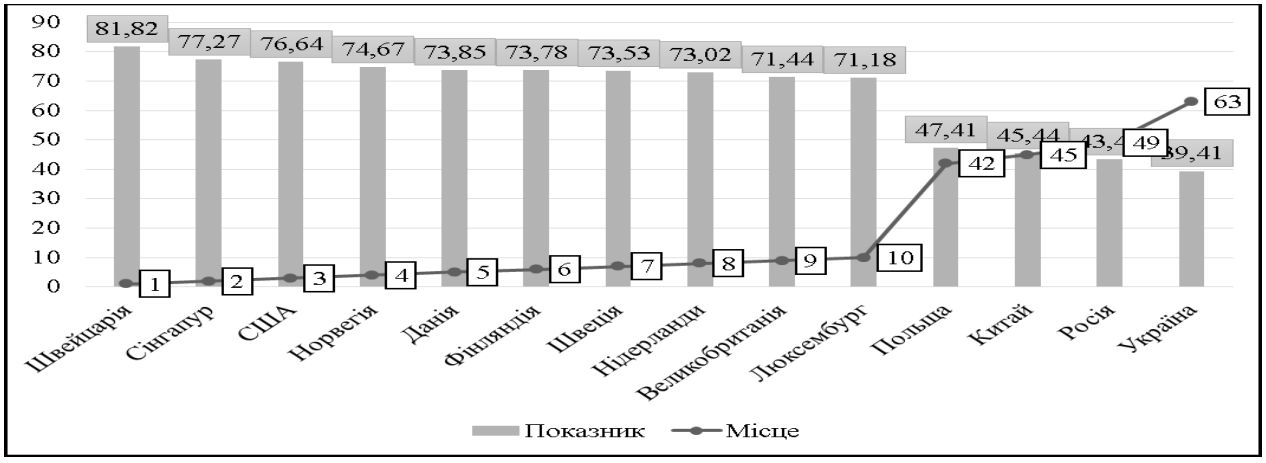


Рис. 6. Рейтинг країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності талантів в 2019 р.

Примітка. Побудовано автором за даними Global Talent Competitiveness Index 2019.

Щодо України, то в 2019 році її місце погіршилося на 2 пункти (63 місце) в загальному рейтингу серед 125 досліджуваних країн (2018 році – 61 місце). За показником «Дохідна група» Україна відноситься до країн з доходами нижче середнього рівня, регіональної групи – Європа, а сам поканик

становить – 39,41. Середня оцінка GTCI нашої дохідної групи становить – 31,64. Для порівняння у Швейцарії, яка очолює рейтинг 81,82, а Польші та Росії 47,41 та 43,47 відповідно [10].

На падіння сумарного рейтингу України в 2019 році за даним індексом вплинуло погіршення позиції за такими складовими: індекс приваблювання талантів; шанси для кар'єрного зростання; Індекс утримання талантів або здатність утримувати кваліфікований персонал та виробничі навички співробітників. Лише за двома позниками Україна в 2019 році покращила свої позиції: ринкові і нормативні умови на ринку праці та глобальні знання. Але основною проблемою продовжують залишатися Індекс приваблювання талантів (105 місце) та ринкові і нормативні умови на ринку праці (96 місце), [10], (див. табл. 3).

Розвиток технологій змінює профіль необхідних талантів і їх основні компетенції, роблячи ключовими незвичайне поєднання технічних і соціальних навичок. Продумана політика в галузі освіти і підготовки фахівців під нові потреби бізнесу є основою успішного розвитку країни. Ключовим фактором успіху є співпраця між державними органами, бізнесом і освітніми установами. Від цього залежить швидкість реформування системи освіти і розробка політики в області зайнятості.

Таблиця 3

Динаміка основних критеріїв Глобального індексу конкурентоспроможності талантів України в 2016-2019рр.

Показник	2016	2017	2018	2019
Глобальний індекс конкурентоспроможності талантів	**66**	**69**	**61**	**63**
Ринкові і нормативні умови на ринку праці	91	103	99	96
Індекс приваблювання талантів	97	94	98	105
Шанси для кар'єрного зростання	72	64	66	68
Індекс утримання талантів	56	54	58	66
Виробничі навички співробітників	40	66	44	45
Глобальні знання	61	53	52	37

Примітка. Складено автором за даними Global Talent Competitiveness Index 2019.

Висновки. Дослідження основних міжнародних рейтингів в системі показників оцінки конкурентоспроможності національної економіки в контексті основних параметрів інноваційного середовища свідчить, що оцінка результатів інноваційної діяльності та її ефективності у 2018-2019 рр. знизилась. Основними причинами цього є зниження обсягів фінансування освіти, науки та інновацій по відношенню до ВВП, зменшення кількості дослідників і частки інноваційних компаній в загальній кількості підприємств. Значно погіршилися показники щодо приваблювання талантів, утримання талантів або здатності утримувати кваліфікований персонал.

Лише Глобальний інноваційний індекс та його модифікація Індекс інноваційної ефективності покращили позиції України через високі оцінки за показниками створення знань, отриманих патентів та корисних моделей по відношенню до ВВП, витрат на комп'ютерне програмне забезпечення, експорту ІКТ послуг у відсотках від загального обсягу торгівлі. Однак, навіть за традиційно високими місцями України за якістю людського капіталу та якістю результатів наукових досліджень, Україна втратила свої позиції.

Факторами, що сприяють інноваційній діяльності України, крім її фінансування, стають капітальні вкладення у нематеріальні активи, зростання патентної активності українських дослідників, інтенсифікація інноваційної діяльності у високотехнологічному секторі, а фактори, що стримують інноваційну діяльність та її внесок в економічне зростання – це значна частка передачі технологій за формою "ноу-хау, угоди на придбання (передання) технологій", що стримує широке впровадження новітніх технологій, відсутність фінансування найбільш перспективних технологічних напрямів розвитку, які визначені пріоритетними

Необхідність здійснення виваженої політики щодо стимулювання інноваційного розвитку вітчизняних підприємств є вимогою часу. Інноваційний потенціал підприємств та економіки в цілому, його ефективне використання виступає головною умовою соціально-економічного розвитку країни та задоволення зростаючих потреб населення.

Література:

1. Левківський О.В. Міжнародні індикатори оцінки інноваційного потенціалу України та його реалізації. *Інтелект XXI,* 2017. № 4. С. 78–82.

2. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2018 році: аналітична довідка /УкрІНТЕІ. Київ, 2019. 80 с.

3. Шипуліна Ю.С., Силка А.В. Фактори впливу на процес формування інноваційно сприятливого середовища. Київ: Економіка і суспільство, 2017. Вип.13. С.805-812.

4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів. URL: http://kno.rada.gov.ua (дата звернення: 10.12.2019).

5. Bloomberg Innovation Index 2019 URL: https://datawrapper.dwcdn.net (дата звернення: 10.12.2019).

6. European Innovation Scoreboard 2018 URL: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en (дата звернення: 11.12.2019).

7. Doing business 2019 URL: http://www.doingbusiness.org (дата звернення: 12.12.2019).

8. Global Investment Trends Monitor 2019 URL: http://unctad.org/en (дата звернення: 12.12.2019).

9. Global R&D funding forecast 2019 URL: http://digital.rdmag.com (дата звернення: 13.12.2019).

10. Global Talent Competitiveness Index 2019 URL: https://gtcistudy.com (дата звернення: 13.12.2019).

11. The Global Competitiveness Report 2018-2019 URL: http://www.weforum.org/reports (дата звернення: 14.12.2019).

12. The Global Innovation Index 2018 URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_ pub_gii_2018.pdf (дата звернення: 14.12.2019).

УДК 339.5:330.15(045)

ЦИБУЛЯК А.Г.,
к.політ.н.,
здобувач кафедри міжнародних фінансів
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

КОНЦЕПЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЯК ПІДГРУНТЯ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Анотація. *Стаття присвячена дослідженню сутності, підходів до тлумачення та напрямів реалізації концепції сталого розвитку як підгрунтя екологізації світової торгівлі. Обгрунтовано напрями інтеграції концепції сталого розвитку в процес екологізації світової торгівлі. Доведено необхідність її врахування як складової розвитку зовнішньоторговельної взаємодії.*

Ключові слова: *сталий розвиток, концепція сталого розвитку, екологізація світової торгівлі, екологічні товари, екологізаційні пріоритети.*

Цыбуляк А.Г., к.э.н., соискатель кафедры международных финансов Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КАК ОСНОВА ЭКОЛОГИЗАЦИИ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация. *Статья посвящена исследованию сущности, подходов к толкованию и направлений реализации концепции устойчивого развития как основы экологизации мировой торговли. Обоснованы направления интеграции концепции устойчивого развития в процесс экологизации мировой торговли. Доказана необходимость ее учета как составляющей развития внешнеторгового взаимодействия.*

Ключевые слова: *устойчивое развитие, концепция устойчивого развития, экологизация мировой торговли, экологические товары, екологизационные приоритеты.*

.

Tsybuliak A.G., candidate of Political Sciences, researcher of international finance department of the Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University

SUSTAINABLE DEVELOPMENT CONCEPT AS THE BASIS OF ECOLOGIZATION OF WORLD TRADE

Abstract. *The article is devoted to research of the essence, approaches to interpretation and directions of implementation of sustainable development concept as the basis of ecologization of world trade. The directions of integrating the concept of sustainable development into the process of ecologization of world trade are grounded. It is proved the necessity of its consideration as a component of the development of foreign trade interaction.*

Keywords: *sustainable development, sustainable development concept, ecologization of world trade, environmental products, environmental priorities.*

Актуальність проблеми. Інтенсифікація міждержавної взаємодії як одна з визначальних характеристик сучасного етапу трансформаційного розвитку світового господарства має свій прояв, зокрема, в розширенні світового виробництва та інтенсифікації торговельної взаємодії. Це зумовлено передусім, широким спектром переваг, які надає суб'єктам господарювання міжнародне розміщення виробництва, оптимізація торгово-політичної складової цього процесу. Поряд з цим, саме розвиток виробничих потужностей, зростання обсягів експортно-імпортних операцій здійснює значний негативний вплив на довкілля, загострюючи екологічну проблему і вимагає пошуку можливих напрямів його екологізації. Суттєве значення в цьому зв'язку має концепція сталого розвитку, яку варто розглядати як стратегію вирішення проблем збереження та відтворення навколишнього природного середовища і забезпечення високого рівня життя населення країн світу. Саме перехід світової спільноти на функціонування на засадах сталого розвитку є підгрунтям оптимізації

екологічної складової виробничо-торговельних процесів. Це зумовлює актуальність дослідження сутності, підходів до тлумачення та напрямів практичної імплементації цієї концепції у процес розвитку зовнішньоторговельних відносин.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання дослідження та імплементації концепції сталого розвитку у процес еколого-економічної та торговельної взаємодії є предметом досліджень зарубіжних та вітчизняних науковців. Особливої уваги в цьому зв'язку заслуговують праці таких науковців як Т. Мор, Т. Компанеллі, Е. Леруа, Н. Джорджеску-Роген, Г. Дейлі, Б.Тернер, В. Вернадський, О. Веклич, Б. Данилишин., П. Ерліх., Ю.Туниця Ю. та ін. Проте численні аспекти даної проблеми потребують подальшої розробки.

Метою статті є дослідження сутності та напрямів ефективної реалізації концепції сталого розвитку в процесі екологізації світової торговельної взаємодії та обгрунтування пріоритетів розвитку екологічної компоненти сталого еколого-орієнтованого функціонування суб'єктів світового господарства.

Виклад основного матеріалу. За своїм змістом сталий розвиток є керованим. Основою його керованості є системний підхід та сучасні інформаційні технології, які дозволяють швидко моделювати різні варіанти напрямків розвитку, з високою точністю прогнозувати їхні результати та обирати найбільш оптимальний. Генезис підходів до тлумачення концепції сталого розвитку, на наш погляд, має за основу античні ідеї створення ідеальної моделі суспільства Платона та Аристотеля, а також Т. Мора та Т. Компанеллі, роботи яких були присвячені, зокрема, опису ідеальної держави, побудованої на принципах справедливості й сприяння стабільному розвитку суспільства. Пізніше було сформовано теорію «ноосфери». Термін запропонував французький учений Едуард Леруа, а теорію розвинув видатний учений В. І. Вернадський [1]. Проте, слід зауважив, що незважаючи на посилення уваги вчених до проблем взаємовідносин людини і природи, жодних змін в людському розвитку, що мали б яскравий антропоцентричний характер, не відбулося. Навпаки, антропогенне навантаження на природні екосистеми продовжувало збільшуватися.

Прогресивний етап розвитку зазначеної концепції зумовлений дослідженнями Н. Джорджеску-Рогена, який пов'язував розвиток економіки з природними обмеженнями та здійснив спробу поєднати термодинаміку з економікою довкілля. Автором інноваційної економічної теорії сталого розвитку слід вважати Г. Дейлі. На його думку, сталий розвиток являє собою гармонійний, збалансований, безконфліктний прогрес земної цивілізації, груп країн (регіонів, субрегіонів), а також окремо взятих країн нашої планети за науково обґрунтованими планами (методами системного підходу), коли в процесі неухильного інноваційного інтенсивного (а не екстенсивного) економічного розвитку країн одночасно позитивно вирішується комплекс питань щодо збереження довкілля, ліквідації експлуатації, бідності та дискримінації як кожної окремо взятої людини, так і цілих народів чи груп населення, у тому числі за етнічними, расовими чи статевими ознаками. Слід погодитися з тим, що це передбачає врахування основної визначальної характеристики такого типу розвитку – вплив на економічні, соціальні, культурні, політичні та інші процеси [2].

Сучасне розуміння зазначеної концепції грунтується на поняттях екорозвитку, розвитку без руйнування, необхідності стійкого розвитку екосистем. Подальший її розвиток у Всесвітній стратегії охорони природи, доповіді "Наше спільне майбутнє", Порядку денному на XXI століття зумовив, по-перше, розуміння сталого розвитку, як розвитку, який забезпечує потреби нинішнього покоління без завдавання шкоди можливості майбутнього покоління задовольнити свої власні потреби, по-друге, розвиток дослідження з екологічної безпеки як частини національної і глобальної безпеки, по-третє, необхідність та постійність врахування цієї концепції у розвитку суб'єктів світового господарства [3, 4].

Серед ключових векторів впливу стратегії сталого розвитку на екологічну адаптацію світового господарства до нових викликів та напрямів її інтеграції у функціонування світової спільноти варто відзначити, передусім, підписання кліматичних угод в Кіото у 1997 році та в Парижі у 2015 році, Світовий саміт зі сталого розвитку, а також рішення, прийняті на Міжнародній конференції з фінансування розвитку в 2002 році. Основним надбанням останньої слід вважати визначення та обговорення можливих напрямів використання екологічних інструментів, серед яких: податкові важелі, інвестиції в економічну і соціальну інфраструктуру, розвиток ринків капіталу через банківські системи, проведення раціональної бюджетної і грошової політики та ін. Слід зауважити також, що в рамках Маракешської угоди про створення СОТ члени встановили чіткий зв'язок між сталим розвитком та лібералізацією торгівлі - задля того, щоб відкриття ринку координувалося з екологічними та соціальними цілями. Слід зауважити, що націлений на сприяння відкритій торгівлі, ряд аспектів

Дохійського раунду мав пряме відношення до сталого розвитку, і тому позитивно сприяв зусиллям щодо пом'якшення та адаптації до зміни клімату. Крім того, регулярна робота СОТ забезпечує платформу для розширення зв'язків між торгівлею та зміною клімату [5].

Слід відмітити також, що країни-учасниці СОТ намагаються розвивати взаємодію у напрямі лібералізації торгівлі екологічними товарами та товарами і послугами, що можуть принести користь навколишньому середовищу. Полегшення доступу до продуктів та послуг у цій сфері може допомогти підвищити енергоефективність, зменшити викиди парникових газів та мати позитивний вплив на якість повітря, води, ґрунтів та природних ресурсів. Успішний результат переговорів щодо екологічних товарів та послуг може принести потрійні переваги членам СОТ: виграш для навколишнього середовища, виграш для торгівлі та виграш для розвитку.

Інвайронментальні товари можуть охоплювати ряд ключових технологій, які позитивно сприятимуть боротьбі зі зміною клімату. Зниження або усунення імпортних тарифів та нетарифних бар'єрів у цих видах товарів знизить їх ціну та зробить їх більш доступними. Посилена конкуренція сприятиме розвитку технологічних інновацій у сферах, пов'язаних із захистом навколишнього середовища та боротьбою зі змінами клімату. Не зважаючи на зростання обсягів торгівлі екологічними товарами, досі не вироблено єдиного методичного підходу до їх сутності та механізму регулювання торгівлі ними на світових ринках [6]. За визначенням ЮНЕП та ОЕСР, у найбільш загальному вигляді, екологічні товари – це товари, які призводять до підвищення добробуту споживачів одночасно із зниженням екологічних ризиків їх використання. На нашу думку, екологічним товаром може також вважатися продукт, вироблений з використанням екологічно чистої сировини, а також той, який може бути безпечно утилізований [7].

В свою чергу, Міжурядова група з питань зміни клімату визначила низку технологій пом'якшення наслідків та адаптації, які можуть допомогти у вирішенні проблем зі зміною клімату. Зауважимо, що в багатьох випадках йдеться про екологічні товари, виробництво яких передбачає застосування екологічних технологій. До них слід віднести: вітрові та гідроенергетичні турбіни, сонячні водонагрівачі, резервуари для виробництва біогазу, і звалища для збору метану. Економічний підхід до концепції сталого розвитку, заснований на теорії максимального потоку сукупного доходу Хікса-Ліндаля, який може бути досягнуто за умови, принаймні, збереження сукупного капіталу, за допомогою якого він одержується. Соціальна складова, в свою чергу, спрямована на збереження стабільності соціальних і культурних систем, екологічна – на забезпечення цілісності біологічних і фізичних природних груп.

Економічна природа та сутність екологічної компоненти експортного виробництва, товарів та послуг, що реалізуються на світових ринках полягає у витратах, які спрямовані на такі зміни їх якісних характеристик, що за умов виробничого і невиробничого споживання зазначених об'єктів світової торгівлі зумовлює зменшення їх негативного впливу на довкілля, поліпшує характеристики технологічних процесів, веде до покращення системи показників розвитку життєвого рівня населення країн світу. В свою чергу, економічна природа, сутність, діалектична взаємозалежність процесу екологізації та світової торгівлі знаходить свій прояв у існуванні прямої економіко-математичної залежності, згідно якої стан та зростання рівня екологізації світової торгівлі посилює конкуренцію на світовому ринку, впливає на рівень цін на екологічні товари та послуги, обумовлює зростання витрат виробництва, сприяє зростанню добробуту споживачів та інтенсифікує значення інноваційної складової світових торговельних зв'язків.

Концепція сталого розвитку орієнтує країни світу на реалізацію екологічно спрямованих заходів щодо структурної перебудови як національних економік, так і міжнародних економічних відносин у напрямі екологізації всіх видів життєдіяльності суспільства. В цілому, саме завдяки збалансованим екологічним зусиллям, здійснюваним державами з метою досягнення соціально-економічного прогресу й гармонізації взаємовідносин між цивілізацією та природою, які окреслені концепцією сталого розвитку світової спільноти, створюються реальні передумови для подальшого збереження природно-ресурсного потенціалу з метою забезпечення життєвих потреб нинішнього і майбутніх поколінь. Концепція зорієнтована на реалізацію екологічно спрямованих заходів щодо структурної перебудови національної економіки і міжнародних економічних відносин, на екологізацію всіх видів життєдіяльності суспільства шляхом комплексного проведення відповідних заходів організаційного, технологічного, фінансово-кредитного, міжнародно-правового, адміністративного плану, які здійснюватимуться світовим товариством, його регіональними інституціями та кожною країною окремо.

В цілому з метою раціонального поєднання екологічної та економічної складової розвитку світового господарства доцільною є розробка таких механізмів міжнародної господарської співпраці, які ґрунтуються на концепції сталого розвитку та передбачають використання в ній інструментів збереження навколишнього середовища. Наразі у світі переважає модель переходу від дуже слабкої до слабкої стабільності (Б. Тернер). Її основний недолік полягає в концентрації уваги на економічній динаміці та соціальних процесах, а не на екологічних проблемах. У цілому концепції дуже слабкої та слабкої екомодернізації пов'язані з підходами до охорони навколишнього природного середовища, спрямованими на збереження і деяке корегування нинішнього антропоцентричного характеру соціально-економічного розвитку. Розгляд теорії сильної та дуже сильної екомодернізації – це розгляд моделей сталого розвитку під більшим або меншим впливом екоцентризму.

Зауважимо, що загострення суперечностей взаємодії економічної спільноти з оточуючим середовищем донедавна супроводжувався виникненням лише локальних або регіональних екологічних криз, які охоплювали продуктивні сили, екологічні умови господарської діяльності та впливали на життя лише певної окремої частини людства. Проте якісне ускладнення й загострення таких суперечностей спричинило розширення їх просторових масштабів, з одного боку, та посилення екологічної інтернаціоналізації та взаємозалежності держав у вигляді виникнення транскордонних екологічних ефектів антропотехногенної діяльності, експорт власних національних екологічних проблем за кордон, зростання обсягів споживання, забруднення міжнародних природних ресурсів – з іншого, призвело до загострення глобальних і регіональних екологічних суперечностей, вирішення яких лежить у площині реалізації принципів концепції сталого розвитку.

Висновок. Концепція сталого розвитку пов'язана із забезпеченням екологічного розвитку сучасного світу, оскільки принципи стійкого розвитку грунтуються на врахуванні двох превалюючих потреб: у соціально-економічному розвитку та розсудливому використанні потенціалу довкілля з метою задоволення теперішніх і майбутніх потреб людства. Концепція грунтується на взаємозв'язку трьох основних складових: економічної, соціальної та інвайронментальної, тобто екологічної. Стійкий розвиток має забезпечити розвиток майбутніх поколінь, що є, безперечно, неможливим без урахування екологічних принципів функціонування сьогодення. Разом з цим, ці принципи мають враховуватись при виробництві та експорті екологічних товарів, при розробці пріоритетів розвитку експортоорієнтованого виробництва, оскільки це є підгрунтям екологізації міжнародного торговельного співробітництва. Подальша імплементація концепції сталого розвитку в процес міжнародної торгівлі забезпечить досягнення основної мети її екологізації – зниження навантаження на довкілля та мінімізацію впливу на нього виробничо-торговельних процесів.

Бібліографічний список:

1. Вернадский В.И. Научная мысль как планетарное явление. М.: Наука. 1991. 270 с.
2. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку. К.: Інтелсфера. 2002. 298 с.
3. Our Common Future: Report of the World Commission on Environment and Development. Chapter 12: Towards Common Action: Proposals For institutional and Legal Change. URL: http://www.un-documents.net/ocf-12.htm#II (дата звернення: 18.10.2019)
4. Програма дій: Порядок денний на XXI століття; Пер. з анг.: ВГО "Україна. Порядок денний на XXI століття ". К.: Інтерсфера. 2000. 360 с.
5. Trade and Environment at the WTO. World Trade Organization. URL: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_env_e.pdf. (дата звернення: 11.10.2019)
6. Правові питання взаємодії торгівлі та екології в контексті забезпечення сталого розвитку. URL: http://www.greenparty.ua. (дата звернення: 20.10.2019)
7. Trade in environmental goods and services: opportunities and challenges. URL: http://www.intracen.org. (дата звернення: 11.09.2019)

УДК 339.138(045)

КОВАЛЕНКО Ю.О.,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств
Факультет транспорту, менеджменту і логістики
Національний авіаційний університет
ПРОХОРОВА Н.В.,
студентка 3 курсу,
Факультет міжнародних відносин
Національний авіаційний університет

ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ СПОСІБ РЕАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-РІШЕНЬ

Анотація. *Стаття присвячена дослідженню інтернет-маркетингу як сучасного інструменту реалізації бізнес-рішень підприємств різних сфер діяльності. Обґрунтовано інструменти інтернет-маркетингу, проведено аналіз його форм та особливостей. Доведено що інтернет-маркетинг має досить широкий набір технологій, які дозволяють вивести бізнес на якісно новий рівень. Зважаючи на це, визначено основну мету інтернет-маркетингу та виокремлено найбільш поширені технології реалізації його інструментів. Визначено особливості маркетингу соціальних зв'язків.*

Ключові слова: *інтернет, інтернет-маркетинг, SMM, маркетингові технології реалізації бізнес-процесів, інструменти інтернет-маркетингу.*

Коваленко Ю.А., доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности предприятий, Факультет транспорта, менеджмента и логистики, Национальный авиационный университет
Прохорова Н.В., студентка 3 курса Факультет международных отношений, Национальный авиационный университет

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ

Аннотация. *Статья посвящена исследованию интернет-маркетинга как современного инструмента реализации бизнес-решений предприятий различных сфер деятельности. Обоснованы инструменты интернет-маркетинга, проведен анализ его форм и особенностей. Доказано, что интернет-маркетинг имеет достаточно широкий набор технологий, которые позволяют вывести бизнес на качественно новый уровень. С учетом этого определена основная цель интернет-маркетинга и выделены наиболее распространенные технологии реализации его инструментов. Определены особенности маркетинга социальных связей.*

Ключевые слова*: интернет, интернет-маркетинг, SMM, маркетинговые технологии реализации бизнес-процессов, инструменты интернет-маркетинга.*

Kovalenko Y:A:., Associate Professor, Department of Management of Foreign Economic Activity of Enterprises, Faculty of Transport, Management and Logistics, National Aviation University
Prokhorova N:V:, 3rd year student, Faculty of International Relations, National Aviation University

INTERNET MARKETING AS AN EFFECTIVE METHOD OF BUSINESS DECISION IMPLEMENTATION

Abstract. *The article is devoted to the study of Internet marketing as a modern tool for implementing business decisions of enterprises in various fields of activity. Internet marketing tools are grounded, its forms and features are analyzed. It is proved that Internet marketing has a rather wide range of technologies that allow to take a business to a new level. The main purpose of internet marketing and the most common technologies for implementing its tools have been identified. The peculiarities of social networking marketing are determined.*

Key words: *internet, internet marketing, SMM, business process' marketing technologies, internet marketing tools.*

Актуальність проблеми. Стрімке впровадження в економічну практику мережі Інтернет та нових потужних інформаційних технологій багато в чому визначає сьогодні обличчя цивілізації. Їх поява і стрімкий розвиток привели до формування глобальних інформаційних мереж, створення інформаційного середовища, що робить вплив на різноманітні сфери людської діяльності. Економіка, зокрема, є однією з перспективних сфер використання сучасних технологій. Все вище зазначене стало основою для появи нового напряму в сучасній концепції маркетингу взаємодії – інтернет-маркетингу.

Завдяки широкому набору інструментів, компанія сьогодні може не тільки здійснювати інформування клієнтів за допомогою сайту, але й перенести в Інтернет значне число бізнес-процесів. Висока швидкість комунікацій та широкі моливості для автоматизації, дозволяють значно знизити витрати й збільшити ринкову частку компанії. Саме тому інтернет-маркетинг варто розглядати як найбільш сучасну систему інструментів по досягненню підприємством своїх цілей на ринку. Це зумовлює актуальність дослідження його сутнісних рис, форм, методів та технологій реалізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Суттєвий внесок у вивчення інструментів та технологій Інтернет-маркетингу зробили А. І. Агєєв, О. А. Кожушко, Є. В. Крикавський, Л. О. Лігоненко, О. В. Манойленко, І. О. Севостьянов, І. С. Чуркін та ін. Водночас, швидкий розвиток інформаційних систем сприяє появі нових технологій інтернет-маркетингу, що потребує більш грунтовних досліджень.

Метою статті є дослідження теоретико-методологічних засад розвитку інтернет-маркетингу і обґрунтування напрямів ефективної реалізації його інструментів з метою посилення конкурентних позицій підприємства на ринку.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку цивілізації інформація відіграє ключову роль у функціонуванні суспільних, державних інститутів і в житті кожної конкретної людини. На наших очах процес інформатизації розвивається настільки стрімко і найчастіше не передбачувано, що ми лише тільки на самому початку шляху усвідомлюємо його соціальні, суспільні, політичні, економічні, військові та інші можливі наслідки. Глобальна інформатизація веде до створення єдиного світового інформаційного простору, у рамках якого проводиться нагромадження, опрацювання, збереження й обмін інформацією між суб'єктами цього простору – людьми, організаціями, державами.

Інтернет-маркетинг вперше з'явився на початку 1990-х років, коли текстові сайти почали розміщувати інформацію про товари. Через деякий час Інтернет-маркетинг переріс у щось більше, ніж продаж інформаційних продуктів. Зараз іде торгівля інформаційним простором, програмними продуктами, бізнес-моделями й багатьма іншими товарами та послугами. Такі компанії, як Google, Yahoo, і MSN піднялися на новий рівень і сегментували ринок Інтернет-реклами, пропонуючи малому і середньому бізнесу послуги з локальної реклами. Рентабельність інвестицій зросла, а витрати вдалося знизити. Цей тип маркетингу став основою сучасного капіталізму, яка дозволяє будь-кому, у кого є ідея, товар або послуга досягти максимально широкої аудиторії. Інтернет-маркетинг слід вважати практикою використання усіх аспектів традиційного маркетингу в мережі Інтернет. Основною метою такої діяльності є одержання максимального ефекту від потенційної аудиторії мережі. Інтернет-маркетинг має на сьогоднішній день досить широкий набір технологій, які дозволяють вивести бізнес на якісно новий рівень. До цих технологій доцільно віднести наступні (див. рис. 1):

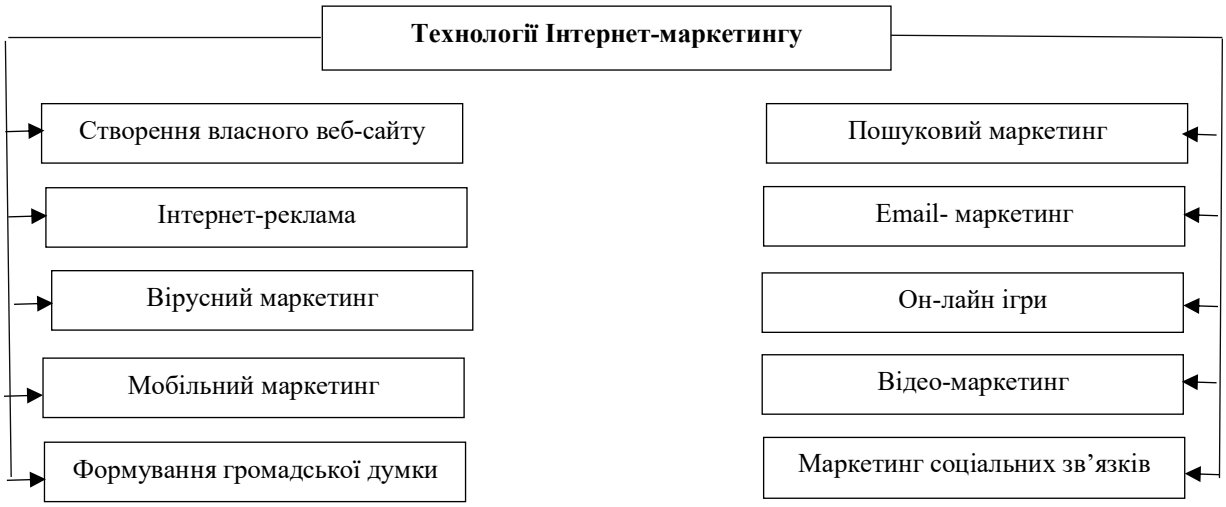


Рис. 1. Комплекс технологій інтернет-маркетингу

Варто погодитись з думкою С. Міхнєєва, який виділяє наступні основні технології інтернет-маркетингу:

– створення веб-сайту та розміщення його в мережі Інтернет, що відкриває для компанії необмежені можливості в успішній конкуренції на ринку;

– пошуковий маркетинг. Як правило, пошук продукту в мережі Інтернет починається із запиту в пошуковій системі. Пошукова оптимізація, пошукова реклама є найважливішими технологіями інтернет-маркетингу, за допомогою яких веб-сайт виводить- ся на високі позиції, у так званий топ пошукової видачі;

– Інтернет-реклама, яка характеризується високим ступенем точності охоплення цільової аудиторії, дає можливість управляти бюджетом рекламної кампанії й оперативно простежити за її ефективністю. Вона представлена у двох основних видах: банерна й контекстна;

– email-маркетинг, тобто індивідуальні розсилки електронною поштою. При невисоких витратах дає можливість поширювати інформацію серед конкретних потенційних клієнтів;

– вірусний маркетинг, тобто технологія, в основі якої лежить створення «вірусу», привабливого для користувачів рекламної інформації та який передається ними один одному у вигляді розваги, а не реклами;

– он-лайн ігри із вбудованою рекламою або елементами брендів компаній;

– мобільний маркетинг (СМС-маркетинг). Розробка багатьох веб-сайтів ведеться з урахуванням можливостей мобільних пристроїв, у яких передбачений доступ до мережі Інтернет;

– відео-маркетинг. Сьогодні розроблені для ПК програми дозволяють створювати відео-ролики за різною тематикою будь-якому користувачеві, який може розмістити його в мережі на якому-небудь сервісі, наприклад, на YouTube;

– формування суспільної думки. Ця технологія інтернет-маркетингу формує позитивний імідж компанії шляхом впровадження текстової інформації на різних інтернет-ресурсах: через поширення прес-релізів і роботу з мережною пресою, новинними ресурсами, через замовлення профільних статей і прояву активності на тематичних форумах тощо;

– маркетинг соціальних зв'язків, ідея якого полягає в залученні відносин між людьми для просування продуктів чи послуг.

Розглянемо детальніше окремі з зазначених технологій. Ще кілька років тому використання SMM у бізнесі вважалося нововведенням, а сьогодні ж більшість компаній активно використовують цю технологію для просування свого бізнесу. Популярність соціальних мереж обумовлена тим, що людям властиво ділитися чимось цікавим, а Facebook, Vk, Instagram, Linkedin, Twitter та інші – це зручні платформи для спілкування. Вони стають все більш популярними, і сьогодні більшість компаній мають аккаунт хоча б на одній з них. Найчастіше соціальні мережі (особливо закриті) стають майданчиком для зустрічі професіоналів, сюди "приходять", щоб знайти компетентних людей, однодумців. Багато хто розміщує тут запрошення на заходи, анонси, звіти, фото, опитування. Обсяг інформації, яким обмінюються люди в соціальних мережах, величезний і надалі буде тільки збільшуватися.

Маркетологи для залучення нових клієнтів використовують широкий спектр інструментів, серед яких варто виділити наступні. По-перше, SMM – Social Media Marketing. Цей інструмент варто поставити на перше місце серед способів інтернет-маркетингу. У соціальних мережах легко знайти людей в залежності від їх інтересів, захоплень, віку, створити співтовариство і інформувати відвідувачів про різні новинки. Реклама, яка розміщується на цих ресурсах, зазвичай ненав'язлива і спрямована на цільову аудиторію, яка підбирається по дуже багатьом параметрам. Соцмережі адаптовані під мобільні телефони, тому з них дуже легко збирати трафік. По-друге, SEO-оптимізація, що допомагає підвищити продажі, зробити бренд популярніше і збільшити дохід. В першу чергу ваш сайт високо ранжується пошуковими системами, і одного разу виконана розкрутка довгий час буде приносити вам вигоду. Аудиторія почне краще довіряти інтернет-ресурсу, який з'являється на перших сторінках видачі, кількість клієнтів збільшиться, і при грамотному наповненні сайту ви завжди будете на вершині результатів видачі. По-третє, контекстна реклама як ефективний спосіб підвищення продажів, що дозволяє вибирати аудиторію за віком, інтересами, географічним розташуванням і багатьма іншими параметрами. Найбільш поширена на сьогодні Google Adwords і Яндекс Директ, але є і альтернатива у вигляді системи Begun. Незалежно від сервісу завдяки контекстній рекламі до вас прийде саме той користувач, якому цікавий ваш товар або послуга. По-четверте, банерна реклама, яка

являє собою анімовані зображення з рекламним текстом і гіперпосиланням на сайт рекламодавця, за допомогою чого можна ефективно донести до цільової аудиторії інформацію про продукт.

По-п'яте, e-mail маркетинг, який дозволяє встановити двосторонній зв'язок між підприємцем і споживачем. Кожному клієнту індивідуально приходять електронні повідомлення про компанії, діяльності фірми, нові товари в інтернет-магазині тощо. Витрати на таку рекламу мінімальні, за допомогою зворотного зв'язку можна відстежувати реакцію користувачів. Ясно, що підготовка якісної рекламної розсилки – ключовий етап усього процесу. По-шосте, ведення блогу. За допомогою нього можна об'єднувати користувачів в тематичні союзи, публікувати та оновлювати інформацію про вашу компанію або товари, знайти нових споживачів. Зручний майданчик для спілкування з аудиторією і отримання відгуків. По-сьоме, ремаркетинг і ретаргетинг. Ремаркетинг – це інструмент Google AdWords, ретаргетинг – Яндекс Директ. Обидва представляють собою контекстну рекламу, яка показується користувачам, що вже побували на певному сайті. Це досить дієвий інструмент для збільшення продажів. Інтернет-магазин, в якому налаштований ретаргетінг, буде показувати посилання на товари скрізь, де ви знаходитесь в інтернеті. Можливо, ви поклали продукт в кошик, щось відвернуло вашу увагу, ви натиснули на хрестик. Але ці рекламні механізми нагадають вам про зроблений вибір. По-восьме, event marketing (подієвий маркетинг). Йдеться про просування продукту за допомогою певних заходів: вебінарів, форумів, семінарів. Між споживачем і брендом налагоджується емоційний контакт, клієнт отримує всю необхідну інформацію про товар або послугу. Однак, тут як ніде важливий процес: визначення цільової аудиторії, цілей, завдань, часу, місця тощо, вміння подати інформацію про бренд. Основні складові будь-якої події: анонс (інформування), його проведення та інформаційна хвиля (післясмак).Зараз поширений комплексний інтернет-маркетинг, тобто використання декількох інструментів на різних етапах. Наприклад, попит зручно формувати за допомогою контекстної реклами, а трафік найкраще генерується за допомогою SEO. Email- і SMS-маркетинг допомагають при роботі з клієнтами, які вже переконалися в якості вашого продукту і зацікавлені в подальших покупках

За допомогою цих інструментів підприємства просувають свої послуги, проте цього виявляється недостатньо і тут доцільно застосовувати кейс-метод. В даному контексті йдеться про "переміщення" інструментів до "кейсу" і застосування комплексу маркетингових прийомів для роботи з ними. Термін «кейс» (case study) використовують в бізнесі для описання різних понять. Так, на бізнес-тренінгах, співбесідах та професійних сертифікаціях кейс – це завдання, які потрібно вирішити співробітнику. У такому кейсі показані короткі дані і пропонується знайти оптимальний спосіб вирішення для досягання цілі – підписання угоди, продажу товару, вирішення якоїсь технічної проблеми тощо. Кейси можуть бути індивідуальними та груповими, які призначені для визначення рівня компетенції шукача та вміння працювати у команді. Кейси допомагають більш об'єктивно оцінити професійний рівень співробітника та отримати уявлення над тим наскільки успішно він буде вирішувати виробничі задачі і взаємодіяти з іншими членами команди.

Кейси в інтернет-маркетингу – це опис вже вирішених задач, що допомагає продемонструвати роботу компанії на всіх етапах від початкової до кінцевої точки, у якій був досягнутий очікуваний результат. Алгоритм створення кейса має наступний вигляд: визначити конкретну свою цільову категорію; додати чітко вихідні дані – опис клієнта, його бажання, спосіб життя і т.д.; Вказати цілі, які ставить клієнт – збільшити трафік сайту, збільшити продажі, залучити нових клієнтів; описати проблеми клієнта і методи, які виявилися малоефективними поки він сам намагався вирішити проблему; детально розписати дії компанії під час роботи над проектом в зрозумілих формулюваннях для клієнта; опрацювати декілька відмов клієнта; просувати компанію за допомогою SEO-оптимізації сайту, контекстної реклами, просування у соціальних мережах та e-mail маркетингу.

На нашу думку, доцільно розглянути зазначений алгоритм на прикладі регіональної компанії, що здійснює свою діяльність в сфері продажу будматеріалів. Дане підприємство відкрило відділення в Києві, через 2,5 року діяльності відділення все ще не приносило прибутку, незважаючи на спроби, які робили управління і працівники відділення. Як результат сформувалася складна ситуація, в якій керівництво компанії передбачало передумови невдачі в безініціативності працівників відділення, а керуючий філії посилався на брак допомоги з боку головного офісу і незначні бюджетні кошти. Зважаючи на це, від начальника відділення спільно з керівництвом було поставлено завдання збільшення обсягу продажів в столичному відділенні компанії.

З метою досягнення запланованих результатів було проведене діагностування для розкриття підстав для відсутності динаміки. В ході діагностування були досліджені суб'єктивні причини, виявлені корисні результати в частині компетенції персоналу, мотивації, постановки цілей і завдань.

Крім того, вивчалися конкретні причини: стан розвитку столичного ринку, відповідність бізнес-системи і процесів. За підсумками діагностування були виявлені наступні проблем:

По-перше, в області особистого – різне уявлення щодо методів досягнення цілей у курівництва головного офісу та відділення, сукупність скарг і недомовок, труднощі в спілкуванні внаслідок нечастих особистих зустрічей керівництва.

По-друге, в області неупередженого – ґрунтовних перешкод до здійснення стратегії збільшення виявлено не було. Розкрито позитивні результати щодо затребуваності продукції, просування і ємності ринку. Ключові труднощі були виявлені в сфері позиціонування і просування,а також розкритий ряд недоглядів в області організації бізнес-процесів.

По-третє, виявлена необхідність в навчанні працівників відділення. Було запропоновано наступні варіанти вирішення проблем: виконати стратегічну сесію, в процесі якої слід уточнити цілі, розробити і узгодити політику компанії для їх отримання; встановити більш дієвий розмір комунікацій, сформувати безпечний простір для взаємодій керівництва головного офісу та філії; перевести роботу відділення в формат проектної діяльності, встановити терміни, бюджет і головні характеристики продуктивності (див. рис. 2):

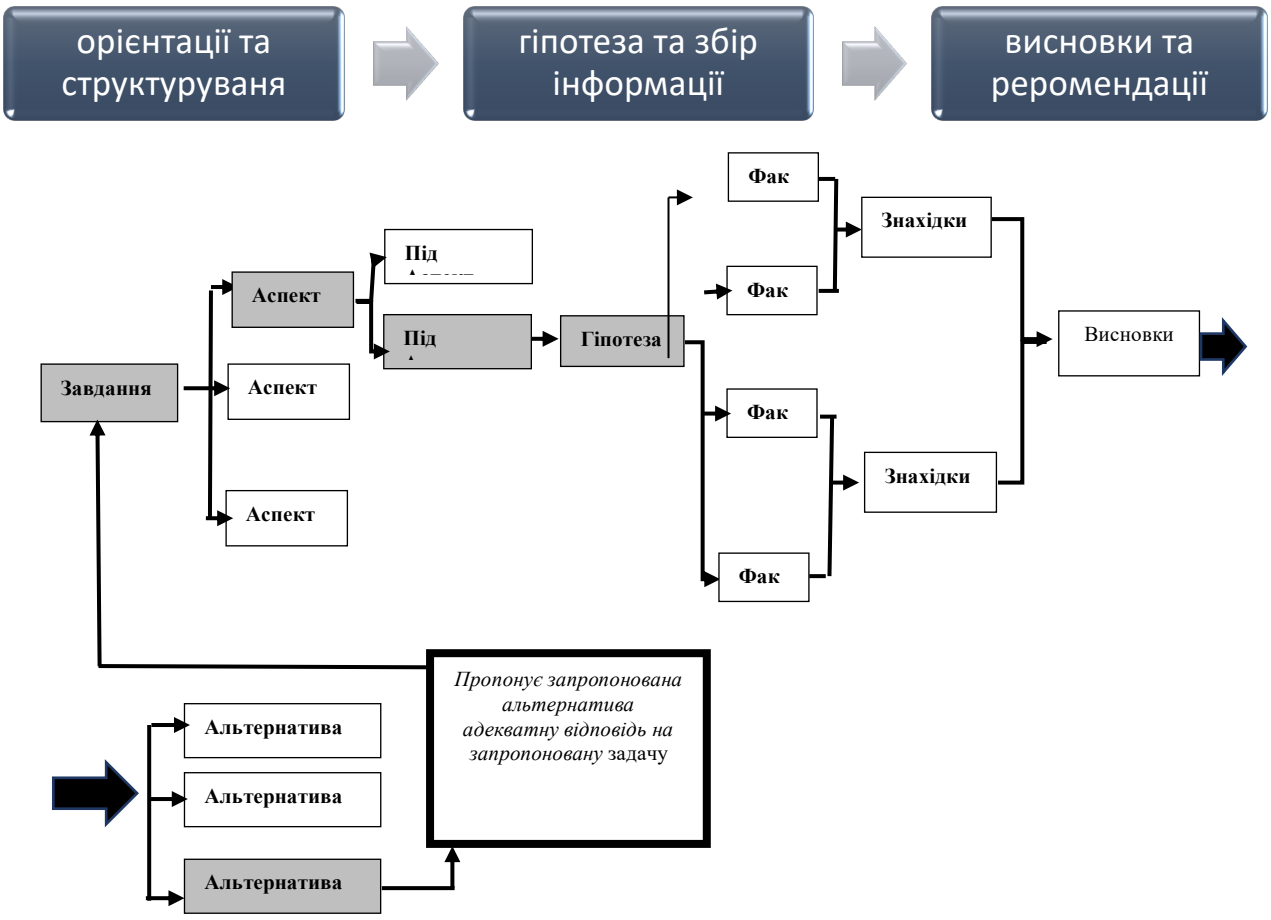


Рис. 2 Алгоритм роботи бізнес-кейсу

У ході стратегічної діяльності, з метою ефективного позиціювання і просування, була підібрана політика нішевої диференціації, упор зробили на затребуваний асортимент. Відповідно до результатів роботи були виправлені бізнес-процеси на стику представників керівного офісу і філія компанії і створено новий проект. Над проектом працювали консультанти, адміністрація і працівники філії фірми. Таким чином через 6 місяців після запуску плану відділення вийшло на рівень беззбитковості, після деякого часу на 98% домоглися всіх ключових проектних характеристик з економією бюджетних коштів на 17%. Бізнес кейси пропонують вирішення проблеми та обрання стратегії саме для певної фірми та ситуації, якої буде дотримуватися керівництво або фірма.

Висновки. Отже, перераховані технології інтернет-маркетингу мають свої особливості й специфіку. Завдання підприємств – обрати той оптимальний та максимально ефективний комплекс,

який буде не тільки відповідати прогресивним вимогам споживачів, але й дозволить підприємству досягати поставлених комерційних та некомерційних вигід та цілей з мінімально витраченими на це ресурсами. Так, створення й проведення акцій по просуванню своїх продуктів та послуг дозволить компанії підвищити лояльність до неї існуючих клієнтів, а також приверне увагу потенційних споживачів. Реалізація стратегії просування SMM-маркетингу приведе до росту популярності компанії в соціальних мережах і блог-сфері, що дасть можливість збільшити поінформованість громадськості про діяльність компанії. Проведення й участь у різних заходах, таких як он-лайн-виставки, веб-конференції й вебінари, на цільових сегментах ринку сприятимуть популяризації компанії в професійних співтовариствах, що сприятиме покращенню іміджу підприємства на ринку та розширенню можливостей реалізації перспектив його подальшого розвитку.

Література:

1. Стрій Л. О. Маркетинг XXI століття. Концептуальні зміни та тенденції розвитку: монографія. Одеса: ВМВ, 2010. 320 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок. Москва: ООО «Издательство АСТ», 2000. 272 с.
3. Шкляєва Г.О. Інтерактивні маркетингові комунікації у менеджменті підприємства. *Економічний нобелівський вісник*. 2014. № 1 (7). С. 513. URL: http://duep.edu/uploads/vidavnitstvo14/ekonomichnij-nobelivskij-visnik-114/7653.pdf (дата звернення: 15.10.2019).
4. Хартман А., Сифонис Д., Кэдор Дж. Стратегии успеха в Интернет-экономике. Москва: ЛОРИ, 2001. 274 с.
5. Інтернет-маркетинг. *Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії*. URL: http://uk.wikipedia.org/wiki/ (дата звернення: 15.10.2019).
6. Голишева Є. О., Кириченко Т. В., Коваленко Я. А. Особливості використання інструментів Інтернет-маркетингу на підприємстві. *Молодий вчений*. 2014. № 10 (13). С. 53-56. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/molv_2014_10(13)(1)__13.pdf (дата звернення: 24.10.2019).
7. Бойчук І. В., Музика О. М. Інтернет в маркетингу. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 512 с.
8. Кузнєцова Н. Інтернет-маркетинг в Україні: проблеми та перспективи. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка*. № 137. 2012. URL: http://papers.univ.kiev.ua/ekonomika/articles/Internet_Marketing_in_Ukraine_ Problems_and_Perspectives_18908.pdf (дата звернення: 27.10.2019).
9. Говорова Н.А. Компании выбирают SMM. *Проблемы теории и практики управления*. 2010. № 4. С. 24-29.
10. Дымчев В.А. Онлайн-выставка: в чем преимущество и как организовать. *Информационные технологи*. 2014. № 12. С. 45-49.
11. Михнеева С., Маркеева Г. Технологии интернет-маркетинга как современный инструмент продвижения бизнеса. *Известия высших учебных заведений. Серия «Общественные науки»*. 2015. № 1 (33). С. 239-247.

УДК 061.25(045)

HRYCHKOIEDOVA M.,
PhD, Assotiate Profesor of the Department
of Air Transport Economics
National Aviation University
SYDORENKO K.
PhD, Assotiate Profesor of the Department
of International Economic Relations and Business
National Aviation University

WORLD EXPERIENCE INTEGRATING INTERNATIONAL AIRPORTS TO GLOBAL AVIATION ALLIANCES

Annotation. *The purpose of the article is to investigate the impact of global aviation alliances on the activities of international airports, as well as identify the prospects for consolidation of airport business within aviation alliances. The world experience of functioning of airport alliances is investigated. The reasons for the creation of strategic alliances in the airport sector, factors that contribute to the integration of the airport business, as well as the benefits of the alliance members are identified.*

Key words: *airport, consolidation, strategic alliance, airport business, airport competitiveness.*

Гричкоєдова М.В., к.е.н., доцент кафедри економіки повітряного транспорту Національного авіаційного університету
Сидоренко К.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу Національного авіаційного університету

СВІТОВИЙ ДОСВІД ІНТЕГРАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ АЕРОПОРТІВ У ГЛОБАЛЬНІ АВІАЦІЙНІ АЛЬЯНСИ

Анотація. *Метою статті є дослідження впливу глобальних авіаційних альянсів на діяльність міжнародних аеропортів, а також визначення перспектив консолідації аеропортового бізнесу у межах авіаційних альянсів. Досліджено світовий досвід функціонування аеропортових альянсів. Визначено причини створення стратегічних альянсів в аеропортовому секторі, фактори, які сприяють інтеграції аеропортового бізнесу, а також виокремлено переваги, які отримують учасники альянсу.*

Ключові слова*: аеропорт, консолідація, стратегічний альянс, аеропортовий бізнес, конкурентоспроможність аеропорту.*

Гричкоедова М.В., к.э.н., доцент кафедры экономики воздушного транспорта Национального авиационного университета
Сидоренко Е.В., к.э.н., доцент кафедры международных экономических отношений и бизнеса Национального авиационного университета

МИРОВОЙ ОПЫТ ИНТЕГРАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ АЭРОПОРТОВ В ГЛОБАЛЬНЫЕ АВИАЦИОННЫЕ АЛЬЯНСЫ

Аннотация. *Целью статьи является исследование влияния глобальных авиационных альянсов на деятельность международных аэропортов, а также определение перспектив консолидации аэропортового бизнеса в рамках авиационных альянсов. Исследован мировой опыт функционирования аэропортовых альянсов. Определены причины создания стратегических альянсов в аэропортовом секторе, факторы, способствующие интеграции аэропортового бизнеса, а также выделены преимущества, которые получают участники альянса.*

Ключевые слова: *аэропорт, консолидация, стратегический альянс, аэропортовый бизнес, конкурентоспособность аэропорта.*

Introduction. Today aviation is one of the main providers of globalization of the world economy, increasing the dynamism of the development of international trade relations and migration processes. The role,

scale and importance of key international airports around the world has changed. Corporate and economic transformation in the airport business is underway to create and maintain competitive advantages and provide comprehensive air transportation services. Corporate and economic transformations in the airport business are underway to create and maintain competitive advantages and provide comprehensive air transportation services. In particular, the global trend is to increase consolidation in the aviation sector – creating strategic alliances with both airlines and airports. In such circumstances, it is critically important to research the successful world practice and to implement in Ukraine's economy effective tools and mechanisms for including domestic international airports in global value chains and global production networks.

Analysis of recent researches and publications. The peculiarities of the formation and operation of global alliances in the aviation sector are the subject of research by many scientists from around the world: Barnhart C., Belobaba P., Burghouwt G., Button K., Chuzhykov V., Doganis R., Forsyth P., Fowler P., Harig G., Hazel R., Kramer L., Mykhalchenko I., Niemeier H.-M., Odoni A., Orlova T., Poltoratska O., Rus G., Ureksoy M., Vega H., Winston C., Wolf H., Yaroshevich N. et al. Today, however, the issues of interaction and development of airport sector actors within global alliances remain under-researched and developed. In particular, the causes and factors contributing to the integration of the airport business need further clarification.

Setting objectives. The purpose of the article is to investigate the impact of global aviation alliances on the activities of international airports, as well as identify the prospects for consolidation of airport business within aviation alliances.

Research results. Strategic alliances are agreements between companies on strategic cooperation. The alliance means joint research, technology sharing, capacity sharing, promotion of each other's products, or joint efforts to produce components or produce finished products [1, p. 79]. From a strategic point of view, the main motive for forming an alliance is to obtain and maintain competitive advantages for participating companies. For companies of the same industry, but located in different countries, strategic alliances are a means of competition in the global market, while maintaining their independence.

Companies enter into alliances for several strategically important reasons. The most important of them are [2, p. 235]:

1) achieving economies of scale on production and / or marketing;
2) filling in gaps in engineering and manufacturing knowledge;
3) gaining market access.

With regard to the aviation services sector, according to a number of specialists, international cooperation and consolidation is actively used both between airlines and between airports.

Today, airports are no longer a homogeneous group of public utilities, but a heterogeneous group with ownership structures, ranging from state to partial and even complete privatization, regulatory systems, ranging from cost regulation to setting marginal prices and full deregulation, with varying levels of competition from purely monopolistic to oligopolistic markets. Airports, even state-owned ones, have become more commercial and more profit-oriented. Airports are forced to seek new forms of inter-organizational cooperation in order to attract more consumers of services, improve the quality of service, and strengthen their competitive position.

Today, in the dynamic development of the world aviation market, processes of airport business integration and international airports consolidation through the formation of strategic alliances are expanding. Strategic alliances of international airports are associations of independent airports that coordinate their strategies with other airports in the alliance. Decisions within the alliance are made in a decentralized manner, ie each airport makes its own decision, but taking into account the strategies of other members of the alliance.

One of the prime examples of the airport alliance is the Galaxi International Cargo Alliance (GICA), created by Washington Dulles International Airport and Chateroux-Doels Airport in 1999. There are currently 21 airports in the alliance [5, p. 39]. The main purpose of GICA is to create an international organization of airports, united to promote and develop freight and logistics. The aim was also to create a global brand of cargo transportation, to improve the image of airports in the field of freight traffic, to promote joint marketing, to increase the attractiveness of airports to participate in freight unions, to establish common operating standards.

Alliance Concept: To create an international organization that has a common goal – to offer both existing and potential customers, such as airlines, freight forwarders and shippers, an environment that encourages the development of air freight transportations (Fig. 1).

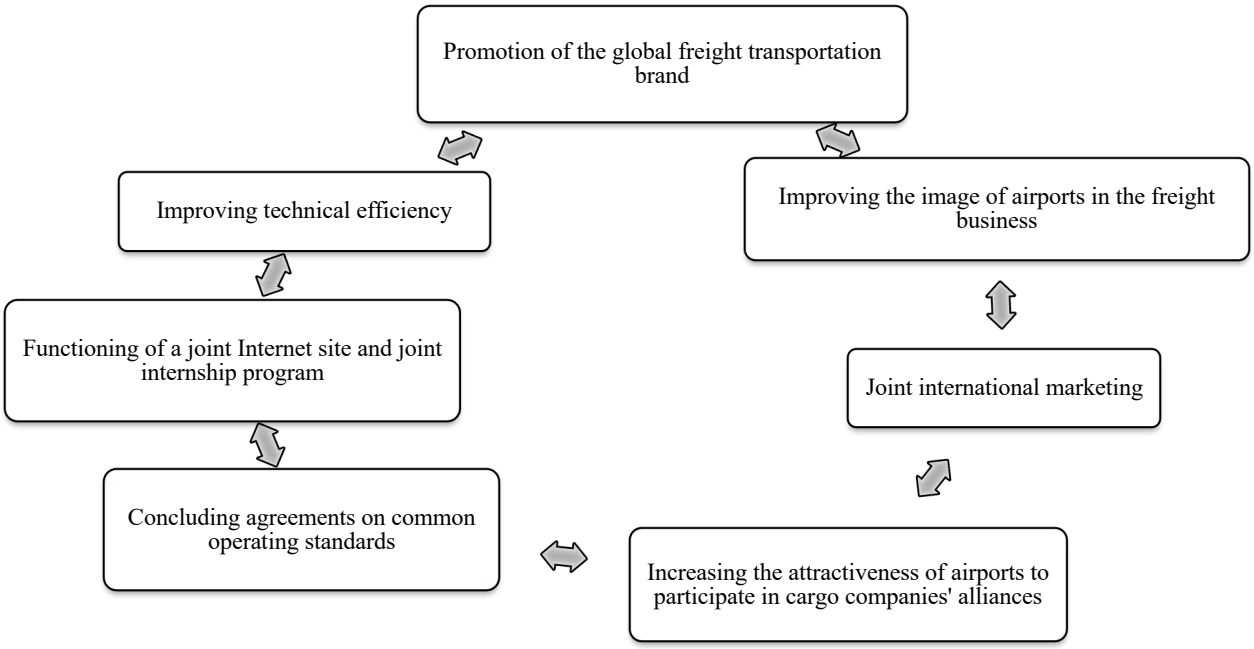


Fig. 1. GICA Goals

Source: developed by authors

As we can see, the alliance was formed mainly to collaborate on joint marketing by creating a common brand for its member airports.

The Pantares Alliance, created in 2001 between Fraport and the Schiphol Group, represents the desire of the two companies to participate in the operational management of airport infrastructure and the exchange of know-how in this area.

In 2008, the alliance of Schiphol Group and Aerporto De Paris airports was established. In 2014, Incheon International Airport was also involved in the alliance. The goals of the merger are as follows:

– in the aviation segment, improving competitiveness through the creation of a dual hub system and «the best-in-class» service;

– in the non-aviation sector, take advantage of best practices in retail, real estate and telecommunications.

The merger yielded revenue and synergies of EUR 71 million, a reduction in capital expenditure of EUR 18 million. Airport savings accounted for 45-50% of aviation activity, 30-35% of retail sales, and 20-25% in other activities. Alliance members provide common ground-service quality standards at various airports and pursue a single marketing strategy. Another justification is the benefits of transferring know-how within the alliance.

Although alliance members work in many ways, they can still be competitors (Table 1).

Table 1

Interaction of airport companies

Airport company	Majority interest in one airport?	Property of potentially competitive airports	Operating concessions for other airports
AENA	+	+	+
Aeroports de Paris	+	+	+
Dublin Airport	-	-	-
Ferrovial \ BAA	+	+	-
Fraport	+	-	+
Hochtief	+	-	-
Infratil	+	-	-
Macquarie	+	-	-
Peel	+	+	-
Schiphol	+	+	+

Source: developed by authors on the basis of [4]

Table 1 presents a number of companies operating at several airports. This list includes most groups that operate as companies that invest and own a number of airports.

There are several different types of airport business owners:

1. The groups of airports belong to the government (ADP, AENA).
2. Airport groups are owned by private investors (Ferrovial / BAA).
3. Airport groups have mixed public-private ownership (Fraport).

The reasons for the trend of consolidation in the airport services sector may be related to the opening up of new opportunities resulting from the privatization of airports, such as generating additional profit for financial investors. Either for strategic investor reasons and / or because of the legal characteristics that shape the aviation industry.

In order to understand whether the trend of airport consolidation is merely a reflection of the search for private capital for new profit opportunities, or whether it may be driven by strategic industry considerations from investors, it would be better to turn to the aviation sector to seek consolidation justification.

At the present stage of development of the world economy, the following reasons for the creation of strategic alliances in the aviation sphere can be identified (Fig. 2).

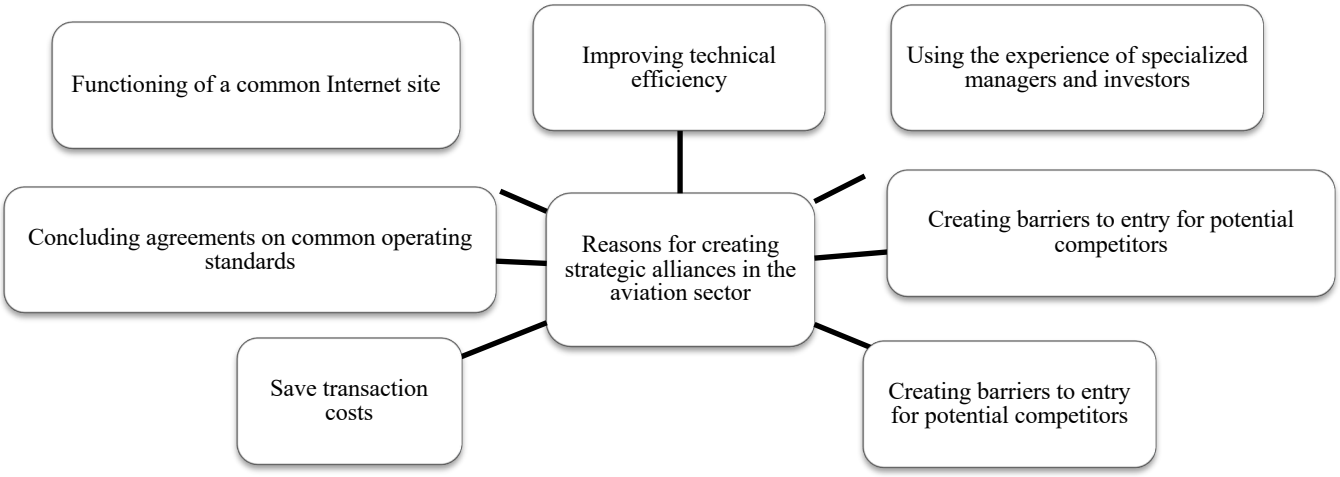


Fig. 2. Reasons for strategic alliances in aviation

Source: developed by authors

Key reasons for the formation of strategic airport alliances [3]:

1. Improving technical efficiency: through joint procurement, production and / or distribution partners can generate synergies.
2. Using the experience of specialized managers and investors.
3. Creating barriers to entry for potential competitors by monopolizing contributions such as slot allocation by airports.
4. Reducing transaction costs such as joint marketing, which makes airport services more attractive to consumers.
5. Overcoming regulatory constraints that hinder new markets.

Thus, the main reasons for consolidating activities in the airport business are the ability to access infrastructure, gain management best practices, and transfer innovation. A further process of forming strategic alliances may take place in order to counteract the imperfection of the market in case of monopoly power of the merged companies.

A thorough study of the activities of global aviation alliances also highlights the following factors that contribute to the integration of the airport business:

1. Changes in the world economy. In today's globalization, countries in the world are becoming more economically dependent, causing a growing demand for air transportation worldwide.
2. Successful development of other existing alliances. Globalization has forced many countries to pursue free trade policies, pursue privatization, shape the open market, and open air policies. This has created fierce competition in the airport sector around the world. Aviation alliances have become a necessity, giving preference to international airports.

3. Changing passenger needs, in particular increasing demand for a comprehensive standardized air transportation service.

As a result of the research, the benefits that an alliance member can obtain are systematized:

1. Increasing the competitive position of the airport in the global air transportation market.
2. Creating an worldwide known and recognizable brand.
3. Increasing the efficiency of airport resources.

Conclusions. To summarize, it is clear that consolidation in the airport sector occurs by groups of airports that form strategic alliances to cooperate in the provision of infrastructure services. At present, there is limited scope for entering into alliances in the field of groundhandling and non-aviation business. However, airports are joining forces at the strategic level to achieve a unified marketing strategy and create a common brand, free transfer of know-how between members of the alliance and more effectively meet the needs of airport service consumers.

Sourses:

1. Касич А.О., Чумаченко Ю.В. Міжнародні стратегічні альянси як чинник розвитку конкурентних переваг підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. № 13. С. 78-83.
2. Харченко М.О., Зіненко Ю.В. Переваги та недоліки функціонування стратегічних альянсів. *Економічні проблеми сталого розвитку* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 24–26 квіт. 2013 р. Суми : Сумський державний університет, 2013. Т. 3. С. 235-237.
3. Buckles, John F. Understanding the benefits and challenges of strategic alliances. *Franchising World*. URL: https://www.franchise.org/understanding-the-benefits-and-challenges-of-strategic-alliances (accessed 7.11.2019).
4. Forsyth P., Niemeier H.-M., Wolf H. Airport alliances and mergers – Structural change in the airport industry? *Journal of Air Transport Management*. 2011. Vol. 17. № 1. P. 49-56. DOI: 10.1016/j.jairtraman.2010.10.011.
5. Sunnucks M. Dulles looks to load up on cargo. *Washington business journal*, 2012. № 5. P. 34-46.

УДК 330.342(045)

ГІРНИК Є.В.,
аспірант
кафедри макро- і мікроекономіки
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

СУСПІЛЬНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ У ВИМІРАХ СОЦІАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ УКРАЇНСЬКОЇ ДЕРЖАВИ

Анотація. *В статті аналізується проблема суспільного сектору економіки у вимірах соціальної політики української держави. Показано, що розвиток суспільного сектору в перспективі може проходити в чотири етапи. Оцінки результатів діяльності організацій суспільного сектору корелюються з аналізом ефективності. На практиці це обумовлює збільшення соціально значимих послуг для населення, посилить ефективність використання макроекономічних інструментів по підвищенню результативності функціонування підсистем суспільного сектору, дозволить уникнути диспропорцій при формуванні соціально орієнтованої економічної діяльності, підвищить стандарти життя населення з метою виходу на європейський рівень споживання.*

Ключові слова: *суспільний сектор, соціальна політика, модернізація, ефективність, рівень життя, соціальне благо.*

Гирнык Е.В., аспирант кафедры макро- и микроэкономики Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

ОБЩЕСТВЕННЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ В ИЗМЕРЕНИЯХ СОЦИАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ УКРАИНСКОГО ГОСУДАРСТВА

Аннотация*. В статье анализируется проблема общественного сектора экономики в измерениях социальной политики украинского государства. Показано, что развитие общественного сектора в перспективе может проходить в четыре этапа. Оценки результатов деятельности организаций общественного сектора коррелируются с анализом эффективности. На практике это обуславливает увеличение социально значимых услуг для населения, усилит эффективность использования макроэкономических инструментов по повышению результативности функционирования подсистем общественного сектора, позволит избежать диспропорций при формировании социально ориентированной экономической деятельности, повысит стандарты жизни населения с целью выхода на европейский уровень потребления.*

Ключевые слова*: общественный сектор, социальная политика, модернизация, эффективность, уровень жизни, социальное благо.*

Hirnyk E.V., graduate student of the department macro- and microeconomics Taras Shevchenko National University of Kiev

PUBLIC SECTOR OF ECONOMY IN THE DIMENSIONS OF MODERNIZATION STRATEGIES OF UKRAINE

Annotation*. The article analyzes the problem of the public sector in the dimensions of social policy of the Ukraine. It is shown that the development of the public sector in perspective can proceed in four stages. Performance evaluation of public sector organizations are correlated with performance analysis. In practice, this leads to an increase in socially significant services for the population, enhance the efficiency of macroeconomic tools to improve the efficiency of operation of the subsystems of public sector, will allow to avoid disparities in the formation of socially oriented economic activity, will increase the standard of living of the population in order to reach the European level of consumption.*

Keywords: *public sector, social policy, modernization, efficiency, standard of living, social good.*

Актуальність теми. Формування і становлення суспільного сектору в економіці інноваційного типу – це складний і багатоплановий процес. Він охоплює інтереси великої кількості галузей, інститутів, підприємств і організацій, сотні тисяч людей, які працюють на них. Для України сьогодні

проблема вирішення завдань суспільного сектору носить принциповий характер. Хоча це питання не раз обговорювалося урядом країни, але поки реалізація поставлених завдань здійснюється занадто повільно. Сьогодні урядовим організаціям потрібно зосередити увагу на загальній моделі побудови інноваційної економіки та відповідної їй структури, в якій важливе місце займає суспільний сектор економіки. Інституціональна та організаційна структура економіки впливає не лише на ефективність виробництва інноваційної продукції, але й на ефективність розвитку суспільного сектору, що сьогодні, як ніколи, є надзвичайно важливою умовою для європейської інтеграції України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні значна кількість вчених досліджують проблеми суспільного сектору економіки, зокрема в контексті соціальної політики. Серед них О.Длугопольський, Н. Гончарова, О.Кухар, Н.Федірко, Г.Монастирський, А.Мельник, М. Камищанська, С.Сіденко та інші.

Постановка проблеми. В умовах модернізацій них стратегій економічного розвитку України важливого значення набуває дослідження суспільного сектору в контексті підвищення соціальних стандартів життя і рівня добробуту.

Виклад основного матеріалу. В загальному вигляді розвиток суспільного сектору економіки в перспективі може проходити в чотири етапи, які бажано реалізовувати паралельно та одночасно. Перший етап – це зосередження уваги на провідних і першочергових потребах населення України, які стосуються забезпечення соціальними благами: охорона здоров'я, освіта, соціальне житло, соціальний транспорт тощо. Тобто всеохоплююче застосування стратегії виконання соціальних програм.

На другому етапі досягнення мети розвитку суспільного сектору в контексті економічної модернізації уряду країни не обійтись без застосування моделі «відкритих інновацій». За даної моделі, створивши ринково-конкурентні інститути, можна стимулювати залучення прямих іноземних інвестицій і на основі активності ТНК, створити нові венчурні підприємства та великі компанії з високим науково-технічним рівнем розвитку [2, с. 52]. Завдяки цьому відкриваються нові перспективи забезпечення соціальними благами в результаті виконання соціальних програм.

Ефективне застосування моделі «потрійної спіралі» можна розглядати як третій етап розвитку суспільного сектору. На даному етапі потрібно формувати стійкий взаємозв'язок і ефективну взаємодію між бізнесом, урядом та інститутами інноваційного розвитку. В результаті буде досягнутий рівень життя, відповідний рівню розвитку економіки, заснованої на інноваційних технологіях.

На четвертому етапі доцільно розглядати можливість практичної моделі суспільного сектору конкурентоспроможність – інновації – добробут, для якої перспективним стає тісний взаємозв'язок всіх рівнів управління. Передбачається, що уряд, на рівні з бізнесом, активно інвестуватиме в наукомісткі інноваційні проекти з високим ризиком та довгостроковим горизонтом планування розвитку суспільного сектору. Враховуючи дану обставину, розвиток соціально орієнтованої економіки України повинен проходити в рамках послідовних зв'язків на зразок: «ідея – виробництво – ринок інновацій – економіка»; «влада – бізнес – соціум – людина»; «знання – вміння – навики – творча особистість/реформатори»; «конкуренція – кооперація – колаборація – соціальна діяльність»; «наука – нова технологія – виробництво – соціальний продукт – соціальні послуги»; «добровільні фінансові вливання – фінансування проектів соціального розвитку – додаткове фінансування соціальних благ»; «неформальні звичаї, традиції – формальні норми, правила, закони – простір соціального сектору економіки» [3].

Для активізації діяльності суспільного сектору в процесах інноватизації економіки України, в якості базових (вихідних) даних, слід взяти фінансово-економічні та людські ресурси з його соціальним капіталом, соціальні проекти, об'єкти суспільної власності. Управлінський вплив на соціальну економіку мають: стратегія розвитку суспільного сектору України в умовах глобалізаційних викликів; загальнодержавні та регіональні програми розвитку суспільного сектору; загальнодержавне і регіональне законодавство по суспільному сектору; світові тенденції в сфері інновацій і технологій в розвитку суспільного сектору; діяльність регулюючих, нормативних і когнітивних інститутів по реалізації завдань суспільного сектору в Україні [5].

Всі управлінські впливи, взаємозв'язки та інформаційні ресурси контекстної діаграми описуються у вигляді поетапних зв'язків. В межах даної моделі це означає, що ці зв'язки з'єднуються зі всіма підфункціями композиції. Виокремлюються наступні підфункції: фінансово-економічне забезпечення; формування інноваційної інфраструктури суспільного сектору; формування допоміжних

складових структурних елементів (інститутів розвитку) інноваційної економіки, що приймають участь у реалізації завдань суспільного сектору; безпосереднє виконання завдань і проектів суспільного сектору (забезпечення соціальними благами); розробка і внесення коректівів стосовно механізмів впливу на процеси по забезпеченню соціальними благами населення країни; підготовка кваліфікованих кадрів по соціальній діяльності для розробки проектів в модернізації суспільного сектору. Кожна з цих підфункцій реалізується в умовах дії управлінських впливів державного апарату. Допоміжним управлінським зв'язком, для всіх підфункцій, виступає зворотній зв'язок у вигляді коригуючих впливів, що передбачає зміни парадигми управління, яка полягає в удосконаленні процесу комунікації між владою та суспільством, під час якого «встановлюються цілі, пріоритети, віднаходяться форми, методи і процедури досягнення мети по реалізації мети соціальної політики» [5, с. 84]. Це дає змогу керувати процесом формування і становлення соціально орієнтованої економіки та гарантувати успішну результативність «на виході» моделі інституціонального забезпечення суспільного сектору економіки.

Формування і становлення суспільного сектору в просторі проектів реформи по модернізації економіки і реформуванню соціального життя повинно здійснюватися насамперед в руслі програм Міністерства соціальної політики і недержавних благодійних фондів по реалізації соціальних програм. Ці фонди є в Україні та працюють разом з Міністерством соціальної політики, але, на нашу думку, одним із принципів їх роботи має стати принцип консолідації фінансових активів в межах програм розвитку секторів суспільного сектору в контексті зростання потреб населення по досягненню європейського рівня добробуту. Така консолідація повинна відбуватися за рахунок коштів з місцевих джерел фінансування (обласні бюджети, вкладення комерційних бізнес-структур), а також регіональних та міжнародних. Окрім того, формування консолідованих фінансових активів, вище вказаних фондів, підвищує мотивацію суб'єктів соціальної діяльності, враховує інтереси всіх учасників процесу розвитку суспільного сектору, посилює співпрацю економічних агентів в рамках потрійної взаємодії: влада (держава) – економіка (бізнес) – добробут (благо) [4].

Необхідно враховувати, що основним джерелом фінансування суспільного сектору постає держава (МСП) та різного роду недержавні організації, які відповідають пріоритетним напрямкам розвитку соціально орієнтованої економіки як в Україні, так і в ЄС, та інших розвинених країнах світу. В даній ситуації інструменти соціальної діяльності (фонди, інвестиції, благодійні внески, волонтерський рух тощо) по реалізації соціальних програм, окрім бюджетних асигнувань, що виділяються державою для підтримки суспільного сектору, базуються і на відрахуваннях коштів підприємств, об'єднань та організацій й добровільних внесків юридичних та фізичних осіб. Відрахування коштів підприємств відбуваються, як правило, у розмірі до 1% обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) з віднесенням цих коштів на собівартість продукції (послуги) [4].

Виходячи з даної обставини, для виконання стратегії формування інноваційної структури суспільного сектору необхідні: створення єдиного інноваційно-інформаційного простору в рамках суспільного сектору економіки в соціальному і територіальному розрізах; взаємозв'язок та взаємодія економічних організацій й соціальних установ з профільними підприємствами по реалізації програм суспільного добробуту; «діалог» з представниками соціально-громадських організацій, що базується на взаєморозумінні і взаємосприйнятті позицій та інтересів. Ключовими принципами цієї стратегії повинні бути: відкритість (постійний моніторинг зовнішнього середовища, вивчення, аналіз і адаптація до особливостей центру світового, провідного досвіду в сфері розвитку суспільного сектору); вдосконалення (постійна зміна та вдосконалення шляхом проектного методу навчання по забезпеченню бізнес-стимуляцій) стратегій розвитку суспільного сектору; соціальне співробітництво/співпраця (наприклад, міжнародна співпраця в рамках реалізації спільних міжнародних освітніх і соціальних проектів на базі українських ВНЗ, громадських та урядових закладів); сприяння розвитку індивіда шляхом створення комфортних правових, морально-психологічних умов на виробництві та в індивідуальному житті, що сприяє розширенню сфери соціально-орієнтованої економічної діяльності. Очікуваний результат роботи даної стратегії – ефектно працюючі елементи суспільного сектору економіки, що потребує надання ним високоякісного адміністративного супроводження і обслуговування по реалізації заданих соціальних програм. Всі стратегії розвитку суспільного сектору повинні мати свою внутрішню концепцію соціального розвитку, але в рамках розроблених стратегій соціального розвитку України на конкретні періоди і доктрини збалансованого розвитку «Україна 2030» [5].

Оцінки результатів діяльності організацій суспільного сектору економіки пояснюють доцільність стратегії його розвитку до аналізу ефективності, коли фактичні витрати

ресурсів використовуються як індикатор досягнутих результатів. Суспільний сектор є каталізатором нової рушійної сили економіки й громадянського суспільства (підтримка конкурентного середовища, досягнення високої якості життя, вироблення соціальних стандартів, розвиток демократії), а його ефективність визначається комплексом показників, які у своїй сукупності характеризують ефективність досягнутих суспільних благ. При цьому ефективно працюючих інститутів розвитку, що приймають конкретну участь в реалізації завдань суспільного сектору. При спільній взаємодії всіх інститутів та елементів суспільного сектору в рамках соціально орієнтованої економіки всі члени громадянського суспільства мають можливість реалізувати свої плани в досягненні необхідного рівня добробуту. Це означає можливість отримати допомогу: в одержанні необхідних субсидій; у підготовці нових проектів соціального розвитку; в організації додаткової (поглибленої) експертизи інноваційних проектів в розвитку інфраструктури суспільного сектору; у проведенні необхідних моніторингів по аналізу рівня споживання суспільних благ. Вказані структурні вузли і стратегії розвитку суспільного сектору націлені в своїй діяльності на: збереження і оновлення інституціонального забезпечення елементів розвитку суспільного сектору; пришвидшення процесу дифузії соціального споживання за допомогою застосування інфраструктури суспільного сектору в інституціональному просторі [3].

В створеному загальному просторі діяльності суспільного сектору державні та приватні інституції можуть реалізовувати свої проекти і моделі по досягненню суспільного добробуту, незалежно від змін, які відбуваються в економічному процесі – як позитивних, так і негативних. Дана обставина обумовить продуктивну взаємодію з іншими підсистемами загального соціально-економічного організму, використовуючи інструментарій індикаторів можливостей по реалізації соціальних програм. Досвід розвинених країн, зокрема США, показує, що об'єднання різних підсистем суспільного сектору з національними, регіональними та іншими системами в єдину інфраструктуру приводить до ефективного результату, що показує їх продуктивність в складі суспільного сектору. Дане положення варто було б взяти до виконання урядовими, громадськими і добровільними організаціями, які задіяні в структурі суспільного сектору. Це пришвидшить процес реалізації соціальних програм і дасть змогу всім урядовим і громадським організаціям долучитися до процесу суспільних змін «в досягненні високої якості життя, досягненні соціальних стандартів» [1, с. 363].

В рамках стратегії розвитку суспільного сектору відбір його соціального проекту відбувається за логікою поступу «соціальна ідея – соціальний проект – суспільне благо». І якщо соціальна модель, проект стане затребуваним, то буде спостерігатися «завоювання» ним ринкового і соціально-демократичного розвитку держави. Вихідними даними для реалізації цього поступу є соціальні ідеї і моделі соціального блага. Виконання соціальних проектів сприятиме формуванню усієї процесно-просторової моделі інституціонального забезпечення суспільного сектору в сучасній економіці. Виконання соціальних проектів під дією «механізму центрального фінансування відповідає інтересам малого і середнього бізнесу, великих компаній, благодійних організацій, інститутів соціальної інфраструктури» [1, с. 365].

Всі конкретизовані процеси в межах вказаних пунктів стратегії модернізаційного розвитку суспільного сектору дадуть змогу: забезпечити ефективне планування та створення додаткових ресурсів на кожному з етапів; зробити становлення соціальних стандартів якісним та реалізувати процесний підхід, реалізувати моделі якості життя і максимізувати шляхи їх реалізації; забезпечити високу ефективність діяльності всіх підсистем суспільного сектору і систематичне оновлення соціальних баз в різних галузях економічного розвитку.

Дана обставина на практиці обумовить збільшення соціально значимих послуг для населення; зменшить виникнення несприятливих фактів в процесах реалізації заходів по збільшенню ефективності діяльності елементів суспільного сектору; посилить ефективність використання макроекономічних інструментів по підвищенню результативності функціонування підсистем суспільного сектору; сприятиме модернізації економіки підприємств і компаній, які в процесі своєї діяльності здійснюють соціально-благодійницькі послуги; підвищить соціальні стандарти життя населення з метою виходу на європейські соціальні стандарти споживання; дозволить уникнути можливих диспропорцій при формуванні соціально орієнтованої економічної діяльності в межах всіх рівнів економічної агрегації та завчасному виявленню і створенню нових підсистем суспільного сектору.

Вирішення даних завдань відкриває українській державі перспективи більш інтенсивно інтегруватися в економіку і соціальну практику ЄС, і, по мірі необхідності, залучати додаткові

фінансові та інші ресурси для вирішення стратегічних завдань розвитку суспільного сектору. В свою чергу, вирішені соціальні проекти формуватимуть нове інституційне середовище, в якому будуть створюватися нові «точки росту» суспільного сектору.

Бібліографічний список:

1. Длугопольський О.В. Суспільний сектор економіки і публічні фінанси в епоху глобальних трансформацій: моногр. Тернопіль: Екон. думка ТНЕУ, 2011. 632 с.
2. Колыванов В.Ю. Основные направления активизации инновационной деятельности при формировании инновационной экономики. *Инновации.* 2007. № 4 (102). С. 51-54.
3. Краус Н.М. Детермінанти тіньової економіки в інноваційних умовах господарювання: монографія. Полтава: Дивосвіт, 2014. 148 с.
4. Москаленко О.М. Теорія і модель випереджаючого економічного розвитку в системі суспільних стратегічних потреб: монографія. К.: КНЕУ, 2014. 550 с.
5. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку. Львів: Кальварія, 2017. 128 с.

UDC 330.5.05 330.534(045)

KYRYCHENKO Y.M.,
PhD student
of Taras Shevchenko National University of Ukraine

MEASURING NATIONAL WEALTH: TRADITIONAL AND EXPANDED APPROACHES

Annotation. *The article overviews international experience of estimating national wealth, characterizes theoretical and methodological principles and common approaches to measuring national wealth, provides comparative analysis of traditional and expanded approaches, and estimation of their effectiveness.*

Key words: *National wealth, SNA, sustainable development, national wealth estimation, traditional approach, expanded approach.*

Кириченко Є.М., аспірант Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ТРАДИЦІЙНИЙ ТА РОЗШИРЕНИЙ ПІДХОДИ ДО ВИМІРЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БАГАТСТВА

Анотація. *В статті проаналізовано міжнародний досвід оцінки національного багатства, розглянуто теоретико-методологічні засади та основні підходи до його вимірювання, здійснено порівняльний аналіз ефективності традиційного та розширеного підходів.*

Ключові слова: *Національне багатство, СНС, сталий розвиток, оцінка національного багатства, традиційний підхід, розширений підхід.*

Кириченко Е.М., аспирант Киевского национального университета имени Тараса Шевченка

ТРАДИЦИОННЫЙ И РАСШИРЕННЫЙ ПОДХОД К ИЗМЕРЕНИЮ НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА

Аннотация. *В статье проанализированы международный опыт оценки национального богатства, рассмотрены теоретико-методологические основы и основные подходы к его измерению, осуществлен сравнительный анализ эффективности традиционного и расширенного подходов.*

Ключевые слова: *Национальное богатство, СНС, устойчивое развитие, оценка национального богатства, традиционный подход, расширенный подход.*

Actuality of the research. Transition of classic political economy to neoclassical, and then to postmodern economics, changed the emphasis from production relations to human wellbeing and sustainable economic development. Modern mainstream statistic approaches applied in government sector for measuring economic welfare, propose expanded concept of national wealth on the contrary to traditional one. Developed by the World Bank, national wealth indicator is used as both integral indicator for measuring national welfare, and as complementary to GDP indicator for monitoring sustainable development. Practical use of national wealth has been largely limited due to lack of standardized methodology, estimation complexity, as well as relevant data on national income and its distribution among population. Therefore, estimation methodology remains one of the key issues in development of national wealth concept.

Literature review. The core findings in this subject belong to A. Marshall, S. Kuznets, P. Samuelson and N.V. Nordhaus, T. Schulz and G. Becker, A. Kunte, K. Hamilton, J. Dixon, M. Clemens etc.

The purpose of the article is to provide a methodological overview of common approaches of measuring national wealth and to conduct comparative analysis of their effectiveness.

Main text. The fundamental principle of traditional wealth concept is characterized in A. Marshall's interpretation of subject and main purposes of modern economic theory. In Principles of Political Economy, he claimed that human should be rather excluded from the composition of national wealth, since human capital is interpreted as the *highest goal*, but not as *means* of national wealth growth [1]. If human being is considered as wealth for society, then, this wealth is noneconomic in nature, and acts as the outcome rather than the tool. Consequently, there is a confusion between the purpose of national wealth and the means of its accumulation, between the creator of goods and goods produced to satisfy his production and non-production needs. In light

of the above, there are certain doubts concerning efficiency of modern broad concepts, since even post-classical period of political economy is initially associated with natural (i.e. material) component of national wealth. Given the above, the modern economic dispute focuses on eligibility of revision of traditional approach, embodied in SNA, especially inclusion of undervalued intangible assets to SNA structure.

Since mercantilists defined national wealth as the subject of economic theory, the need arose to define its structural components, as well as quantitative methods for their estimation. Thus, evolution of national wealth concept led to development of statistical accounting of the underlying assets. English inventor and economist W. Petty introduced the basic principles of national wealth and national income assessment. For the first time in history, he calculated national wealth of England in 1664. In France, the first assessment of national wealth dates back to 1789, in the USA - 1805, and in Russia - 1864.

From the second half of 19th century, the methodological issues and approaches of estimating national wealth became crucial topics of international statistical congresses, in particular, the International Statistical Institute (ISI), found in 1885. However, reasonable statistical estimates, based on available information sources, as well as methods for calculating wealth indicators, appeared only in the first half of the 20th century. The most significant studies of national wealth in this period belong to: R. Goldsmith, who calculated the National Bank assets value in the USA for 1898-1948, 1905-1950, and 1945-1958; P. Redfern, who determined the National Bank assets value in Great Britain for 1938-1953; soviet statistician A. L. Weinstein, who in 1930s calculated the assets value of the National Bank of the Russian Empire as of January 1, 1914, showing its distribution by economic sectors and social groups.

The Great Depression and World War II proved insufficiency of laissez faire policy and led to shift towards regulatory policy. As a result, western developed countries sought to strengthen national economies through public administration. Thus, macroeconomic policies required complex statistic data. This led to emergence of the System of National Accounts (SNA), first in the USA in 1930s, and then throughout the world. Further development of national wealth concept was due to activities of the International Association for Research in Income and Wealth (IASIW), found in 1947. The main purpose of the organization is furthering of research on national and economic and social accounting, including the development of concepts and definitions for the measurement and analysis of income and wealth. IARIW defined the following fields of interest to carry out its main objectives and purposes:

- the definition, measurement, and analysis of national income and wealth;
- the distribution of income and wealth, and poverty;
- the development of systems of economic and social accounting and their use for economic policy;
- international comparisons; and other related economic and statistical matters [2].

Simon Kuznets, American economist and statistician, the chief architect of the US national accounting system, known for his interpretation of economic growth and developments in measuring national income, made fundamental contribution to national wealth concept by formulating the essence, goals, distinguishing features and scope of national wealth measure at the macro level. Generally, Kuznets defined wealth as *stock of economic goods, for which people are willing to pay*. He stated that wealth estimation is approached by listing all economic goods: commodities, institutional arrangements, human skills, natural resources, etc. placing values upon them, and summating the values into a comprehensive total. Having summarized the wealth objectives developed by R. Giffen and G. H. Knibbs, Kuznets provides his own set of *wide objectives for national wealth* in terms of its application in the national accounting system:

1) Comparisons of "strength" among various countries at a given moment.

2) Comparisons for the same country among successive points of time, in order to reveal wealth accumulation and provide a test of "progress".

3) Comparisons of the stock of wealth with either yields (income) or burdens and drafts (debts, taxation, indemnities, etc.).

4) Determination of the relative proportions of various wealth categories in the country's total, the distribution of wealth by size being comprised among such composition studies [3].

Comparing national wealth to national income in "Studies in Income and Wealth" (1938), Kuznets made an assumption if national wealth could completely replace national income, although complex accounting methodology of the former was not standardized and widely applied. He concluded that "this formulation may seem to make too severe a demand upon national wealth estimates" due to the fact that "national income measures do answer a number of important questions that no wealth measurement can answer". However, he was the first to emphasize undeniable advantages of national wealth compared to national income. He saw the role of national wealth as economic measure that

would "*reflect not only the current year's income but also as the past and a reasonable forecast of the future*". In this case, national wealth for a certain period is more preferred in international comparisons than current national income. Kuznets also suggested that national wealth could be estimated not as a global total but by its *component parts:* "If this breakdown sheds light on such questions as the interrelations of stocks of various goods in the maintenance of large volumes of activity, dependence for maintenance upon products from abroad, specificity of capital instruments, then, national wealth measurement will contribute to the understanding and appraisal of the economic strength of nations elements that are not contained in comparisons of national incomes" [3].

The middle of the 20th century was marked by fundamental changes in the world of statistics, which led to development of international recommendations for unified calculation of systems of composite macroeconomic indicators. The United Nations Statistical Commission, as well as CMEA Standing Commission played the key role. During 1940-1950s, most capitalist countries began to develop their own SNA concepts, and finally, in 1953 the UN published the first international SNA standard. Indicators of national wealth have been integrated into the overall SNA structure since 1945. SNA53 included common industry division, as well as detailed classification of financial flows. Since then, it has been revised three times: in 1968, 1993 and 2008. However, the balance concept has not changed. Significant contributions to SNA today belong to IMF, World Bank, OECD, and *Statistical Office of the European Union* (Eurostat).

Primarily, national wealth was seen as continuous flow of production, i.e. reproduction. Its accumulation occurred as the excess of production over consumption in each production cycle, which is a long-term accumulated result of reproduction. However, with the advent and rapid development of human capital theory in the middle of the 20th century, another approach arose, according to which national wealth should also include intangible assets – scientific knowledge, level of education, work experience etc. The works of monetarists L. Walras, J. McCulloch, G. Macleod and I. Fisher were the turning point in evolution of human capital theory, where human skills, qualifications, intelligence were estimated as capital. I. Fisher's theory of comprehensive capital states that *capital is all that can generate income over certain period of time*, and human is "as material as horse or bull". I. Fisher's theory served as impetus for various alternative concepts of human capital and, as a result, contributed to uprise of independent field of economic theory. T. Schulz and G. Becker, representatives of the Chicago School and Nobel Prize winners, made evolutionary breakthrough in human capital estimation, which led to official announcement of the birth of new theory in 1962, when the Journal of Political Economy published an additional issue called Investing in People [4].

Despite the fact that neoclassical synthesis initiated reconciliation of economics with classical political economy, further evolution of national wealth concept is associated with human motives and behavior in the world of limited resources, which is on the contrary to traditional concept, however included in SNA08. P. Samuelson and N.V. Nordhaus, founders of neoclassical synthesis, consider wealth the most important economic category in welfare economics. Wealth is a sum of assets minus liabilities; it consists of assets that an individual, family, organization, or country possesses at certain period in time. Income is associated with wealth by "return" ratio - sum of cash receipts gained from property, i.e. assets, in the form of rent, interest, dividend and profit. Income received in the form of wages, salaries, remuneration or transfers is consumed and spent on the acquisition of durable goods (car, house, apartment, land, etc.), which should be attributed to the family or individual wealth [5].

Today, international organizations (World Bank, OECD, World Inequality Lab, Credit Suisse etc.) apply different approaches to quantify the total value of national wealth, which consists of hardly comparable types of assets. However, estimations bringing qualitatively incomparable components to a common denominator lead to paradoxes in assessing country's development levels and role of various factors in accumulation and growth of national wealth. Thus, according to World Bank approach, high share of human capital in structure of national wealth may indicate both the priority of high-skilled labor in developed economy and weakness of industrial development with an excess of manual labor in underdeveloped economy.

Given the above, author defines two commonly used approaches for estimating national wealth:

1. *traditional approach*: national wealth as the ratio of assets and liabilities in country's balance sheet for a certain period of time (embodied in SNA);
2. *expanded approach*: proposed and developed by the World Bank from 1990s.

Traditional wealth approach is commonly applied due to integration of national wealth indicators into SNA93 and subsequent updated versions. SNA is a comprehensive set of macroeconomic accounts, balance sheet and tables based on internationally agreed classifications and concepts. It reflects activities of all economic agents (individuals, households, firms, states, and foreign sector or the "rest of the world") and provides comprehensive and detailed record of flows and stocks of an economy in a systematic and integrated

manner. With the SNA data, economists can forecast future growth or study impacts on economy and its sectors of alternative government policies [6]. It helps to estimate the level of economic development, the growth rate, changes in consumption, savings, investment, debt and wealth.

The *System of National Accounts 2008* is the latest version of ISS standard for the national accounts (an update of SNA93). This methodology adopts an ownership rights perspective: the coverage of the assets is limited to those that are subject to property rights, i.e. those, from which their owners gain profits by holding or using them in any economic activity. SNA08 includes traditional capital assets in the asset boundary: tangible capital assets (machinery, constructions, cattle for reproduction, etc.), but also intangible assets (software, purchase goodwill, patents, etc.), and natural resources (subsoil assets, agricultural land) subject to ownership rights [7]. The basic concepts of the SNA answer the following important questions: 1) Who takes action in the economy? 2) What do they do? 3) Why do they take action? 4) How are the actions known? The answers to these questions are given in Table 1 below.

Table 1

SNA08 Main Concepts

Question	Explanation	The 2008 SNA concepts
Who?	Refers to the economic agents (institutions, firms, individuals) that perform activities in the economy.	*Institutional units*: corporations, non-profit institutions (NPIs), government units. *Institutional sectors (5)*: non-financial corporations, financial corporations, general government, households, non-profit institutions serving households (NPISHs). *Total economy and the rest of the world*
What?	Refers to the transactions and other flows and stocks, which are the objects of the economy.	*Transactions* (of goods and services; distributive transactions; transactions in financial instruments) *and other economic flows* *Assets and liabilities*
Why?	Refers to the reason why an economic agent takes an action.	*Classifications by purposes of expenditure:* 1. Classification of individual consumption by purpose (COICOP) 2. Classification of the functions of government (COFOG) 3. Classification of the purposes of non-profit institutions (COPNI) 4. Classification of outlays of producers by purpose (COPP)
How?	Refers to the recording of who, what and why	*Accounting rules:* - recording - time of recording - valuation - consolidation and netting

Source: Developed by author based on [8].

In order to report the value of national wealth, the SNA includes a balance sheet, which gives the values of various stocks of assets held by institutional units (non-financial corporations, financial corporations, general government, households and non-profit institutions serving households (NPISHs)). A stock is included into the SNA balance sheet if it meets simultaneously two criteria, or so-called "asset-boundary":

1. The stock in question must be owned by some institutional unit or units;
2. The stock must be used in some kind of economic activity: economic benefits must be derived from stock in question by their owner(s) as a result of holding or using them over a period of time [9].

Main stocks of economic assets included by the SNA in the composition of national wealth are listed in Figure 1.

However, there are stocks, which do not meet both criteria and, therefore, not included in national wealth accounting. Non-economic natural assets are excluded when they are not subject to economic transactions or do not provide monetary surplus or profits. For example, oceans and oxygen are not subject to ownership rights and excluded from SNA. Consequently, this accounting approach excludes durable goods, human capital, and natural resources (natural forest, non-cultivated wild fish, non-economic environmental assets, etc.). Human capital is excluded because "…It is difficult to envisage "ownership rights" in connection with people, and even if this were sidestepped, the question of valuation is not very tractable" [7].

Further research was aimed at enlarging asset boundary to incorporate intangible assets that are important for welfare and growth sustainability analysis, i.e. human capital and natural assets. In 1990s, the World Bank proposed to expand the structure of national wealth, complementing it with human capital component. In 1998, the group of experts consisting of A. Kunte, K. Hamilton, J. Dixon and M. Clemens developed expanded concept of national wealth, formulated its methodological principles, and provided first

estimates of wealth structural components. As stated in "Estimating National Wealth: Methodology and Results" report, the purpose of the research was "to elaborate on wealth accounting as a measure of sustainable development" [10]. *One of the key findings was that intangible assets constitute the main part of national wealth, and account for 60-80 percent in most developed economies*.

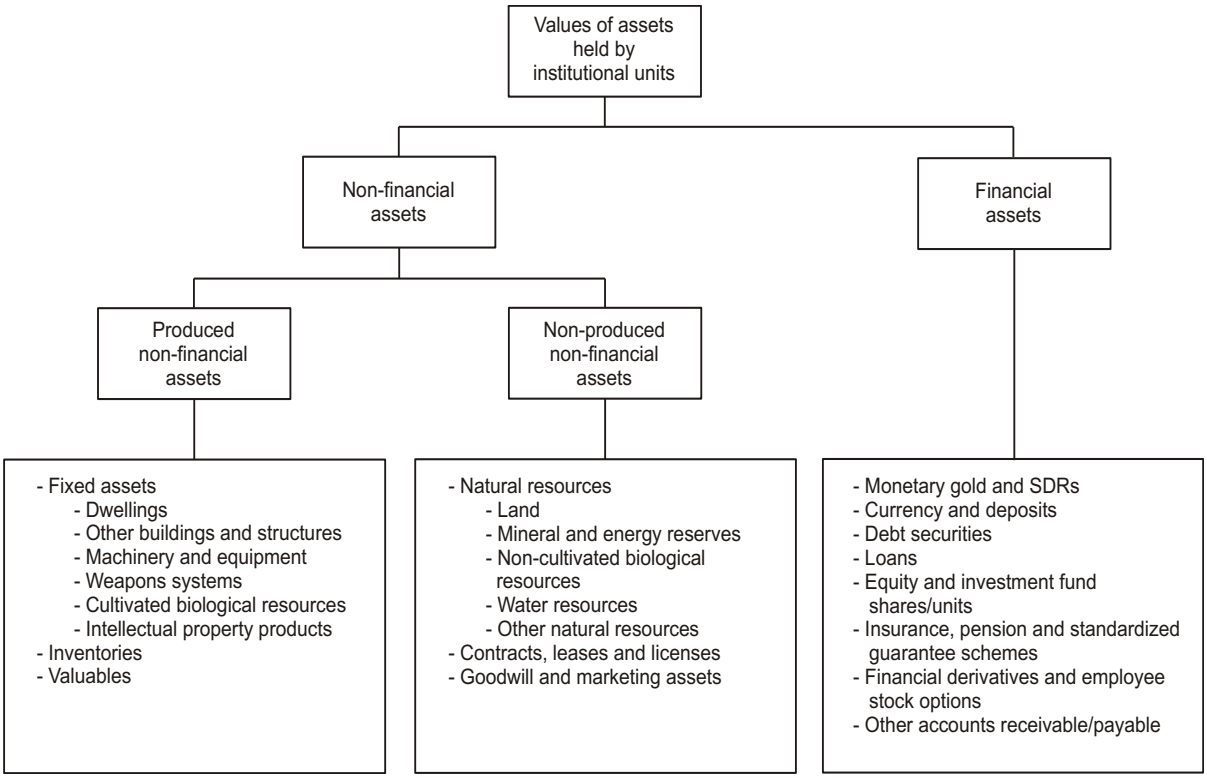


Figure 1. Components of National Wealth as Computed in the SNA

Source: the UN et al. 2009, p. 260

In 2011, based on Atkinson and Hamilton (2003) and Hamilton and Hartwick (2005) research, the World Bank published research, where national wealth comprised natural capital and so called genuine savings taking into account the effects of natural resource depletion, education and real investment on national income [11]. Then, in 2018 the World Bank experts implemented Jorgenson Fraumeni (1989, 1992a, 1192b) lifetime income approach for measuring human capital, which produces values that are consistent with the SNA asset accounts. This approach measures the stock value of human capital embodied in individuals as the total present value of expected future labor income that could be generated over the lifetime of people currently living [12]. The World Bank expanded concept of national wealth is presented in Figure 2 below.

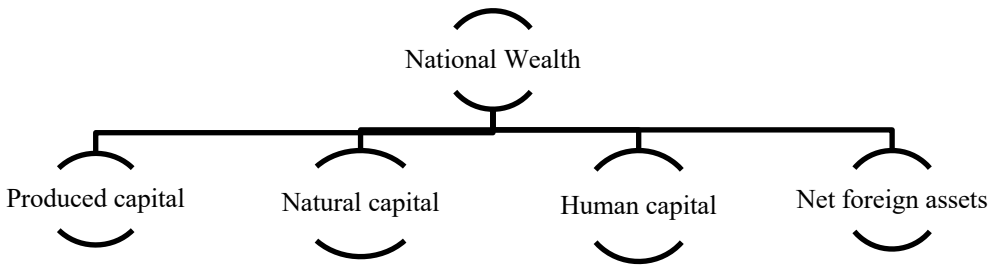


Figure 2. Structure of national wealth, expanded approach

However, none of these scientific achievements influenced revision and optimization of the SNA structure, or its replacement with more efficient accounting approach. The main reason for this is controversy of estimations, in particular, underestimation or revaluation of the components of national wealth. Despite its convenience, allowing to compare economic progress in countries worldwide, World Bank methodology does

not take into account each country's specifics, which ultimately requires individual approach based on generally accepted standards.

Conclusions. Despite availability of relatively limited number of approaches proposed by international organizations (the UN, World Bank, OECD), international experience in development of national wealth accounting methodology shows that perspective of single standardized and integrated approach is distant and obscure. However, it is worth noting significant usefulness of considered approaches to identify weaknesses and adjust economic policies with sustainable goals in the long run, especially for developing countries with high share of natural resources in structure of national wealth. Unlike traditional approach, the World Bank expanded approach offers comprehensive methodology for estimating human and natural capital, and emphasizes that intangible assets account for about 60-80% of national wealth in developed western economies.

References:

1. Marshall A. (1890) Principles of Economics (8th ed.) Available at: https://eet.pixel-online.org/files/etranslation/original/Marshall,%20Principles%20of%20Economics.pdf (accessed 18.11.2019)
2. IARIW (2019) Major Objectives. Available at: http://www.iariw.org/ (accessed 20.11.2019).
3. Kuznets S. (1936) On the Measurement of National Wealth. Conference on Research in National Income and Wealth. Available at: https://www.nber.org/chapters/c10562.pdf (accessed 20.11.2019).
4. Osetskii V. Kyrychenko Y. (2019) Human capital in the structure of national wealth. Ekon. teor. 2019; 3: 29-44 p. URL: https://doi.org/10.15407/etet2019.03.029 (accessed 20.11.2019).
5. Samuelson P. A. (1915) Economics / Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus. — 19th ed. 677 p. Available at: http://pombo.free.fr/samunord19.pdf (accessed 20.11.2019).
6. Namibia Statistics Agency (2019) Available at: https://nsa.org.na/page/economics/ (accessed 20.11.2019).
7. Accounting for Natural Resources Wealth and Productivity from SNA and Beyond. (2015) Testing Natural Resource Curse for Oil and Gas Dependent Countries. Available at: https://arklems.files.wordpress.com/2011/05/accounting-for-natural-resourcescorembergiariw16.pdf (accessed 20.11.2019).
8. Building the System of National Accounts – basic concepts (2019). Eurostat. Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php (accessed 20.11.2019).
9. Endres A., Radke V. (2018) Economics for Environmental Studies: A Strategic Guide to Micro- and Macroeconomics. Springer Texts in Business and Economics. 677 p.
10. Kunte A., Hamilton K., Dixon J., Clemens M. (1998) Estimating National Wealth: Methodology and Results. The World Bank. Available at: https://millenniumindicators.un.org/unsd/envAccounting/ceea/archive/Framework/Kunte_etal_1998.PDF (accessed 20.11.2019).
11. The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium (2011). The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank. Available at:https://siteresources.worldbank.org/ENVIRONMENT/Resources/ChangingWealthNations.pdf (accessed 20.11.2019).
12. Hamilton K., Hepburn C. (2017) National Wealth: What is Missing, Why it Matters. Oxford: Oxford University Press. 504 p.

УДК 657(045)

БЕРКОВА О.П.,
к.е.н., доцент
кафедри міжнародного туризму та країнознавства
Факультету міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

ОПИС ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ПОТРЕБ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Анотація. *Розглянуто основні особливості діяльності підприємств туристичного бізнесу для потреб формування обліково-аналітичної інформації в умовах застосування МСФЗ та фінансової кризи. Охарактеризовано особливості ведення бухгалтерського обліку туристичної діяльності. Проаналізовано порядок обліку операцій туристичного бізнесу.*

Ключові слова: *туристичний бізнес, суб'єкти туристичної діяльності, туристичний оператор, туристичний агент, туристичний продукт, туристичні послуги, агентські договори, бухгалтерські операції.*

Беркова О.П., к.э.н., доцент кафедры международного туризма и страноведения Факультета международных отношений Национального авиационного университета

ОПИСАНИЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ НУЖД БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Аннотация. *Рассмотрены основные особенности деятельности предприятий туристического бизнеса для нужд формирования учетно-аналитической информации в условиях применения МСФО и финансового кризиса. Охарактеризованы особенности ведения бухгалтерского учета туристической деятельности. Проанализирован порядок учета операций туристического бизнеса.*

Ключевые слова: *туристический бизнес, субъекты туристической деятельности, туристический оператор, туристический агент, туристический продукт, туристические услуги, агентские договоры, бухгалтерские операции.*

Berkova O.P., candidate of economic sciences, associate professor of the Department of Country Studies and International Tourismat the Faculty of International Relations of the National Aviation University

DESCRIPTION OF TOURISM ACTIVITY FOR THE PURPOSES OF ACCOUNTING

Abstract. *The main features of tourism business enterprises for the purpose of forming accounting and analytical information in terms of IFRS and financial crisis. The features of accounting of tourism. Analyzed the accounting operations of tourism.*

Keywords: *tourism business, subjects of tourism, tour operators, travel agents, tourist product, tourist services, agency contracts, accounting operations.*

Актуальність проблеми.Прогрес людства у XXI ст. неможливий без розвитку соціальної сфери, однією з важливих складових якої є туризм. Розвиток туристичної галузі сприяє збільшенню доходів бюджету, створенню нових робочих місць, стабілізації економіки країни в цілому. За даними Всесвітньої туристичної організації за 2018р. Україну відвідало 14,2 млн. туристів. Отриманий дохід від туристичної діяльності за 2018 р. становить близько 1,445 млн. дол.

Визначення основних напрямів підвищення якості обслуговування туристів і зниження вартості туристичного продукту неможливе без ефективного управління діяльністю туристичних підприємств, що вимагає відповідного інформаційного забезпечення. Такими чином, особливої уваги потребують питання удосконалення теорії, організації та методики бухгалтерського обліку і контролю туристичної діяльності суб`єктів господарювання.

Зростання значення туризму для суспільства в цілому та конкретного індивіду, а також неповне використання інформаційних можливостей системи бухгалтерського обліку в управлінні туристичною

діяльністю суб'єктів господарювання зумовлює необхідність перегляду проблемних питань теорії, організації та методики бухгалтерського обліку і контролю для забезпечення подальшого розвитку туристичної галузі України. Дослідження та вирішення потребують питання визначення суб`єктів туристичної діяльності, організація і методика бухгалтерського обліку і контролю діяльності туристичних агентів і туристичних операторів, калькулювання собівартості туристичного продукту та контроль за виконанням договірних зобов`язань.

Недосконаліть бухгалтерського обліку та контролю туристичної діяльності перешкоджає формуванню достовірної інформації для ефективного управління, а, отже, і розвитку галузі в цілому, що зумовлює актуальність теми дослідження, постановку мети і завдань.

Аналіз досліджень і публікацій.Питанням дослідження діяльності туристичних підприємств присвячені роботи таких науковців як: Р.І. Балашова, Ж.А. Богданова, О.С. Височан, О.М. Гончаренко, Т.В. Данканич, О.О. Любіцева, М.П. Мальська, Т.С. Осадча, І.М. Пожарицька та інших. В працях зазначених вчених приділено увагу дослідженням поняття структури туристичної індустрії, надано характеристику суб'єктів туристичної індустрії, класифіковано їх діяльність, здійснено розподіл за виконуваними функціями на ринку туристичних послуг, визначено та уточнено терміни та поняття, притаманні туристичній індустрії. Слід також зауважити, що останнім часом серед науковців стає все більш актуальним звернення до проблем бухгалтерського обліку на підприємствах туристичної індустрії.

Метою статті є обґрунтування теоретичних положень, а також розробка рекомендацій з удосконалення бухгалтерського обліку та контролю туристичної діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Сучасний розвиток як світової економічної системи, так і економіки України характеризується випереджаючими темпами розвитку сфери послуг, зокрема такого її різновиду, як туристичні послуги. Розвиток туристичної діяльності логічно привів до виникнення економіко-філософського підходу до розуміння туризму в системі розвитку суспільства. При такому підході цілий комплекс питань з управління розвитком туризму в Україні, в тому числі удосконалення бухгалтерського обліку, звітності, аналізу, контролю та аудиту туристичних послуг взагалі та в умовах застосування МСФЗ і фінансової кризи, потребують своєї подальшої розробки [2, с.100].

Туризм відіграє важливу роль в економіці країни, забезпечуючи залучення інвестицій, зростання грошового потоку та ВВП, прискорення економічного розвитку країни. Ототожнення понять "туризм" і "туристична діяльність" призводить до неправильного розуміння їх сутності та порушень у методиці бухгалтерського обліку. Встановлено, що туризм передбачає споживання туристичного продукту і пов'язаний з виїздом за межі постійного місця проживання. Туристична діяльність спрямована на створення та реалізацію туристичного продукту з метою отримання прибутку.

Поняття «туризм» визначається в законі України «Про туризм» як тимчасовий виїзд особи з місця постійного проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці перебування (стаття 1) [1].

Головною метою підприємництва в туризмі є розроблення маршрутів, формуванні туристичних потоків за обраними маршрутами, у виробництві туристичних товарів і наданні туристичних послуг, комплектуванні туристичного продукту відповідно до попиту споживачів з вигодою (прибутком) для себе [6, с. 29].

Законом України «Про туризм» наступним чином визначено туристичний продукт: «…попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше ніж дві такі послуги, що реалізується або пропонується для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, послуги розміщення та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо)» [1].

Суб'єктами туристичної діяльності є споживачі і виробники туристичного продукту (рис. 1). До першої групи суб'єктів туристичної діяльності віднесено споживачів туристичного продукту, до яких належать фізичні та юридичні особи. Відображення операцій з придбання туристичного продукту в бухгалтерському обліку здійснюється тільки у суб'єктів, які є юридичними особами. Туристичний продукт зараховується на баланс за вартістю придбання (без урахування ПДВ) та відображається на рахунку 331 "Грошові документи в національній валюті".

Виробниками туристичного продукту є туроператор, який веде облік і складає звітність відповідно до існуючої нормативно-законодавчої бази для нефінансового сектора економіки. Об'єктами обліку виступають такі процеси, господарські засоби та джерела їхнього формування:

організація та здійснення туристичних подорожей, рекламна діяльність, реалізація путівок, туристичних подорожей, посередницька діяльність щодо надання послуг туристам під час подорожей.

Також суб'єктами обліку є фірми-турагенти, які продають за певну винагороду тури фірми-туроператора на підставі агентської угоди. Об'єктами обліку турагента є реалізація турів, доставка туристів до місця початку подорожі, контроль якості обслуговування, рекламна діяльність. Бухгалтерська служба суб'єкта туристичної діяльності виконує по суті функції трьох підрозділів, а саме фінансового, економічного та бухгалтерського, та здійснює такі основні операції:

1) ведення касових операцій;
2) заповнення звітних документів;
3) ведення обліку доходів та витрат;
4) ведення обліку оплати праці та заробітної плати;
5) обчислення податків та інших платежів;
6) розрахунки з туристами та постачальниками туристичних послуг, туроператорами (агентами), страховими компаніями тощо. При веденні обліку використовуються національні ПСБО [8, с. 345].

Рис. 1 Суб'єкти туристичної діяльності та особливості бухгалтерського обліку у них

Туристичний оператор може формувати туристичний продукт і самостійно його реалізовувати, а туристичний агент лише придбає готовий туристичний продукт у туристичного оператора з метою його перепродажу. Тому в бухгалтерському обліку у туристичного оператора відображаються операції, пов'язані з формування собівартості туристичного продукту. Відповідно до цього слід вести бухгалтерський облік витрат на створення туристичного продукту за статтями калькуляції на рахунку 231 "Створення туристичного продукту". У туристичного агента обліковому відображенню підлягають витрати на придбання туристичних ваучерів (придбаний туристичний продукт призначений для перепродажу) з метою їх подальшої реалізації. Вартість таких ваучерів слід обліковувати на субрахунку 287 "Туристичні ваучери, придбані з метою перепродажу".

Відмінності в діяльності туристичних підприємств впливають і на організацію бухгалтерського обліку. Так, згідно із Законом України "Про туризм" туристичний агент може бути як фізичною, так і юридичною особою, а туристичний оператор лише юридичною особою. Виходячи з цього туристичний оператор повинен створювати бухгалтерську службу або вводити до штату працівника бухгалтерії, туристичний агент (фізична особа – суб'єкт підприємницької діяльності) може вести бухгалтерський облік самостійно.

Досі відсутній відповідний нормативний документ, який би містив методичні рекомендації щодо обліку витрат підприємств туристичного бізнесу. Отже, на практиці кожне підприємство самостійно вирішує завдання організації обліку витрат, їх розподілу та визначення собівартості туристичного продукту (послуги). При цьому підприємства спираються, в першу чергу, на положення (стандарти) бухгалтерського обліку, зокрема П(С)БО 16 «Витрати», з урахуванням змісту операційної діяльності туристичної фірми, конкретного складу та характеру його витрат. [7, с. 73]

Неточність облікового відображення понесених туристичним оператором витрат у процесі створення туристичного продукту зумовлює завищення їх собівартості. З метою правильного відображення таких витрат і достовірного формування собівартості туристичного продукту запропоновано аналітичний поділ рахунку 23 “Виробництво” (залежить від специфіки діяльності туристичного оператора − наявності власної матеріальної бази, надання інших послуг, окрім реалізації туристичного продукту тощо):

231 “Створення туристичного продукту”;

232 “Надання екскурсійних послуг”;

233 “Надання інших послуг” (оформлення закордонного паспорта і віз, замовлення авіаквитків, бронювання готелів, транспортне обслуговування тощо).

Аналітичні рахунки другого порядку запропоновано відкривати за країнами, до яких організовується подорож.

Використання запропонованих рахунків дає змогу підвищити інформативність бухгалтерського обліку витрат і калькулювання собівартості туристичного продукту з урахуванням особливостей діяльності конкретного туристичного оператора.

Удосконалений процес калькулювання собівартості туристичного продукту у туристичних операторів у частині встановлення переліку витрат, які включаються до складу собівартості туристичного продукту, та їхкласифікації (рис. 2) дозволяє усунути невідповідність якості та цін на туристичний продукт.

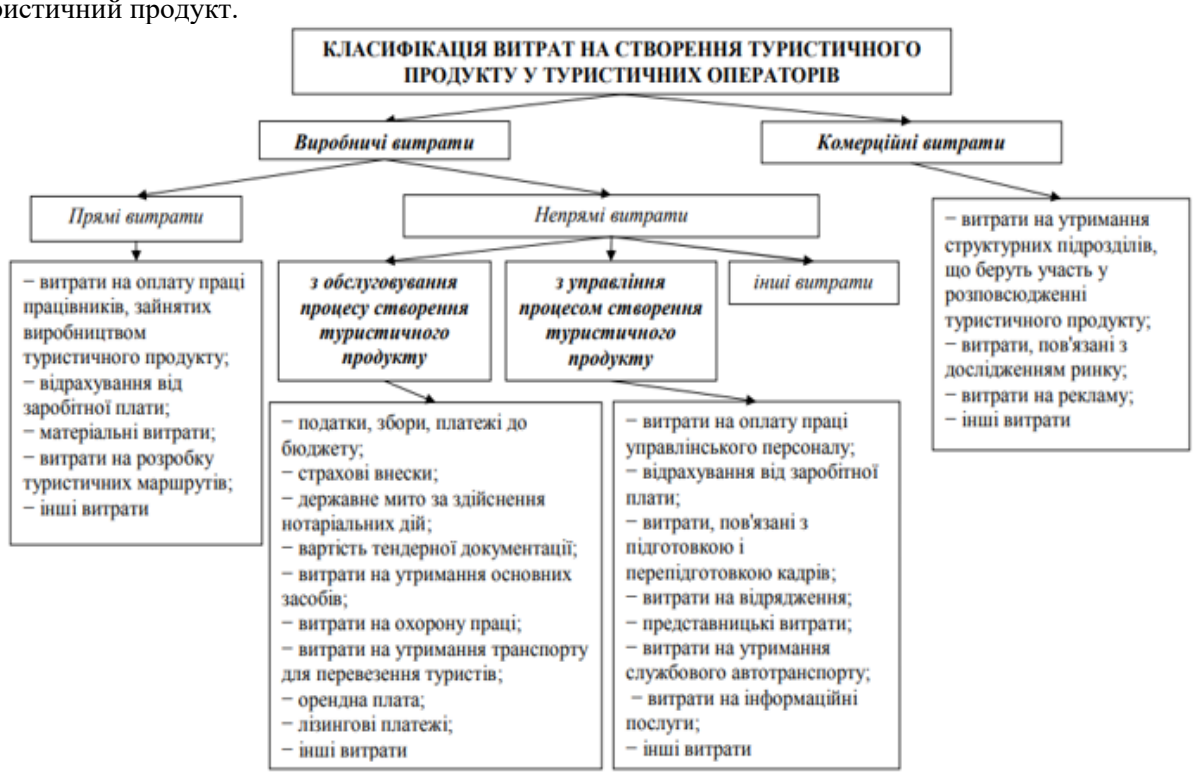


Рис. 2. Класифікація витрат на створення туристичного продукту у туристичних операторів

Це стало основою для розробки Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку та калькулювання собівартості туристичного продукту, які складаються з таких розділів:

1. Загальні положення (мета розроблення, перелік суб’єктів, на яких поширюється дія методичних рекомендацій і значення термінів, які застосовуються).

2. Склад і класифікація витрат, що включаються до собівартості туристичного продукту (перелік витрат, які включаються до собівартості, їх тлумачення та класифікація).

3. Методика калькулювання собівартості туристичного продукту (перелік об'єктів калькулювання, рекомендації щодо групування витрат за статтями, форма калькуляції вартості туристичного продукту).

4. Бухгалтерський облік витрат на створення туристичного продукту (рекомендації щодо облікового відображення витрат, понесених на створення туристичного продукту).

5. Формування фінансових результатів (порядок визначення фінансових результатів діяльності туристичного оператора). Впровадження розроблених Методичних рекомендацій дасть можливість застосовувати єдину класифікацію витрат для розробки уніфікованої методики їх бухгалтерського обліку.

Діюча практика облікового відображення діяльності туристичного агента порушує такий принцип бухгалтерського обліку як принцип нарахування та відповідності доходів і витрат через відображення доходу від реалізації на рахунку 703 "Дохід від реалізації робіт і послуг" та незастосуванні при цьому рахунку 903 "Собівартість реалізованих робіт і послуг", дохід за такою методикою зменшується на суму вирахувань за допомогою рахунку 704 "Вирахування з доходу" (див. табл. 1).

Таблиця 1

Загальна характеристика суб'єктів туристичної діяльності України

	2018			
	Усього	**У тому числі**		
		туропе-ратори	**турагенти**	**суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність**
Юридичні особи				
Кількість суб'єктів туристичної діяльності, од	1833	529	1243	61
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	8934	4809	3934	191
з них				
мають вищу або середню спеціальну освіту в галузі туризму	3531	1787	1665	79
жінки	6548	3406	3008	134
особи до 30 років	2192	1333	816	43
Дохід від надання туристичних послуг (без ПДВ, акцизного податку й аналогічних обов'язкових платежів), тис.грн	21069268,5	20307544,1	715185,5	46538,9
у тому числі від екскурсійної діяльності	89220,9	37487,8	9832,6	41900,5
Сума комісійних, агентських і інших винагород, тис.грн	969551,5	306209,8	650430,9	12910,8
Операційні витрати, зроблені суб'єктом туристичної діяльності на надання туристичних послуг - усього, тис.грн	17925877,5	17125548,9	772022,3	28306,3
у тому числі				
матеріальні витрати	14386905,0	14194928,4	187227,0	4749,6
витрати на оплату праці	567112,9	358338,3	198627,0	10147,6
відрахування на соціальні заходи	123291,4	79800,6	41286,9	2203,9
суми нарахованої амортизації	729848,4	719650,9	9500,5	697,0
інші операційні витрати	2118719,8	1772830,7	335380,9	10508,2
Фізичні особи-підприємці				
Кількість суб'єктів туристичної діяльності, од	2460	x	2322	138
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	2943	x	2808	135
з них мають вищу або середню спеціальну освіту в галузі туризму	1067	x	1029	38

Продовження таблиці 1

Середня кількість позаштатних працівників (працюючі за договорами та зовнішні сумісники), осіб	96	х	92	4
Кількість неоплачуваних працівників (власники, засновники підприємства та члени їх сімей), осіб	1363	х	1281	82
Дохід від надання туристичних послуг (без ПДВ, акцизного податку й аналогічних обов'язкових платежів), тис.грн	556652,4	х	501180,1	55472,3

Складено за даними: Статистичного щорічника України за 2018 рік

Висновки.Україна має значний туристичний потенціал, але поряд з цим сучасний стан туристичної галузі не можна вважати задовільним. Головними причинами такої ситуації є низька якість туристичного продукту та достатньо велика його ціна. Для вирішення даної проблеми удосконалено процес калькулювання собівартості туристичного продукту у туроператорів в частині встановлення переліку витрат, які включаються до собівартості туристичного продукту та їх класифікації. Це стало основою для розробки Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку та калькулювання собівартості туристичного продукту, які регулюють склад і класифікацію витрат, що включаються до собівартості туристичного продукту, визначають порядок калькулювання собівартості туристичного продукту, бухгалтерський облік витрат на створення туристичного продукту і формування фінансових результатів. Їх впровадження дасть можливість забезпечити правильність відображення в бухгалтерському обліку витрат діяльності туристичних операторів і достовірність визначення собівартості туристичного продукт.

З метою формування єдиного підходу до розуміння сутності понять “туризм” та “туристична діяльність” обґрунтовано недоцільність їх ототожнення. Під поняттям “туризм” запропоновано розуміти безпосередній процес подорожі, а під “туристичною діяльністю” – діяльність суб’єкта господарювання зі створення та реалізації туристичного продукту. Таке розуміння забезпечить врахування їхособливостей при побудові організації та методики бухгалтерського обліку і контролю туристичної діяльності.

Опис бізнесу туристичного підприємства в умовах впровадження МСФЗ не відповідає потребам. [5, с. 77]. Статистична інформація про бізнес туристичної діяльності недосконала.

Практично неможна провести порівняльний аналіз діяльності туристичних фірм, що не відповідає вимогам прозорості діяльності бізнесу на ринку туристичних послуг [3, с. 27] та розкриття обліково-аналітичної інформації для потреб її користувачів з метою прийняття управлінських рішень.

Література:

1. Про туризм : Закон України від 18 листопада 2003 р. № 1282-IV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1282-15 (дата звернення: 30.10.2019).

2. Голубнича Г.П. Experience at adoption of International Financial reporting Standards in Ukraine. *Научные исследования и их практическое применение. Современное состояние и пути развития*. 2011. №3. С. 99-102.

3. *Голубнича Г.П.* Інформаційне забезпечення прозорості діяльності на ринку послуг. *Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2010. №120. С. 27-30.

4. *Голубнича Г.П.* Форми фінансової звітності при використанні Міжнародних стандартів фінансової звітності. *Нормативно-методичне забезпечення бухгалтерського обліку в умовах застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності*. Київ : Академія фінансового управління, 2013. С.111-148. URL: http://www.afu.kiev.ua/getfile.php?page_id=450&num=10 (дата звернення: 31.10.2019).

5. *Голубнича Г. П., Піть А. Ю.* Інформаційна складова облікової політики підприємства. *Крымский экономический вестник*. 2015. №1(14). С. 75-78.

6. Дяченко Л.П. Економіка туристичного бізнесу. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 224 с.

7. *Король С.* Облік витрат туристичного підприємства. *Вісник КНТЕУ*. 2011. №4. С. 73-84. URL: http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2011/04/8.pdf (дата звернення: 02.11.2019).

8. Рошко Н.Б. Організація обліку у суб'єктів туристичної діяльності. *Економічні науки*. 2012. №9. С. 343-353.

УДК 656.7(045)

КОВАЛЕНКО Н.В.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Національного авіаційного університету
АРТИКОВА ШАХЗОДА,
студенка 2 курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО НА ПРИКЛАДІ АЕРОПОРТУ

Анотація. *Статтю присвячено питанням державно-приватного партнерства в і можливостям його застосування в розвитку авіатранспортної інфраструктури. Розглянуто сутність поняття державно-приватного партнерства, наводяться його основні ознаки та форми. Проведено загальний аналіз формування публічне приватне партнерство в аеропорту на прикладі чотирьох етапного формування Угоди про концесію.*

Ключові слова: *державна влада, приватний бізнес, регіональні повітряні перевезення, техніко-економічна оцінка проектів, аеропорт.*

Коваленко Н.В., к.э.н., доцент, доцент кафедры международной экономики Национального авиационного университета
Артыкова Шахзода, студентка 2 курса специальности «Международная экономика»

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО НА ПРИМЕРЕ АЭРОПОРТА

Аннотация. *Статья посвящена вопросам государственно-частного партнерства в и возможностям его применения в развитии авиатранспортной инфраструктуры. Рассмотрены сущность понятия государственно-частного партнерства, приводятся его основные признаки и формы. Проведен общий анализ формирования публичное частное партнерство в аэропорту на примере четырех этапного формирования Соглашения о концессии.*

Ключевые слова: *государственная власть, частный бизнес, региональные воздушные перевозки, технико-экономическая оценка проектов, аэропорт.*

Kovalenko N.V., PhD, Associate Professor, Associate Professor of International Economics National Aviation University
Arthic Shahzoda, 2nd year student majoring in International Economics

STATE-PRIVATE PARTNERSHIP ON THE EXAMPLE OF THE AIRPORT

Annotation. *The article is devoted to issues of public-private partnership in and the possibilities of its application in the development of air transport infrastructure. The essence of the concept of public-private partnership is considered, its main features and forms are given. A general analysis of the formation of a public-private partnership at the airport is carried out on the example of the four stage formation of the concession agreement.*

Key words: *state power, private business, regional air transportation, feasibility study of projects, airport.*

Актуальність теми. Останнім часом тема державно-приватного партнерства (ДПП) стає все більш актуальною. Особливе значення ДПП має для економіки регіонів, де на його основі відбувається розвиток місцевих ринків капіталу, товарів і послуг.

Оптимальний шлях розвитку країни передбачає не тільки опору на самобутній національний досвід держави, але і облік загальносвітових політичних і економічних тенденцій, можливість критичного запозичення зарубіжних механізмів, інструментів і технологій для досягнення цілей державної політики.

Одним з таких механізмів, сформованих в розвинених країнах світу, є взаємодія між органами державної влади та бізнесом і розглядається як необхідна умова розвитку ефективної ринкової

економіки, і в ході процесу своєї інституціоналізації стало носити характер партнерства держави і приватних підприємців (Public-Private Partnership, PPP), отримавши назву державно-приватного партнерства (ДПП).

Перш за все необхідно визнати, що єдиного розуміння і визначення ДПП в тих країнах, де воно зародилося і розвивається досить успішно, до сих пір не склалося. У зв'язку з цим можна говорити лише про ті чи інші підходи до визначення даного інституту суспільних відносин, виходячи з умов об'єктивної дійсності, в яких дане явище виникає.

Відповідно до економічного підходу державно-приватне партнерство є непрямою приватизацією. Йдеться про перерозподіл повноважень між державою і бізнесом в стратегічних галузях, які не можуть бути приватизовані, але для яких у держави відсутні кошти на розвиток (житлово-комунальне господарство, соціальна сфера, транспорт, благоустрій населених пунктів, об'єкти культурної спадщини та ін.). При цьому важливими умовами ефективності ДПП є ступінь участі бізнесу в реалізованому проекті і збереження за державою істотному ступені господарської активності і деяких частин власності. В іншому випадку реалізація механізмів державно-приватного партнерства може привести до часткової або повної приватизації бізнесом об'єктів партнерства. Підставою для такого розуміння партнерства держави і бізнесу став досвід країн з розвиненою економікою, де приватним компаніям, які реалізують спільні з державою проекти, передавалися широкі повноваження: володіння, експлуатація, будівництво, фінансування та ін.

Аналіз досліджень і публікацій. Серед фахівців немає єдиної думки про те, які форми взаємодії влади і бізнесу можна віднести до ДПП. Проте серед вітчизняних науковців, таких як Ковальова О.М., Кукса В., Афанасьєва О. та ін., дослідження в даній галузі є актуальним. Широке трактування має на увазі під ДПП конструктивну взаємодію влади і бізнесу не тільки в економіці, але і в політиці, культурі, науці і т.д.

Метою даного дослідження є формування чіткого розуміння про державно-приватне партнерство в авіаційній галузі та охарактеризувати особливості підписання угоди про співпрацю між державним і приватним сектором

Виклад основного матеріалу. У числі базових ознак державно-приватних партнерств у вузькому (економічному) трактуванні можна назвати наступні:

- сторонами ДПП є держава і приватний бізнес;
- взаємодія сторін закріплюється на юридичній основі;
- взаємодія сторін має рівноправний характер;
- ДПП має чітко виражену публічну, суспільну спрямованість;
- в процесі реалізації проектів на основі державно-приватного партнерства консолідуються, об'єднуються ресурси і вклади сторін;
- фінансові ризики і витрати, а також досягнуті результати розподіляються між сторонами в заздалегідь певних пропорціях.

Як правило, ДПП передбачає, що не держава підключається до проектів бізнесу, а навпаки, держава запрошує бізнес взяти участь в реалізації суспільно значущих проектів.

У широкому сенсі до основних форм ДПП в сфері економіки і державного управління можна віднести:

- будь-які взаємовигідні форми взаємодії держави і бізнесу;
- державні контракти;
- орендні відносини;
- фінансову оренду (лізинг);
- державно-приватні підприємства;

Публічне приватне партнерство в аеропорту – це діяльність, яка в принципі схожа на ініціативу злиття та придбання. Він рухається вперед за певною вбудованою логікою. Існує зв'язок продавця-покупця з взаємодії «оферент» та «оффер».

Процес ДПП, як правило, є одноразовим, нестандартним видом діяльності і часто підтримується з обох сторін зовнішніми фахівцями; юридичні, фінансові та технічні. Як і в будь-якій взаємодії купівлі-продажу, між продавцем і покупцем можуть виникати певні складнощі. В екземплярі ДПП, укладення угоди є певним етапом, який ми в даній статті позначаємо як "Закриття транзакцій" [2].

Під час закриття угоди між сторонами підписується угода про концесію. Умови транзакції будуть на них відображати шлях майбутнього розвитку аеропорту.

Таким чином, Закриття транзакції є важливим для передбачуваної трансформації розвитку ДПП в аеропорту. Цей пункт прокладає шлях для здійснення проектно-будівельної діяльності (або її варіантів) та структурування пов'язаних з цим фінансових та правових рамок. Це також шлях щодо запровадження змін в управлінському та експлуатаційному режимах в аеропорту.

Процес наближення транзакційного закриття є тим не менш складним. Ми спробуємо в даній статті зобразити увесь цей процес. Пропонуємо розглянути державно-приватне партнерство у вигляді чотирьох складових етапного процесу.

Закриття транзакцій можна описати як 4-етапний процес (див. рис.1). [3]

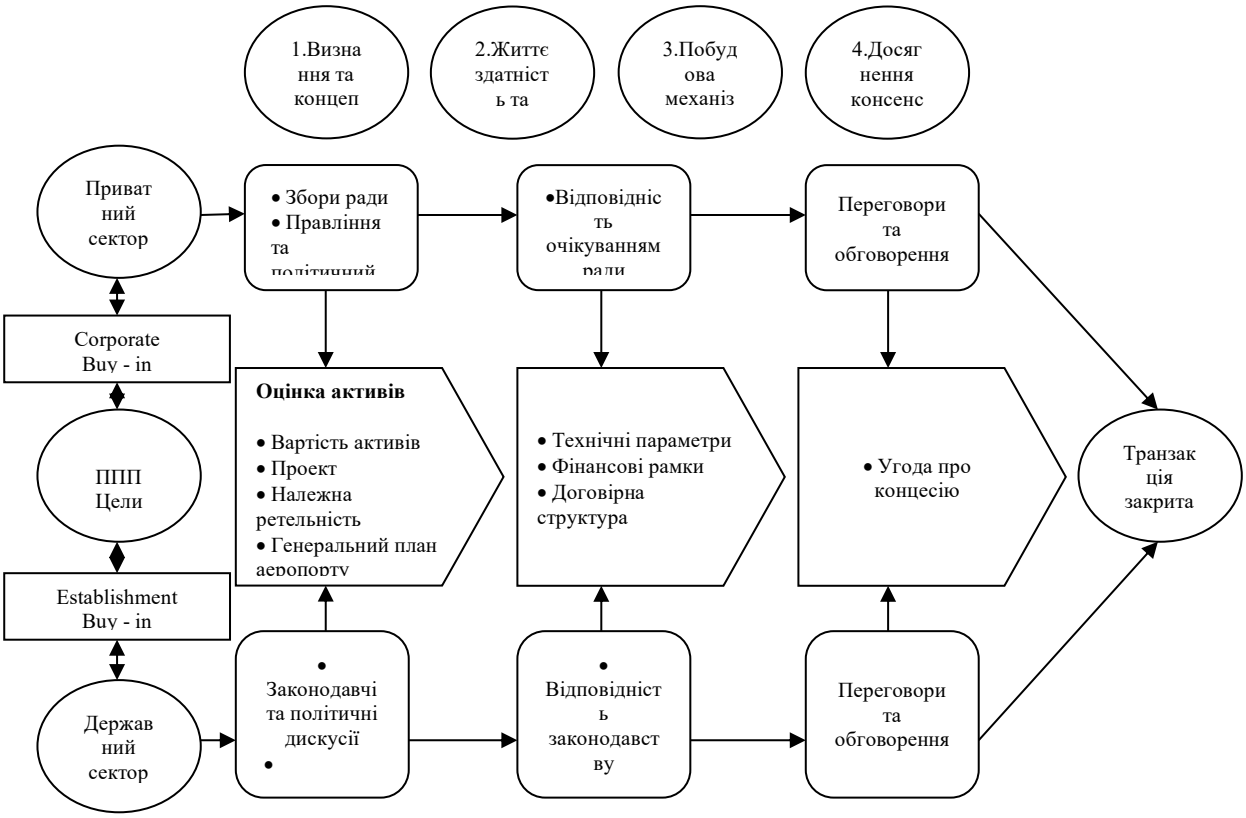


Рис.1. Публічно-приватне партнерство (PPP): Як дістатися до трансакції закрити

1.Етап 1 – Визнання і концепція

Цей початковий етап зазвичай орієнтований на продавця. Власник аеропорту повинен оцінювати особливості аеропорту: продуктивність, ефективність його активів. Необхідно внутрішньо визнати комерційний потенціал та цінність для підприємства. Всебічне розуміння цих ознак є основоположним у перетворенні аеропорту на об’єкт для залучення інвесторів. [4]

По-перше, слід чітко сформулювати експлуатаційні характеристики та особливості діяльності аеропорту. Він включає калібрування соціально-економічного значення аеропорту для місцевої та міжнародної економіки. Важливо, коли затверджені Цілі стратегічного розвитку (ЦСР) використовуються в загальній стратегії державно-приватного партнерства.

Важливим є використання складових аеропорту та визначення його вартості активів. Інвестор має володіти інформацією, щоб швидко оцінити, чи може аеропорт бути життєздатною діловою пропозицією чи ні. Інвестор також повинен знати, чи стоїть сторонні навантаження та ризики в допустимих межах. Це являє собою пропозицію державного сектору. Цей параметр часто вимагає зміни в оперативному та управлінському мисленні продавця.

Наступним етапом є розробка плану та використання ресурсів, щоб представити аеропорт як проект інвесторам. Внутрішні експлуатаційні корективи також можуть бути введені паралельно, щоб прикрасити пропозицію.

Оскільки це, як правило, детальний нестандартний та одноразовий захід, зазвичай використовуються послуги зовнішніх спеціалістів. В результаті отримується комплексний та інтегрований Генеральний план аеропорту, який включає і бізнес-план аеропорту.

Кінцевий результат – обидві сторони (продавець і покупець) повинні перевірити майбутній потенціал активу. Їх відповідні цілі в цьому контексті повинні здаватися досяжними та чіткими. Отже, створення та корпоративна покупка є важливими задля подальшої дії рухатись вперед та залучати додаткові ресурси для просування схеми.

Для потенційного інвестора в аеропорт важливим є придбання позитивної спорідненості з активами аеропорту. На цьому етапі потенційний інвестор вже повинен відчути цінність підприємства в операційному майбутньому аеропорту.

3. Етап 2 – Відповідність і оцінка

Цей етап розгляду справи суттєво орієнтований на інвесторів [4]. Взаємний інтерес, що виникає у сторін, оформляється через певну форму Меморандуму про взаєморозуміння. Для осіб, що предствляють державний сектор, законодавча, нормативна та регуляторна системи повинні бути належним чином продумані та затверджденні. Так само, як і для інвестора приватного сектору, необхідні зміни мають бути погодження Радо.

Меморандум про співпрацю визначає права та обов'язки та спосіб поведінки в подальшому провадженні. Це особливо важливо щодо доступу та обміну конфіденційною та / або комерційною інформацією. Меморандум про співпрацю незмінно також описує план виходу; тобто процес, коли сторони можуть перервати провадження на різних стадіях дії угоди.

На цьому етапі розпочинається юридична експертиза та збір детальної інформації. Мета полягає в тому, щоб отримати надійні докази для того, щоб переконатися, що цінність підприємства існує і може бути потенційно витягнута з майбутніх [покращених] операцій аеропорту.

Серед даних, що обмінюються та перевіряються, є будь-яка технічна, фінансова та правова інформація відповідно до положень Меморандуму про співпрацю. Вони вивчатимуть засоби та системи аеропорту, його організацію та кадрові структури. Також буде проведено аналіз договірних та комерційних домовленостей, які зараз діють. Якість та подання даних (тобто узгодженість з прийнятою найкращою практикою бізнесу) відіграють важливу роль у стимулюванні позитивної спорідненості з активом.

З боку продавця, належна ретельність передбачає перегляд фінансового стану потенційного інвестора, включаючи його управлінську та технічну спроможність виконувати майбутні очікувані зобов'язання в контексті аеропорту.

Відповідні висновки сторін обмінюються та обговорюються. Для державного учасника вони оцінюються на відповідність політияним, законодавчим та нормативним мандатам.

Для приватного інвестора інформація перевіряється на відповідність існуючим мандатам Ради. Невідповідності, що виникають, додатково розглядаються, поки не можуть бути переглянуті мандати та / або затвердження.

Якщо умови на цьому етапі виявляться вигідними, перспективи партнерства набудуть сили. Поступово структура державно-приватного партнерства набуде форми.

Задовільний результат від вищезазначеного провадження призведе до розробки концесійної угоди, наступного.

4. Етап 3 – Конструкція механізму

Основи ДПП формуються шляхом збирання та узгодження технічних, договірних та фінансових змінних, пов'язаних з активом та його майбутніми перспективами. Абстрактні бачення та очікування змішуються у міцну фінансову та договірну форму, яка відповідає технічному реалізму.

Існує багато обов'язкових пакетів і різних рівнів підкомпонентів, які потрібно з'єднати разом. Необхідно сформулювати контрзаходи проти можливих негативних явищ.

Це стає досить складним для аеропортів. Буде встановлено обмеження, накладені кожним елементом, що буде порушувати відповідні інтереси сторін. Наприклад, технічні або нормативні вимоги можуть вимагати зобов'язань щодо капіталу, які перевищують початкові очікування інвесторів. Режими запозичення можуть бути перешкоджаючими, а профспілки працівників вимагають надмірного відхилення. Або договірні положення можуть стати занадто обтяжливими, а терміни розтягнуті тощо.

Також передбачено відповідати на зміни зовнішнього середовища у довгостроковій перспективі; там, де встановлені чи зрозумілі норми можуть бути вразливими до політичних та бюрократичних махінацій та змін. Ці ризики потрібно пом'якшити, а також створити положення про коригування та стратегії виходу.

Під час цього етапу допуски та компроміси до закріплених інтересів перевіряються, переробляються та оцінюються. Згуртованість та дух співпраці між сторонами повинні переважати, щоб залучити всі змінні та конфліктні інтереси до збалансованої конвергенції.

Із сказаного складається Концесійний договір. Це і є початок публічно-приватного партнерства.

5. Етап 4 – Дослідження консенсусу.

Угода про концесію – це ключовий компонент, який формально пов'язує відповідні договірні, технічні та фінансові змінні, щоб змусити ДПП працювати. Це вичерпний документ, який вказує на обов'язки та зобов'язання відповідних сторін в рамках будівництва ДПП.

Під час цього етапу сторони, що ведуть переговори, спробують встановити сильну переговорну позицію.

Обидві сторони формально визначать відповідні цілі переговорів та параметри прийняття. Остаточне агрегування цих елементів є результатом повторних циклів переговорів та обговорень, де внутрішні та зовнішні змінні, переконливі та перешкоджаючі, раціоналізуються, найкращим чином. Зазвичай вони повинні бути прийняті регуляторними органами (державний сектор) та виконавчим комітетом (приватний сектор) для офіційного затвердження.

Якщо припустити, що траєкторія позитивна, укладення угод завершується після досягнення консенсусу та підписанням Угоди про концесію. Це коли досягається транзакція закриття, і коли ініціатива державно-приватного партнерства стає реальністю.

Зміст Угоди про концесію визначатиме параметри нижнього течії для аеропорту протягом усього періоду концесії ДПП; вимоги до проектування та будівництва та його майбутній режим експлуатації та управління. Поряд із договірними положеннями, фінансові домовленості аналогічно узгоджуються. Її субстанція (або її відсутність) є ключовою для успіху (або невдачі) всього починання ДПП.

Чотири етапи, описані в досягненні транзакційного закриття, не обов'язково розглядаються як окремі послідовні дії. Швидше вони переходять з одної в іншу. Часто можуть виникати розвороти та зворотні треки.

У той же час, пошуки розвитку аеропорту є суттєво важливими статтями капіталу та є оперативно складними. Аеропорти також по-різному відрізняються між собою за експлуатаційним характером та технічними ознаками. Їх профілі ризику різні. Використання ДПП у державному секторі повинно здійснюватися з обережністю, як і очікування щодо рентабельності інвестицій.

Висновки. Таким чином, здобуття згуртованості та співпраці для просування процесу на шляху багатостороннього зближення є непростим.

Можливості успішного розвитку ДПП багато в чому залежать від узгодженості та скоординованості всіх міністерств і відомств. Сьогодні відчувається гостра потреба у створенні на державному рівні єдиного центру оцінки, контролю та координації проектів ДПП.

Існує певний ризик, що в разі реалізації можливих схем ДПП в аеропортової інфраструктури (наприклад, схеми стратегічного викупу, ОСЬ) для аеропортів, що становлять єдине ціле, механізм розчленування на злітно-посадочні смуги і термінал може спровокувати конфлікт. Даний ризик можна усунути тільки прийняттям прозорих правил функціонування і принципів партнерства.

Бібліографічний список:

1. Ковалева Е.Н. Государственночастное партнерство в сфере инфраструктурных проектов: проблемы и перспективы развития. Экономика: реалии времени. *2013. № 2(7).* С. 187–194. (дата звернення: 25.10.2019).

2. Azlan Morad (2016)Public Private Partnership (PPP): What You Need to Know. URL: https://www.newairportinsider.com/blog/public-private-partnership-ppp-what-you-need-to-know/ (дата звернення: 12.11.2019).

3. Мотриченко В.М. Партнерство державного та приватного сектору: світовий досвід та Україна / В.М. Мотриченко // Формування ринкових відносин в Україні. 2008. № 12. С. 37–42(дата звернення: 12.11.2019).

УДК 336.2(045)

МАНДРА Н.Г.,
к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Факультету міжнародних відносин
Національного авіаційного університету
ЛАКТІОНОВА О.Ю.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи
Економічного факультету
Приазовського державного технічного університету

ЦИФРОВИЙ АНАЛІЗ В МОНІТОРИНГУ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМ БІЗНЕСОМ

Анотація. *Кореляційно аналіз як інструмент цифрового аналізу моніторингу міжнародного бізнесу, широко використовується в міжнародній практиці. Кореляційний аналіз застосовувався для оцінки ступеня лінійної залежності між вхідними і вихідними даними. У міжнародній практиці для здійснення кореляційного аналізу використовуються різні аналітичні платформи. У цьому дослідженні використання аналітичних платформ дозволило отримати визуалізатор «Матрицю кореляцій», де вхідними даними були показники діяльності бізнесу в Україні, а вихіднимі – податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) і єдиний соціальний внесок (ЄСВ).*

Ключові слова*: бізнес, міжнародні індекси, кореляційній аналіз.*

Мандра Н.Г., к.э.н., доцент кафедры международных экономических отношений и бизнеса Факультета международных отношений Национального авиационного университета
Лактионова О.Ю., к.э.н., доцент кафедры финансов и банковского дела Экономеского факультета Приазовского государственного технического университета

ЦИФРОВОЙ АНАЛИЗ В МОНИТОРИНГУ УПРАВЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫМ БИЗНЕСА

Аннотация. *Корреляционно анализ как инструмент цифрового анализа мониторинга международного бизнеса, широко используется в международной практике. Корреляционный анализ применялся для оценки степени линейной зависимости между входными и выходными данными. В международной практике для осуществления корреляционного анализа используются различные аналитические платформы. В этом исследовании использования аналитических платформ позволило получить визуализатор «Матрицу корреляций», где входными данными были показатели деятельности бизнеса в Украине, а вихідними – налог на доходы физических лиц (НДФЛ) и единый социальный взнос (ЕСВ).*

Ключевые слова: *бизнес, международные индексы, корреляционной анализ.*

Mandra N.G., PhD, Associate Professor, Department of International Economic Relations and Business, Faculty of International Relations, National Aviation University
Laktionova O.Y., PhD, Associate Professor of the Department finance and Banking Faculty of Economics, Priazov State Technical University

DIGITAL ANALYSIS IN MONITORING INTERNATIONAL BUSINESS MANAGEMENT

Anotation. *Korelyatsiyno analysis as a tool for digital analysis monitoring business, widely to become involved in international practice. A correlated analysis has been locked to evaluate the level of linear accumulation between the input and output data. International practices for healthy correlation analysis are limited in technical analysis platforms. The majority of victorious analytical platforms allowed the visualizer "Matrix correlated" to be allowed to be displayed, the indicators for business in Ukraine were given in the next few years, and the income tax for higher income was added to them.*

Key words*: business, international index, core analysis.*

Актуальність проблеми. Існує необхідність здійснення контролю і регулювання процесу податкового управління суб'єктами господарювання з метою своєчасного виявлення неефективних методів і перехід до більш ефективних. Діяльність суб'єкта господарювання в умовах

ринкової економіки підпорядкована отриманню позитивного фінансового результату, величина якого залежить і від механізму податкового управління. Система оподаткування повинна бути прийнятною для платників податків – суб'єктів господарювання, так як від цього залежить розвиток економіки України.

Держава повинна обгрунтовано розробляти нормативні документи і якщо вони перешкоджають розвитку підприємницької діяльності, то необхідно від них відмовлятися або їх коригувати. Одним з напрямів своєчасного виявлення неефективних методів податкового управління може бути використання методів бізнес-аналітики в складі аналітичних платформ, в тому числі методів кореляційного аналізу [1,2,3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Податкове регулювання діяльності суб'єктів господарювання розглядалося в роботах українських авторів, у тому числі Бандурко О.М., Буряк Л.Д. Гридчин М.В., Опаріна В.М., Поддерегін А.М. та інших. Застосування бізнес-аналітики для вирішення макроекономічних завдань розглядається в роботах Ю.Г. Лисенко, В.В.Вітлінского, А.В.Матвійчука та інших авторів.

Мета статті. Обгрунтування вибору економіко-математичних інструментів для вирішення проблеми своєчасного виявлення неефективних методів податкового регулювання і пошуку більш ефективних.

Виклад основного матеріалу. Питанням оцінки ефективності податкового управління діяльностю суб'єктами господарювання приділяється велика увага, проте, не дивлячись на велику кількість нормативних документів за роки проведення податкових реформ, їх вплив на стимулювання розвитку економіки проявляється недостатньо. Існуючі методики оцінки ефективності податкового управління не влаштовують ні державні органи, ні платників податків в силу того, що відсутня практика застосування таких методик на всіх рівнях управління і швидкість реагування і корегування процесу податкового адміністрування і податкової політики не відповідають сучасним вимогам і є досить трудомісткими і дорогими. Для здійснення ефективної фінансової, в тому числі податкової політики, в суспільстві існує необхідність формування сучасної системи моніторингу впливу окремих елементів загальнодержавних і місцевих податків на розвиток суб'єктів господарювання, а також на зміни макропоказників. Серед інструментів, що дозволяють вирішити цю задачу, можна виділити кореляційний аналіз, який показує ступінь зв'язку вихідних полів з вхідними.

Коефіцієнт кореляції може приймати значення від -1 до 1. Модуль коефіцієнта свідчить про ступінь залежності: чим ближче його значення до 0, тим слабкіше лінійна залежність. Чим ближче коефіцієнт кореляції до 1, тим сильніше пряма лінійна залежність, чим ближче до -1, тим сильніше зворотна лінійна залежність. На практиці вважається, що якщо модуль коефіцієнта кореляції більше 0,6, то лінійна залежність сильна, а якщо менше 0,3, то майже відсутній.

В якості вхідних полів взяті такі дані – фінансовий результат до оподаткування відповідно крупних, середніх, малих і мікро-підприємств (ФНОкп; ФНОсп; ФНОмп; ФНОмикро); чистий прибуток (ЧПкп; ЧПсп; ЧП мп; Чпмикро); витрати на персонал (ЗАПкп;ЗАПсп; ЗАП мп); кількість зайнятих працівників (КЗРп; КЗРфлп); обсяг реалізації продукції (ОРПкп;ОРПсп;ОРПмп;ОРПмикро); сумарне значення податку на прибуток (НП); ВВП (валовий внутрішній продукт); сумарне значення місцевих податків і зборів (МНС).

Як вихідні поля були взяті ПДФО (податок на доходи фізичних осіб), ЄСВ (єдиний соціальний внесок). Використовувалися показники за період 2004-2018 рр. В якості суб'єктів господарювання виступали великі підприємства (КП), середні підприємства (СП); малі підприємства (МП) і мікро підприємства (мікро). У даній роботі кореляційний аналіз застосовувався для оцінки ступеня взаємозв'язку між вхідними та вихідними факторами [4]. Згодом він може проводитися з метою відбору та попередньої обробки вхідних полів для використання в тих, хто навчається на даних моделях. Після обробки вхідних даних були отримані коефіцієнти кореляції для кожної можливої пари з комбінації вхідних і вихідних факторів (див. рис.1).

Входные поля		Корреляция с выходными полями			
№	Поле	НДФЛ		ЕСВ	
1	Год		0,905		0,753
2	ФНОсп		0,286		0,415
3	ФНОмп		0,107		0,277
4	ФНОмикро		-0,058		0,068
5	ФНОкп		0,366		0,554
6	ЧП(У)кп		0,375		0,560
7	ЧП(У)сп		0,255		0,388
8	ЧП(У)мп		0,074		0,249
9	ЧП(У)микро		-0,086		0,043
10	ЗАПкп		0,826		0,772
11	ЗАПсп		0,985		0,878
12	ЗАПмп		0,946		0,853
13	КЗРп		-0,803		-0,602
14	КЗРфлп		-0,432		-0,328
15	ОРП.кп		0,985		0,886
16	ОРПсп		0,996		0,892
17	ОРПмп		0,996		0,878
18	ОРПмикро		0,995		0,866
19	МНС		0,983		0,852
20	НП		0,995		0,878
21	ВВП		0,995		0,871
22	ДКБ		0,947		0,844

Рис.1. Візуалізатор «Матриця кореляцій» для аналізованих даних.

На підставі аналізу рисунку 1, можна зробити висновок, що збільшення сумарного значення податку на доходи фізичних осіб (ПДФО), значно збільшує витрати на персонал великих (0,826), середніх (0,986), малих (0,946) підприємств. Коефіцієнти кореляції показует сильний зв'язок між досліджуваними показниками (≥0,9).

Кількість зайнятих працівників підприємств і фізичних осіб (КЗРп і КЗРфлп) мають зворотний кореляційний коефіцієнт з ПДФО: КЗРп - «- 0,803»; КЗРфлп - «- 0,432». Причому у підприємств цей зворотній зв'язок сильніше ніж у фізичних осіб підприємців. ВВП, ДКБ мають сильну кореляційну залежність з ПДФО (0,995 і 0,947). Що стосується ЄСВ, то кореляційна залежність з досліджуваними показниками суб'єктів госпо-дарювання дещо слабше. Таким чином, проведений цифровий аналіз може своєчасно повідомляти про вплив зміні окремих елементів податків, зборів і платежів на діяльність суб'єктів господарювання. Кореляційний аналіз можна використовувати при формуванні податкової політики стимулюючої або перешкоджає розвитку суб'єктів господарювання.

Аналіз рис.1. показує, що діяльність платників податків більш чутлива до ПДФО, ніж до ЄСВ. Згідно рисунку 1, ПДФО – податок, який значно впливає на діяльність суб'єктів господарювання, особливо на малий і середній бізнес, збільшуючи податкове навантаження платника податків.

Загальні висновки по рис1. Інструментарій кореляційного аналізу факторів, пов'язаних з оподаткуванням, може бути використаний в якості попереднього контролю спрямованості (позитивної або негативної) впливу деяких елементів податків (наприклад, ставок ПДФО, мінімальної заробітної плати при визначенні хв. ЄСВ) на зміни діяльності суб'єктів господарювання - платників податків, які можуть або активізувати або припинити свою діяльність, знизити чисельність зайнятих або найнятих працівників з метою зменшення податкового навантаження. Це може враховуватися при формуванні або коригування деяких елементів окремих податків, в тому числі з метою стимулювання їх діяльності, можливо інноваційної. Використання цього інструментарію в управлінні діяльністю платників податків вимагає подальшого дослідження, особливо в умовах цифрової економіки.

В економіці розвинених країн для уточнення ефективності управління в державному управлінні використовують різні бази даних та безліч інструментарію «бізнес – аналітики», в тому числі готові аналітичні платформи. Так, після обробки додаткових вхідних даних з використанням аналітичної платформи Deductor Studio отримані дані про кореляцію для кожної можливої пари з комбінації вхідних і вихідних факторів (див. рис.2).

Входные поля		Корреляция с выходными п...
№	Поле	великі підприємства
1	Налог на доходы физических лиц	-0,792
2	Местные налоги и сборы	-0,848
3	Всего. млн.грн.налоговых поступл...	-0,788
4	ВВП (номинальный)	-0,809
5	Доходы консолидированный бюдж...	-0,593
6	Уровень безраб.,%	-0,918
7	Мин.ЕСВ	-0,558

Входные поля		Корреляция с выходными п...
№	Поле	малі підприємства
1	Налог на доходы физических лиц	-0,667
2	Местные налоги и сборы	-0,736
3	Всего. млн.грн.налоговых поступл...	-0,697
4	ВВП (номинальный)	-0,700
5	Доходы консолидированный бюдж...	-0,495
6	Уровень безраб.,%	-0,830
7	Мин.ЕСВ	-0,402

Входные поля		Корреляция с выходными п...
№	Поле	з них мікро-підприємства
1	Налог на доходы физических лиц	-0,597
2	Местные налоги и сборы	-0,662
3	Всего. млн.грн.налоговых поступл...	-0,628
4	ВВП (номинальный)	-0,621
5	Доходы консолидированный бюдж...	-0,442
6	Уровень безраб.,%	-0,755
7	Мин.ЕСВ	-0,326

Входные поля		Корреляция с выходными п...
№	Поле	середні підприємства
1	Налог на доходы физических лиц	-0,769
2	Местные налоги и сборы	-0,826
3	Всего. млн.грн.налоговых поступл...	-0,796
4	ВВП (номинальный)	-0,830
5	Доходы консолидированный бюдж...	-0,626
6	Уровень безраб.,%	-0,797
7	Мин.ЕСВ	-0,621

Рис.2. Візуалізатор «Матриця кореляцій» для аналізованих даних

На підставі аналізу рисунку 2 можна зробити висновок, що збільшення сумарного значення податку на доходи фізичних осіб (ПДФО), мінімального ЄСВ, податкових надходжень до бюджетів всіх рівнів, в тому числі до консолідованого, призводить до зменшення кількості зареєстрованих суб'єктів господарювання – великих, середніх і малих (в тому числі мікро-) підприємств.

Проведені дослідження показали (рис.2), що існує зворотний зв'язок між величиною податкових надходжень і кількістю зареєстрованих суб'єктів господарювання. Збільшення ставки ПДФО з 01.01.2011р. з 15% до 18% дозволило значно збільшити його суму в 2011 р. і в наступні 2012- 2017рр.

Однак, при цьому, кількість зареєстрованих суб'єктів господарювання набуло тенденцію до безперервного зменшення. Звичайно, не можна стверджувати, що зростання ПДФО було єдиною причиною для цього, але безумовно було одним з важливих чинників, що діють. Що стосується таких макроекономічних факторів як доходи консолідованого бюджету, рівень безробіття, величини мінімального ЄСВ, то кореляція між ними і кількістю зареєстрованих суб'єктів господарювання дещо слабше.

Висновки. Інструментарій кореляційного аналізу факторів, пов'язаних з оподаткуванням, може бути використаний в якості попереднього контролю спрямованості (позитивної або негативної) впливу деяких елементів податків (наприклад, ставок ПДФО, мінімальної заробітної плати при визначенні хв. ЄСВ) на зміни діяльності суб'єктів міжнародного господарювання – платників податків, які можуть або активізувати або припинити свою діяльність, знизити чисельність зайнятих або найнятих працівників з метою зменшення податкового навантаження. Це може враховуватися при формуванні або коригуванні деяких елементів окремих податків, в тому числі з метою стимулювання їх діяльності, можливо інноваційної. Використання цього інструментарію в управлінні міжнародної діяльності платників податків вимагає подальшого дослідження, особливо в умовах цифрової економіки.

Література:

1. Фёрстер Э., Рёнц Б. – Методы корреляционного и регрессионного анализа. Руководство для экономистов. Пособие,1983 с. 304с.
2. Чекотовский Э. В. Статистические методы на основе Microsoft Excel 2013: учеб. Пособие / Э. В. Чекотовский. – Киев: Знання, 2017. 382 с. URL: https:// www.yakaboo. ua/statistichni-metodi-na-osnovi-microsoft-excel-2016-navchal-nij-posib-nik.html (дата звернення: 28.10. 2019).
3. Базалева О. Мастерство визуализации данных. 2016р. 192 с. URL: https://www. Yakaboo.ua/masterstvo-vizualizacii-dannyh.html (дата звернення: 29.10. 2019).
4. Матковський С. Теорія статистики. Навчальний посібник, 2015г. 280 с. URL: https://www. Yakaboo.ua/biznes-statistika-navchal-nij-posibnik.html (дата звернення: 29.10. 2019).

УДК 339:338.433(045)

НАБОК І.І.,
к.е.н., доцент
доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Факультету міжнародних відносин
Національного авіаційного університету
ГРИГОР'ЄВА І.О.,
студентка 5 курсу
Факультету міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

Україна НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЗЕРНОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Анотація. *В статті проаналізовані основні положення, тенденції розвитку світового ринку зернової продукції та місце України у даному секторі. Висвітлені найбільші країни – виробники, експортери та проаналізовано останні офіційні дані щодо посівів, збору та врожайності в Україні.*

Ключові слова: *зерновий ринок, зернова продукція, зернові культури, світовий ринок.*

Набок И.И. к.э.н., доцент, доцент кафедры международных экономических отношений и бизнеса Факультета международных отношений Национального авиационного университета
Григорьева И. А. студентка 5 курса факультета международных отношений Национального авиационного университета

УКРАИНА НА МИРОВОМ РЫНКЕ ЗЕРНОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация. *В статье проанализированы основные положения, тенденции развития мирового рынка зерновой продукции та место Украины в данном секторе. Отображены самые крупные страны – производители, экспортеры и проанализированы последние официальные данные касаемо посевов, сбора и урожайности в Украине.*

Ключевые слова: *зерновой рынок, зерновая продукция, зерновые культуры, мировой рынок.*

Nabok I. PhD in Economics, Associate Professor of international economic affairs and business department Faculty of International affairs National Aviation University
Hryhorieva I. magistrate, 5th year student Faculty of International affairs National Aviation University

UKRAINE ON THE WORLD MARKET CEREAL PRODUCTS

Annotation. *The article analyzes the main provisions, development trends of the world grain market and the place of Ukraine in this sector. The largest countries are displayed – producers, exporters and the latest official data are analyzed with regard to crops, harvesting and productivity in Ukraine.*

Key Words: *grain market, grain products, crops, world market.*

Актуальність проблеми. В умовах розвитку та трансформації української економіки, важливим є аналіз основних напрямків та джерел поповнення державної казни, а так як Україна завжди входила до основних – країн, що забезпечують світ зерновою продукцією, доцільним буде провести невелике дослідження цієї тематики.

Аналіз досліджень і публікацій. Найбільш інформаційно – місткими для даної тематики дослідження є офіційні дані державної служби статистики України, Міністерства аграрної політики та продовольства України, міжнародної організації ООН з питань продовольства та сільського господарства ФАО.

Метою статті є дослідження стану українського агропромислового комплексу, а саме зернового ринку та місце України на світовому ринку даного виду продукції.

Виклад основного матеріалу. Зернові культури у сільськогосподарській сфері – це найважливіші та найпоширеніші у діяльності людини оброблювані рослини, які дають основні продукти харчування для людства та худоби. Даний вид рослинності займає близько половини існуючих площ ріллі.

Зерновий ринок є провідним продовольчим світовим ринком, а так, як Україна завжди славилась своїми родючими землями, його дослідження дасть змогу виявити тенденції розвитку, його місце на світовому ринку та вплив на економіку країни.

Оскільки як зернові культури можна вирощувати не у будь яких кліматичних умовах, доцільно навести карту світу, де наглядно можна побачити, де та які з основних видів зернових найбільше поширені. Розглянемо на рисунку 1 карту світу посівів основних видів зернових культур. Згідно рисунку 1, бачимо що найбільш придатними для посівів є значні земельні ділянки Китаю, Росії, Європейського Союзу, США, Канади та Бразилії.

Рис. 1. Карта посівів світу основних видів зернових культур

Джерело: https://geomap.com.ua/ru-g11/112.html

Продовольча і сільськогосподарська організація ООН ФАО (англ. Food and Agriculture Organization) за головну мету має боротьбу з голодом, проводить певні аналітичні дослідження та ін. За результатами 2017/2018 сільськогосподарського року загальний світовий врожай зернових культур склав 2,64 млрд. тон. Розглянемо основні країни – виробники зернових культур у таблиці 1.

Таблиця 1

Десятка країн з найбільшим врожаєм зернових культур за результатами 2017/2018 сільськогосподарського року

№	Країна	Врожай млн. т.
1	Китай	503,2
2	США	437,6
3	ЄС	310,1
4	Індія	258,0
5	Росія	130,8
6	Бразилія	113,3
7	Аргентина	75,8
8	Індонезія	70,7
9	Україна	60,8
10	Канада	56,3

Складено на основі джерела: http://www.fao.org/countryprofiles/index/ru/?iso3=UKR

З таблиці 1 бачимо, що за 1 місце конкурують Китай та США, а Україна знаходиться на 9 позиції серед світових гігантів – експортерів зернової продукції. Наглядно побачити структуру світового виробництва зернових культур 2017/2018 сільськогосподарського року та місце у ній України можна на рисунку 2.

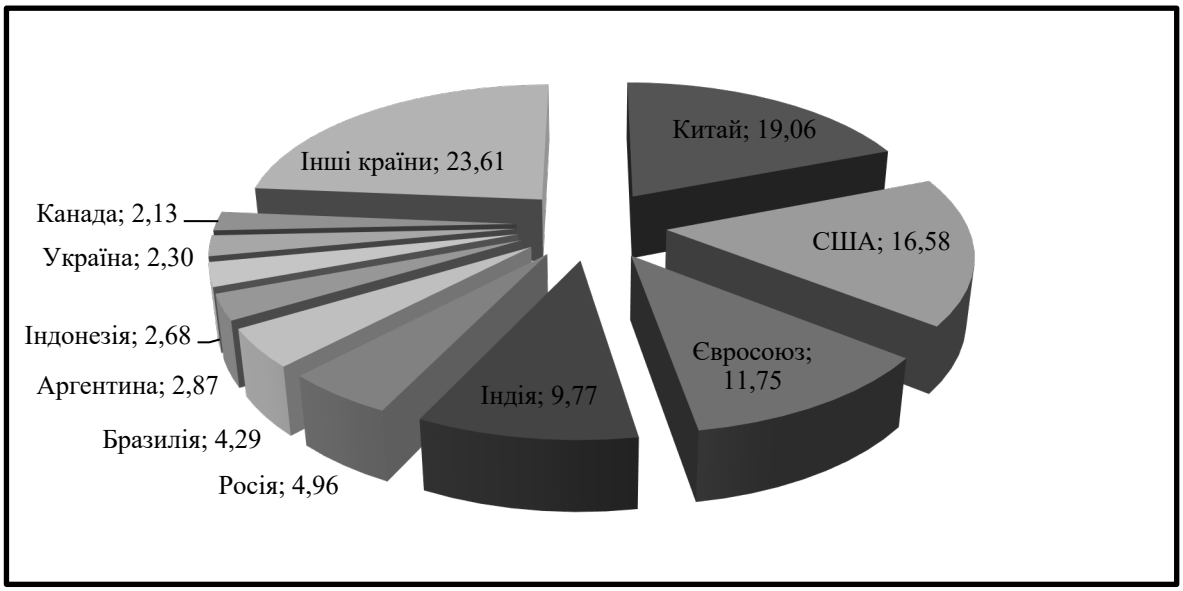


Рис. 2. Структура світового виробництва зернових культур 2017/2018 сільськогосподарського року, %

Складено на основі джерела: http://www.fao.org/countryprofiles/index/ru/?iso3=UKR

Якщо детальніше розглядати місце України на світовому зерновому ринку, то бачимо, що наша країна у 2017 – 2018 роках мала 2,3% загального ринку зернової продукції.

Оскільки вклад кожної країни у світовий ринок зернових залежить не тільки від обсягу вирощування, а й від обсягу споживання всередині кожної країни, доцільно буде навести аналітичні дані країн – експортерів, основного виду зернових – пшениці, у таблиці 2.

Таблиця 2

П'ятірка країн експортерів пшениці за результатами 2017/2018 сільськогосподарського року

№	Країна	Експорт млн. т.
1	Росія	41
2	США	24,5
3	ЄС	23,6
4	Канада	21,6
5	Україна	17,7

Складено на основі джерела: http://www.fao.org/countryprofiles/index/ru/?iso3=UKR

Згідно таблиці 2, бачимо що Україна за 2017–2018 роки посіла високу позицію, а саме 5 сходинку за експортом пшениці, що є позитивним результатом.

За підсумками 2018/2019 сільськогосподарського року (з липня по червень) загальний урожай зернових культур в світі (без зернобобових або рису) склав 2,81 млрд тон. З них на кукурудзу припало 52%, на пшеницю – 35% і на інші зернові культури – 13%. Лідером за підсумками року стали США, відразу за ними Китай і ЄС (Європейський союз) –28.

Загальний обсяг споживання зернових в сезоні 2019-2020 років, згідно з прогнозами, досягне 2 714 млн тон, що на 1,7 млн тон менше, ніж прогнозувалося у вересні, але все ж на 34 млн тон (1,3 відсотка) вище, ніж в сезоні 2018-2019 років, і є рекордним показником. У порівнянні з минулим місяцем прогноз споживання пшениці підвищено на 1,5 млн тонн – до 761,5 млн тонн, що є новим рекордним показником, перевищують на 2.0 відсотка оціночний рівень 2018-2019 сільськогосподарського року. Продовольче споживання пшениці – майже 518 млн тонн – становить велику його частину.

Але за умов не малих обсягів пропозиції і прийнятних цін очікуваному приросту світового споживання пшениці в 2019-2020 сільськогосподарському році також сприятиме збільшення на 3,6 відсотка її споживання на фураж, яке може досягти рекордного рівня в 146 млн тонн. Загальний обсяг споживання фуражного зерна в 2019-2020 сільськогосподарському році оцінюється в 1 436 млн тонн, що показує нижче значення прогнозу наданого у вересні, але як і раніше є рекордним, а це на 1,0 відсотка (14 млн тонн) більше обсягу 2018-2019 сільськогосподарського року.

За даними державного інформаційно – аналітичного порталу АПК України, посівна площа під урожай 2019 року склала 27,8 млн. га., що на 0,1 млн. га більше за 2018 рік. Під зернові та зернобобові культури виділено 25,38 млн. га, та станом на 1 вересня зібрано вже 10,1 млн. га або 39,5 млн. тонн, що на 5 млн. тонн більше ніж за аналогічний період 2018 року [2].

Розглянемо стан збору урожаю зернових та зернобобових культур в Україні станом на 18 жовтня 2019 року всіх категорій господарств у таблиці 3.

Таблиця 3

Стан збору урожаю зернових та зернобобових культур в Україні станом на 1 жовтня 2019 року

Площа зібрана, млн. га		Обсяг виробництва, млн. т		Урожайність, ц з 1 га зібраної площі	
2019	**2019 у % до 2018**	**2019**	**2019 у % до 2018**	**2019**	**2019 у % до 2018**
12,9	103,0	57,5	112,09	44,6	109,58

Збирання зернових та зернобобових культур в Україні, за офіційними даними Міністерства аграрної політики України станом на 18 жовтня, становить 12,9 млн. га, що становить 84% від прогнозу. Намолочено 57,5 млн. тон зерна нового врожаю. Середня врожайність вища порівняно з 2018 роком на 3,9 ц/га і становить 44,6 ц / га. У минулому році до зазначеної дати в країні було зібрано 51,3 млн. тон зерна. [4]

Розглянемо обсяги експорту та імпорту України зернових культур протягом 2013 – 2018 років та січня – липня 2019 року на рисунку 3.

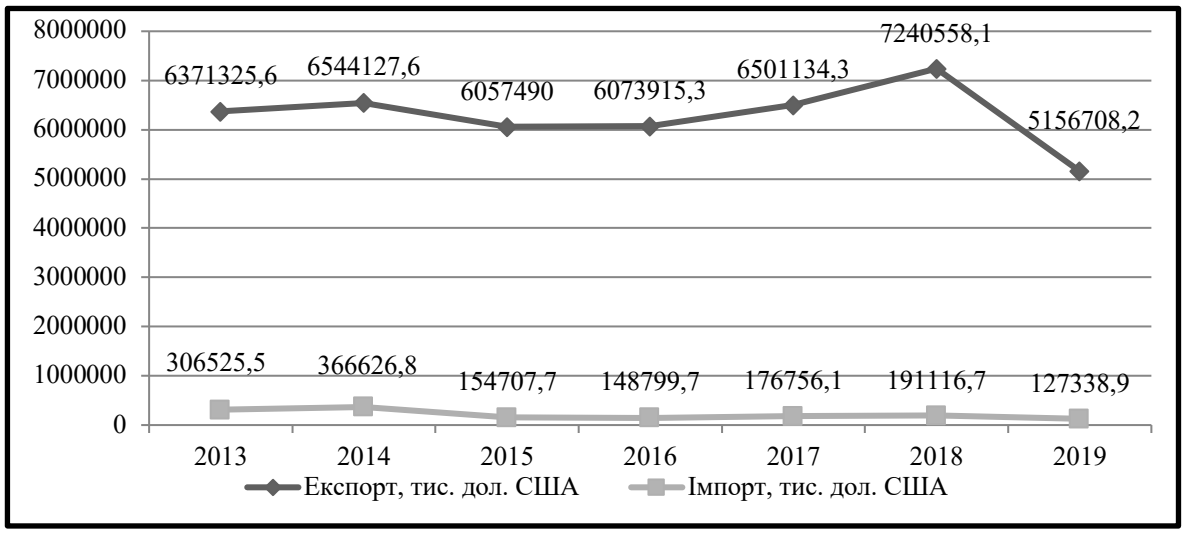


Рис. 3. Зовнішня торгівля зерновими культурами України протягом 2013 – 2019 років

Згідно рисунку 3, бачимо, що протягом 2014 – 2018 років спостерігається чітка тенденція до збільшення експорту зернових культур України, прогнозується така тенденція і до кінця 2019 року. Імпорт зернової продукції протягом аналізованого періоду має загальну тенденцію до зниження, що є позитивним результатом. А взагалі при найгірших умовах, Україна спроможна на 100% забезпечити населення даним видом продукції та залишатиметься продукція на експорт.

Якщо враховувати експортні плани України, то для того щоб країна мала змогу експортувати весь запланований обсяг зерна, Укрзалізниці необхідно поліпшити свою роботу як мінімум на 50%. Наприклад, зараз Україна має більше 1000 елеваторів, які можуть відвантажувати до 700 тис. тонн зерна на добу. У той же час, Укрзалізниці може вивезти тільки 100 тисяч тонн зерна на добу. Щоб логістика змогла впоратися з перевалкою зерна на рівні 52 млн тонн на рік, то Укрзалізниці повинна збільшити кількість вагонів на добу в півтора рази, або до 70 тисяч.

Розглянемо основні індекси зовнішньої торгівлі України за даними Державної служби статистики України протягом 2013 – 2019 років на рисунку 4.

Індекс фізичного обсягу, або індекс Ласпейреса, показує у якій мірі змінилися ціни у звітному періоді порівняно з базисним, на зернові культури що були реалізовані у базисному періоді. Аналізуючи наведений період, можемо бачити тенденцію до поступового зниження протягом 2014 – 2018 років, а потім стрімке зростання у 2019 році.

Індекс цін, або індекс Пааше, показує, у якій мірі змінилися ціни у звітному періоді порівняно з базисним на зернові культури, що були реалізовані у звітному періоді. Аналізуючи наведений період можемо бачити поступове зростання з 2015 – 2018 роки, а у 2019 році стрімке зниження.

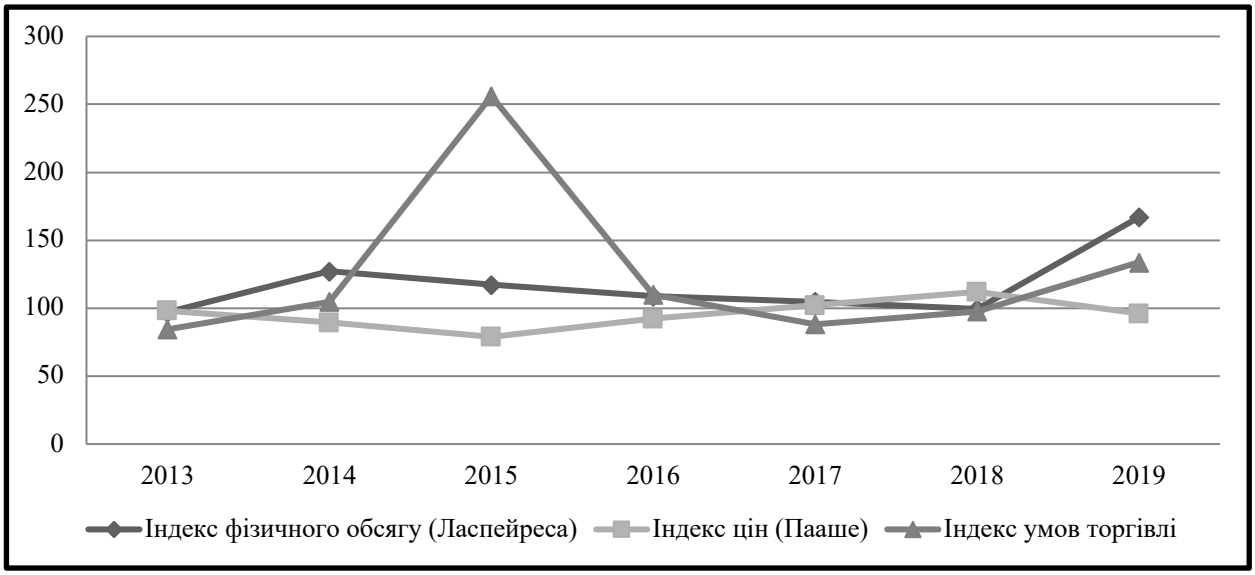


Рис. 4. Індекс Ласпейреса, індекс Паашета та індекс умов торгівлі у зовнішній торгівлі України зерновими культурами протягом 2013 – 2019 років

Індекс умов торгівлі показує відношення експортних цін України до імпортних цін на зернові культури. Індекс розраховується для розуміння об'єму імпорту, котрий може бути придбаний на доходи, отримані від експорту. Даний показник у 2015 році мав різкий підйом, це свідчить про те, що у цьому році Україна мала змогу придбати найбільший об'єм зернових культур за кожну одиницю реалізованих зернових культур. Протягом останніх 3 років спостерігається позитивна тенденція до збільшення даного показника.

Висновки. Можемо зробити висновок, що український аграрний сектор надає продовольство не тільки 40-мільйонному населенню Україну, але також і 190 країнам світу, при цьому спостерігається тенденція до збільшення обсягів виробництва разом зі збільшення обсягів попиту як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

При зберіганні такої тенденції експортної реалізації Україна має можливість виробляти понад 100 млн тонн зерна та експортувати майже 70 млн тонн вже до 2022 року. Враховуючи навіть такі обсяги, внутрішній попит населення на зернові культури буде повністю задоволений.

Аналіз динаміки вирощування зернових культур показує, що показник врожайності в Україні надалі зростає. Причини зростання урожайності криються в технологіях виробництва зернових та олійних, а також у майбутньому розширюванні обсягів зрошування полів.

При умовах якісного підходу до інвестування новітніх технологій виробництва та зрошування прогнозується, що до 2030 року Україну очікує позитивна динаміка до впевненого збільшення виробництва і експорту зерна.

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України : веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 20.11.2019).

2. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України : веб-сайт. URL: https://minagro.gov.ua/ua (дата звернення: 20.11.2019).

3. Офіційний сайт Продовольчої та сільськогосподарської організації Об'єднаних Націй (FAO) : веб-сайт. URL: http://www.fao.org (дата звернення: 20.11.2019).

4. Офіційний сайт Інформаційно-аналітичного агентства «АПК-Інформ»: веб-сайт. URL: https://www.apk-inform.com/ru (дата звернення: 19.11.2019).

5. Офіційний сайт Української зернової асоціації: веб-сайт. URL: http://uga.ua/ru/ob-uza/ (дата звернення: 19.11.2019).

УДК 38.984(045)

ГЛУХЕНЬКА М.В.,
викладач кафедри реклами і зв'язків з громадськістю
Факультету міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

СТРАТЕГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація. *Проаналізовано роль стратегічного маркетингу як спосіб запобігання банкрутству та подолання кризових явищ у системі антикризового управління підприємством за нестабільних умов господарювання.*

Ключові слова: *стратегічний маркетинг, антикризове управління, комплекс маркетингу, інстументи.*

Глухенька М.В., преподаватель кафедры рекламы и связей с общественностью Факультета международных отношений Национального авиационного университета

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация. *Проанализирована роль стратегического маркетинга как способ предотвращения банкротства и преодоления кризисных явлений в системе антикризисного управления предприятием в нестабильных условиях хозяйствования*

Ключевые слова: *стратегический маркетинг, антикризисное управление, комплекс маркетинга, инструменты.*

Gluhenka MV, Teacher of the Department of Advertising and Public Relations, Faculty of International Relations, National Aviation University

STRATEGIC MARKETING AS AN ANTI-CRISIS MANAGEMENT ENTERPRISE MANAGEMENT

Abstract. *The role of strategic marketing is analyzed as a way of preventing bankruptcy and overcoming crisis phenomena in the system of crisis management of an enterprise under unstable economic conditions.*

Keywords*: strategic marketing, crisis management, marketing complex, tools.*

Актуальність проблеми. Більшість сучасних українських підприємств знаходяться в кризовому стані, який ускладнюється високим рівнем мінливості факторів зовнішнього середовища та складністю прогнозованістю наслідків їх впливу на результати господарювання. Це вимагає від керівників підприємств удосконалення методичного забезпечення оцінювання та формування відповідного механізму антикризового управління, який грунтувася б на засадах стратегічного довгострокового управління. Особливо гостро ця проблема стоїть перед підприємствами, які вже вступили в стадію банкрутства. У зв'язку з цим виникає необхідність у визначенні напрямів стратегічного антикризового управління ,на яких стадіях розвитку кризи його необхідно застосовувати і за допомогою яких стратегічних процедур, що існують на даний момент, його необхідно здійснювати. Всі ці заходи зумовлюють потребу в створенні та впровадженні системи антикризового управління на підприємстві.

Аналіз досліджень і публікацій. У сучасній ринковій літературі розвиток теорії і практики антикризового управління підприємством розглядалось та розглядається широким колом науковців,зокрема: А. Грязнова [5], Х. Едісон, Дж. Камінски, Е. Коротков , Л.О. Лігоненко, О.А. Ларіонова, В.М. Маховка, С.К. Рамазанов, М.І. Бондар, В.Г. Боронос, Д.А. Довгань, Н.А. Файнова, О.О. Шапурова та багато інших.

Метою статті є дослідження процесу формування системи антикризового управління на підприємствах України за рахунок довгострокових планувань.

Виклад основного матеріалу. Антикризове управління є найважливішим важелем підприємницької активності. Проте у вітчизняній літературі немає єдиної думки щодо змісту цього терміну. Частина дослідників зводить антикризове управління переважно до чисто фінансового процесу, який пов'язаний із ліквідацією заборгованості підприємства; інші зводять антикризове управління до діяльності менеджерів підприємства в умовах банкрутства; деякі фахівці орієнтують цей вид діяльності підприємств на швидкі фінансові заходи, які забезпечують короткострокову економічну ефективність підприємства. Таким чином, **антикризове управління** представляє комплекс інструментів зовнішнього і внутрішнього впливу на підприємство, яке проявляє ознаки кризового стану або знаходиться в кризі. Антикризове управління ґрунтується на загальних принципах і методах, які притаманні управлінським процесам. Головною метою антикризового управління є забезпечення стійкого фінансового стану в результаті своєчасного реагування на зміни, спричинені зовнішнім середовищем (економічні, політичні, соціальні, міжнародні) через уведення в дію антикризових інструментів, що дають змогу усунути тимчасові фінансові ускладнення на підприємстві та подолати симптоми банкрутства.

Основні положення антикризового управління викладені в монографіях українських учених Л.О. Лігоненко та І.О. Бланка. Автори визначають, що будь-яке управління повинно бути антикризовим, тобто повинно описувати можливість кризових явищ та механізм їх подолання, і вважають, що на рівні підприємства антикризове управління – це система заходів попередньої діагностики (СЗПД), за необхідності – фінансове оздоровлення, мінімізація втрат під час застосування організаційно-правових інструментів банкрутств[3; 9]. Ю.В. Калюжна визначає антикризове управління як сукупність заходів, що спрямовані на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідації, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства, які включають попередню оцінку безперервності діяльності, фундаментальну діагностику банкрутства та «посткризовий» етап управління, що передбачає можливість настання посттравматичного зростання або подолання наслідків постстресового синдрому [6].

Головною метою антикризового управління є створення умов для стійкого функціонування підприємств на ринку у відповідь на будь-які економічні, політичні і соціальні перетворення в країні, розробка стратегічних альтернатив на основі прогнозування та передбачення розвитку ситуації, уникнення фінансових проблем та подолання загрози банкрутства з найменшими втратами, впровадження інноваційних змін у діяльність (див. рис. 1).

Рис. 1. Завдання та складові антикризового управління підприємством

Достатньої уваги українськими вченими не було приділено стратегічному маркетингу, а саме стратегічному планування як інструменту і методу антикризового управління. Розберемось що таке стратегічний маркетинг і стратегічне планування?

Розкриваючи суть стратегічного маркетингу, необхідно відзначити те, що в економічній літературі також не існує єдиного визначення поняття "стратегічний маркетинг". Наприклад, за визначенням всесвітньо відомого бельгійського маркетолога Ж-Ж. Ламбена "Стратегічний маркетинг — це постійний і систематичний аналіз потреб ринку, що сприяє розробці ефективних товарів, які призначені для конкретних груп споживачів і володіють особливими властивостями, які відрізняють їх від товарівконкурентів і, отже, забезпечують виробнику стійку конкурентну перевагу" [8]. За словами російського теоретика маркетингу Р.А. Фатхудінова "Стратегічний маркетинг — це діяльність по розробці нормативів конкурентноздатності організації і товарів, що нею виробляються на основі досліджень стратегічних потреб, цінностей, товарів і ринків. Стратегічний маркетинг є першою стадією життєвих циклів об'єктів (соціальноекономічних, виробничих, технічних, технологічних та інших систем) і першою загальною функцією управління (менеджменту)" [11].

Щодо стратегічного планування, то Д. Шендел і К. Хаттен розглядали це поняття як «процес визначення й (установлення) зв'язку, організації з її оточенням, що полягає в реалізації обраних цілей і в спробах досягти бажаного стану взаємин з оточенням за допомогою розподілу ресурсів, що дозволяє ефективно й результативно діяти організації і її підрозділам» [9]. За Дж. Хіггенсом, «стратегічне планування — це процес управління з метою здійснення місії організації за допомогою управління взаємодією організації з її оточенням» [4]. Стратегічне планування — це вироблення стратегії за допомогою комплексу формалізованих процедур, які спрямовані на побудову як моделі майбутнього компанії, так і програми переходу з поточного стану до цієї моделі [1]. Ансофф І. [2] розглядає стратегічне планування як багатоаспектний процес, а саме як моделювання майбутнього, стосовно до якого повинні бути певні цілі й сформульована концепція довгочасного розвитку.

Основною метою стратегічного маркетингу є досягнення господарюючим суб'єктом стійкої конкурентної переваги і уникнення кризового стану.

Стратегічний маркетинг є складовою маркетингового менеджменту та стратегічного менеджменту підприємства. Стратегічний маркетинг у структурі маркетингового менеджменту визначається тим,що охоплює стадію планування маркетингу в аспекті постановки маркетингових цілей і розробки маркетингових стратегій (див. рис. 2) [11].

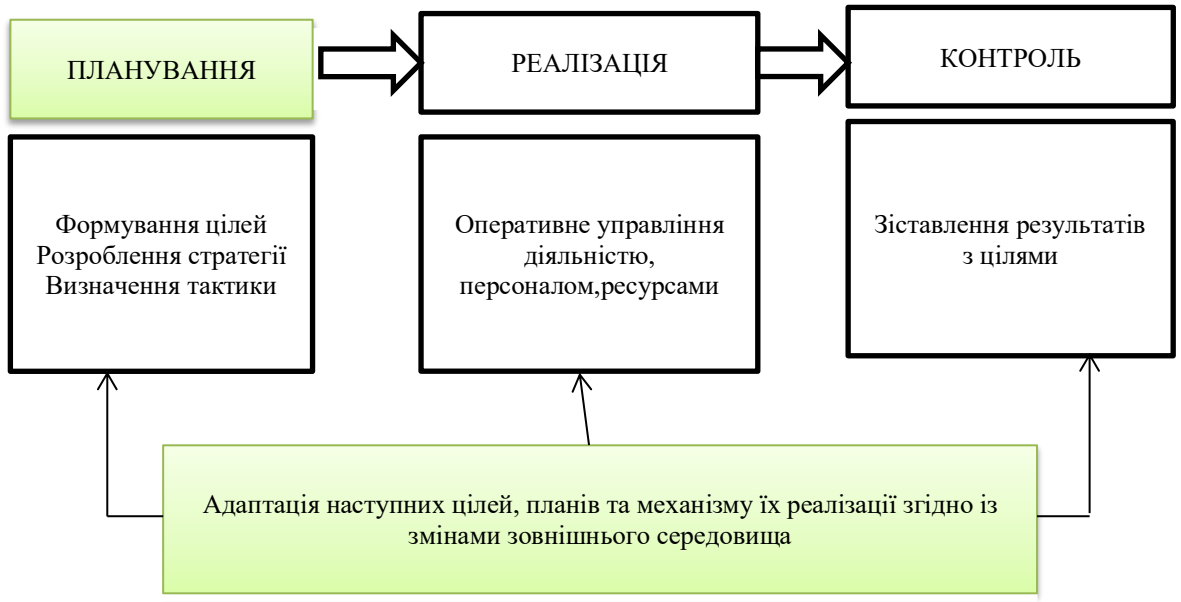


Рис. 2. Місце стратегічного маркетингу в процесі маркетингового антикризового менеджменту[5].

На рисунку 3 зображені основні етапи, які, необхідно пройти підприємству для створення маркетингового плану, та підкреслено відмінність між процесом маркетингового планування і самим планом, який є результатом процесу.

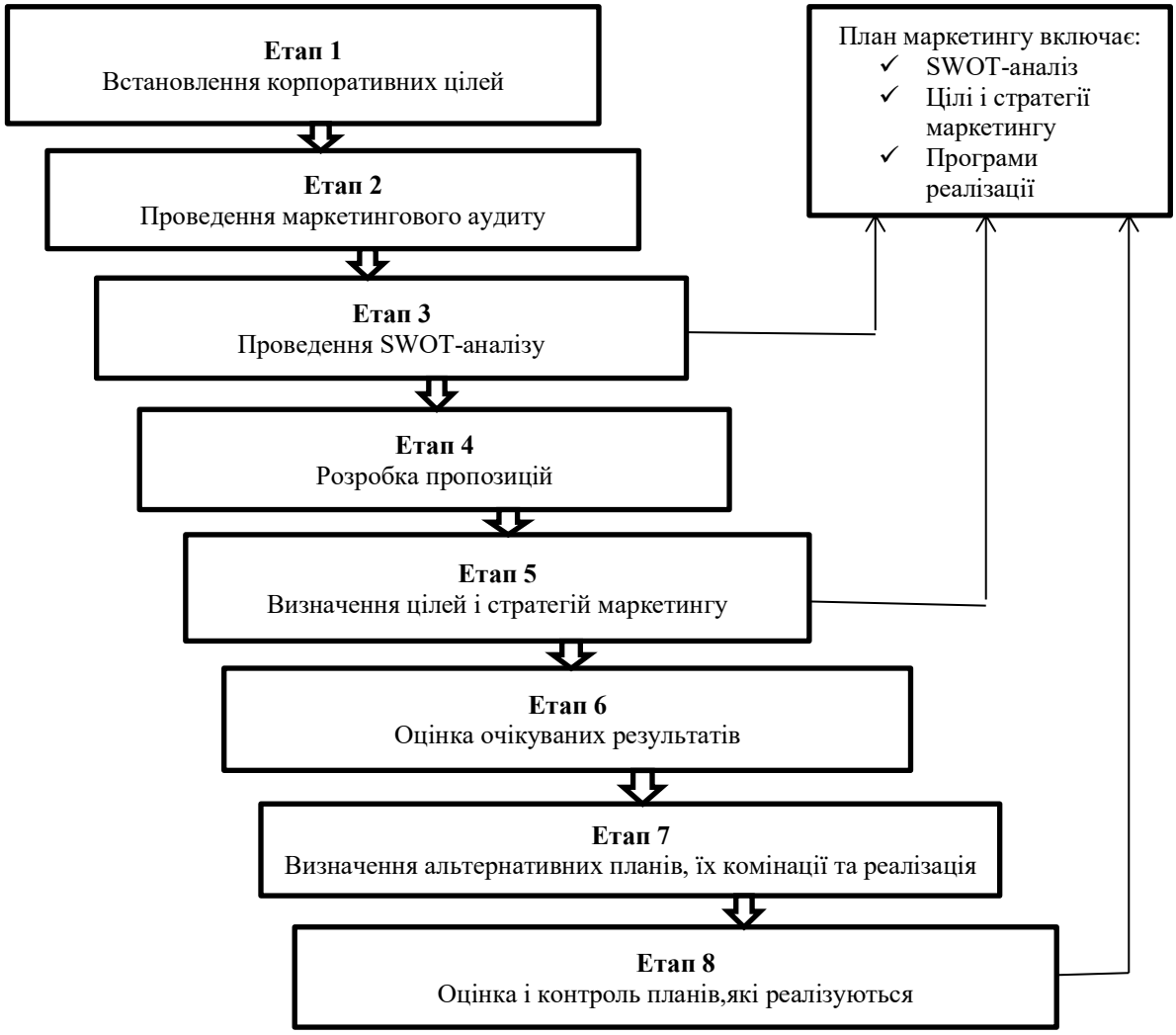


Рис. 3. Етапи створення маркетингового плану в рамках антикризового управління

Ефективність маркетингової стратегії безпосередньо залежить від якості інформації, на базі якої вона розробляється. Маркетингова стратегія може бути якісно розроблена на основі аналізу ефективності виробництва, збуту, фінансової діяльності підприємства, оцінки інвестиційної привабливості підприємства і конкурентів, комплексного аналізу конкуренції, аналізу попиту по сегментам, оцінки рівня державного втручання в галузі, аналізу положення галузі, перспектив розвитку. Ефективність маркетингової стратегії полягає у задоволенні потреб споживача. Якщо споживач задоволений, про що свідчать обсяги продажів, зростання частки ринку, то це означає, що підприємство досягає своїх цілей. Це означає, що кожен співробітник компанії вирішує своє завдання, знаходиться на своєму місці і плани керівництва цілком реалістичні і досяжні. Маркетингова стратегія підприємства покликана характеризувати довгострокові цілі підприємства, забезпечувати координацію маркетингової діяльності з іншими функціональними видами діяльності і, нарешті, узгоджувати різні види маркетингових рішень. Маркетингові стратегії повинні відповідати умовам зовнішнього середовища підприємства з погляду можливостей, що відкриваються, зростання і перешкод, а також її внутрішніх ресурсів і можливостей.

В рамках антикризового управління стратегічне планування саме по собі не гарантує успіху, і організація, що створює стратегічні плани, може потерпіти невдачу через помилки в організації, мотивації і контролі. Проте формальне планування може створити ряд істотних сприятливих чинників для організації діяльності підприємства та уникнення стадії банкрутства. Знання того, що організація хоче досягти, допомагає уточнити найбільш відповідні шляхи дії. Ухвалюючи обґрунтовані і систематизовані планові рішення, керівництво знижує ризик ухвалення неправильного рішення через

помилкову або недостовірну інформацію. Планування допомагає створити єдність загальної мети усередині організації.

Підводячи підсумки, можна стверджувати, що система антикризового менеджменту на підприємстві повинна включати в себе:

1) постійний моніторинг за зовнішним і внутрішнім середовищем. Причому зовнішні погрози з боку держави, конкурентів, злочинних елементів є найбільш небезпечними і можуть привести до повного руйнування підприємств, фірм, організацій. Цей фактор повинен бути пріоритетним в оцінці зовнішньої обстановки, розробленні заходів для зниження зовнішньої вразливості фірми;

2) підвищення гнучкості всередині фірми;

3) розроблення оптимального маркетингово плану та маркетингових заходів,які створили б для підприємства стратегічні довгострокові умови для успішної реалізації діяльності;

4) розроблення підготовчих планів у разі виникнення проблемних ситуацій і проблем, здійснення попередніх заходів для їхнього забезпечення. До таких заходів, насамперед, варто віднести створення страхових фондів, стратегічних резервів фінансових і технічних засобів, комплектування групи ситуаційного управління з кращих менеджерів у разі потреби розв'язання проблемних ситуацій;

5) упровадження планів практичних заходів у разі виникнення кризової ситуації. У цих умовах менеджер повинен володіти: умінням оперативно налагоджувати роботу окремих груп і фахівців для виконання поставлених завдань; приймати ризикові і нестандартні рішення у разі відхилення розвитку ситуацій від допустимого ходу подій; координувати дії всіх учасників і постійно контролювати хід виконання заходів та їхніх результатів.

Висновки. Таким чином, результати аналізу теоретичних підходів до визначення стратегічного планування як складової стратегічного антикризового управління стали підґрунтям для таких узагальнюючих висновків. Особливістю розвитку стратегічного планування як частини стратегічного маркетингу як базової складової стратегічного управління підприємницькими структурами в ринкових умовах є планування й розробка заходів, орієнтованих на потреби й запити споживачів, а також урахування стратегічних змін на підприємстві, які знаходяться у відповідності зі змінами зовнішнього середовища функціонування певної підприємницької структури.

Попередження банкрутства залежить від своєчасного виявлення загрози банкрутства на підприємстві, розробки й упровадження відповідних антикризових заходів, які дозволяють подолати кризу, відновити ліквідність та платоспроможність і запобігти процедурі банкрутства й ліквідації підприємства.

Таким чином, процес антикризового управління має передбачати цілеспрямованість, послідовність, своєчасність прийняття рішень та їх адаптованість у процесі життєдіяльності підприємства. В авторському розумінні антикризове управління повинно охоплювати всі підсистеми управління підприємством: операційну, технічну, фінансову, особливо стратегічну, маркетингову, кадрову. Визначені підсистеми не функціонують ізольовано. Основна мета стратегічного антикризового управління полягає в узгодженості та координації дій між цими системами, створенні умов для їх працездатності. Підсумовуючи, можна визначити, що створення антикризової програми підприємства сприятиме зміцненню положення суб’єкта господарювання в умовах мінливого зовнішнього середовища і забезпечуватиме перехід організацій на інтенсивний тип розвитку.

Література:

1. Акмаева Р. И. Стратегический менеджмент. Учебное пособие. РУСАЙНС. 2017. 252 с. URL: https://ozon-st.cdn.ngenix.net/multimedia/1020332686.pdf (звернення: 01.12.2019)

2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия .[пер. с англ.]. 2008. 416 с. URL: https://moodle.kstu.ru/pluginfile.php/118037/mod_resource/content/1/Ansoff_I._Novaya_korporativnaya_strategiya.pdf (дата звернення: 25.11.2019)

3. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием. Эльга. НикаЦентр. 2006. – 672 с. URL: https://www.chitalkino.ru/blank-i-a/antikrizisnoe-finansovoe-upravlenie-predpriyatiem/ (дата звернення: 24.11.2019)

4. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством. Навч. Посібник. Видання 2- ге. Центр навчальної літератури. 2005. 504 с. URL: https://www.studmed.ru/download/vasilenko-vo-antikrizove-upravlnnya-pdpriyemstvom_1feaf098ebb.html (дата звернення: 28.11.2019)

5. Дмитрук М.М., Устенко А.О. Стратегічний маркетинг в системі управління підприємством. VI Загальноукр. студ. конф. “Розбудова держави: Духовність. Екологія. Економіка”. Зб. Матеріалів. Фонд ім. Т. Шевченка. 2000. С. 193—195. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9047/1/09.pdf (дата звернення: 25.11.2019)

6. Калюжна Ю.В. Ризики в системі антикризового управління підприємствами машинобудування: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної

діяльності)».2016. 23 с. URL: http://phd.znu.edu.ua/page//aref/08_2016/Kalyuzhna_aref.pdf (дата звернення: 06.12.2019)
7 Коваленко О.В. Методи антикризового управління підприємством. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії: збірник наукових праць. 2014. Вип. 8. С.107-114. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_8_107.pdf (дата звернення: 03.12.2019)
8. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. СПб. 1996. URL: http://group3440.narod.ru/documentsnew/forstudy/foroldstudy/lambin.pdf (дата звернення: 23.11.2019)
9. Науменко А.П., Гаврило Т.О. Антикризове управління підприємством [Електронний ресурс]. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2010_25/naumenko.pdf. (дата звернення: 28.11.2019)
10. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]. ЕксОб. 2001. 471 с. URL: http://librarium.onlinewebshop.net/econ/managment/11/strategichniy-menedjment-nemcov-dovgany.html (дата звернення: 27.11.2019)
11. Фатхудинов Р.А. Стратегический маркетинг: Учебник. 2000. URL: https://lukyanenko.at.ua/_ld/1/181___.pdf (дата звернення: 26.11.2019)

ЗМІСТ

РОГАЧ О.І.
СТРУКТУРНІ ЗМІНИ МЕРЕЖЕВОГО
ВИРОБНИЦТВА БАГАТОНАЦІОНАЛЬНИХ ФІРМ…….…….. **3**

ГРЕБЕЛЬНИК О.П.
МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ УЧАСТІ
КРАЇНИ У СФЕРІ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН……. **12**

РУМЯНЦЕВ А.П., КУБИШИНА Н.С.
ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ
НА РИНКУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ…….. **21**

СІДЕНКО С.В., СКОРОХОД М. В.
СТАН ТА ДИНАМІКА ОСНОВНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ
ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ «ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ» В УКРАЇНІ……... **28**

БІЛА С.О., ПИЛИПЕНКО А.С.
ПРІОРИТЕТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ
ТА ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ГОЛОДУ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ…… **35**

ЯРЕМОВИЧ П.П.
ГЕОРЕГІОНАЛЬНА СПРЯМОВАНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОТОКІВ.. **44**

ОСТАПЕНКО Т.Г.
ВПЛИВ БЕБІЕКОНОМІКИ НА РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ……. **50**

БАТРИМЕНКО В.В.
ЗАПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ФОРМ ЕЛЕКТРОННОЇ
КОМЕРЦІЇ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ…….. **56**

ПІЧКУРОВА З.В.
РОЛЬ ДИДЖИТАЛ-КОМПОНЕНТА В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ЕСТОНІЇ……... **64**

ПОБОЧЕНКО Л.М.
ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА
НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ……. **71**

ЦИБУЛЯК А.Г.
КОНЦЕПЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
ЯК ПІДГРУНТЯ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ……. **79**

КОВАЛЕНКО Ю.О., ПРОХОРОВА Н.В.
ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ
СПОСІБ РЕАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-РІШЕНЬ…….. **83**

HRYCHKOIEDOVA M., SYDORENKO K.
WORLD EXPERIENCE INTEGRATING INTERNATIONAL
AIRPORTS TO GLOBAL AVIATION ALLIANCES…… **89**

ГІРНИК Є.В.
СУСПІЛЬНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ У ВИМІРАХ
СОЦІАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ УКРАЇНСЬКОЇ ДЕРЖАВИ…….. **94**

KYRYCHENKO Y.M.
MEASURING NATIONAL WEALTH: TRADITIONAL AND EXPANDED APPROACHES… **99**

БЕРКОВА О.П.
ОПИС ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ПОТРЕБ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ……. **105**

КОВАЛЕНКО Н.В., АРТИКОВА ШАХЗОДА
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО НА ПРИКЛАДІ АЕРОПОРТУ…… **111**

МАНДРА Н.Г., ЛАКТІОНОВА О.Ю.
ЦИФРОВОЙ АНАЛІЗ В МОНІТОРИНГУ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМ БІЗНЕСОМ... **116**

НАБОК І.І., ГРИГОР'ЄВА І.О.
УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЗЕРНОВОЇ ПРОДУКЦІЇ…… **121**

ГЛУХЕНЬКА М.В.
СТРАТЕГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ
АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ……. **126**

Для нотаток

Для нотаток

Наукове видання

Стратегія розвитку України

Науковий журнал
2, 2019

В авторській редакції

Комп'ютерна верстка М.А. Ричка

Підп. до друку 18.12.2019. Формат 60x84/8. Папір офс.
Офс. друк. Обл.-вид. арк. 19,53. Ум. друк. арк. 21,0.
Тираж 50 пр. Замовлення № 197-1.

Видавець і виготівник
Національний авіаційний університет
03058. Київ - 58, просп. Космонавта Комарова, 1.

Фахове видання рішенням Атестаційної колегії МОН України від 10.05.2017 р. №693,
державна реєстрація видання КВ № 7483 від 25.06.2003 р.