

ISSN 2310-9513

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE

ВІСНИК

**Харківського національного університету
імені В. Н. Каразіна**

**Серія «Міжнародні відносини. Економіка.
Країнознавство. Туризм»**

The Journal

of V. N. Karazin Kharkiv National University

**Series «International Relations. Economics.
Country Studies. Tourism»**

Випуск / Issue 12

Започатковано 2013 р.
Published since 2013

Харків – 2020
Kharkiv 2020

Висвітлюються результати наукових досліджень у галузі міжнародних відносин, світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки, туризму та готельного господарства.

Для науковців, викладачів, аспірантів та студентів.

Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм» є науковим фаховим виданням з економічних наук, категорія «Б», спеціальності 051, 073, 292 (наказ МОН України № 409 від 17.03.2020).

Затверджено до друку рішенням Вченої ради Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна (протокол № 14 від 28 вересня 2020 р.)

Головний редактор:

В.О. Бабенко – доктор економічних наук, професор, ХНУ імені В.Н. Каразіна

Заступники головного редактора:

Н.А. Казакова – кандидат географічних наук, професор, ХНУ імені В.Н. Каразіна

А.Ю. Парфінченко – кандидат історичних наук, доцент, ХНУ імені В.Н. Каразіна

Відповідальний секретар:

Г.І. Гапоненко – кандидат економічних наук, ХНУ імені В.Н. Каразіна

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Н.В. Антонюк – доктор історичних наук, професор, Львівський національний університет імені Івана Франка

О.А. Біловодська – доктор економічних наук, доцент, Київський національний університет технологій та дизайну

В.В. Гончаренко – доктор економічних наук, професор, ХНУ імені В.Н. Каразіна

А.Г. Гончарук – доктор економічних наук, професор, Міжнародний гуманітарний університет

І.М. Грабинський – доктор економічних наук, професор, Львівський національний університет імені Івана Франка

О.А. Довгаль – доктор економічних наук, професор, ХНУ імені В.Н. Каразіна

С.М. Козьменко – доктор економічних наук, професор, Університет митної справи та фінансів

О.О. Любичева – доктор географічних наук, професор, академік АН вищої освіти України, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

І.Ю. Матюшенко – доктор економічних наук, професор, ХНУ імені В.Н. Каразіна

Т.В. Пономаренко – доктор економічних наук, доцент, ПВНЗ «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая

М.М. Рижков – доктор політичних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної інформації Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

С.А. Циганов – доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Л.М. Черчик – доктор економічних наук, професор, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

І.В. Шкодін – доктор економічних наук, професор, ХНУ імені В.Н. Каразіна

Т.В. Шталь – доктор економічних наук, професор, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

С.О. Якубовський – доктор економічних наук, професор, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

МІЖНАРОДНА РЕДАКЦІЙНА РАДА

Anna Aleksandrova, Dr. of Geography, PhD of Economics, Professor, Lomonosov Moscow State University, Russia

Abdel-Badeeh M. Salem, PhD, Professor, Ain Shams University, Egypt

Ted Azarmi, PhD, Professor, University of Tübingen, Germany

Dang Van Phan, PhD, Associate Professor, Mekong University, Vietnam

Leonid Gaidukevich, D.Sc. (Historical Sciences), Associate Professor, Belarusian State University, Belarus

Suren Gevorgyan, Dr. of Economics, Professor, Armenian State University of Economics, Armenia

Jakub Koralewski, D.Sc. (Historical Sciences) Wyższa Szkoła Hotelarstwa i Gastronomii w Poznaniu, Poland

Kailash C. Kapur, Dr., Professor, University of Washington, USA

Marina Kudinskaja, Dr. of Economics, Associate Professor, University of Latvia, Latvia

Inese Mavlutova, Dr., Professor, BA School of Business and Finance, Latvia

William H. Meyers, Dr., Professor, University of Missouri-Columbia, USA

Grigor Nazaryan, Dr. of Economics, Associate Professor, Armenian State University of Economics, Armenia

Tanova Petia, Dr. of Economics, Associate Professor, Frederick University of Cyprus, Cyprus

Olha Prokopenko, Dr.Sc. (Economics), Tallinn University of Technology, Estonia

Vesselin Popovski, D.Sc., Professor, Centre for the Study of United Nations, Jindal Global University, India

Zenon Stachowiak, D.Sc., Professor, Cardinal Stefan Wyszyński University, Poland

Jan-Urban Sandal, D.Sc., Professor, Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute, Norway

Адреса редакційної колегії:

61022, м. Харків, пл. Свободи, 6, факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, ауд. 366а

тел. (057) 707 53 06, www.irtb.karazin.ua, www.periodicals.karazin.ua/irtb, meo.vestnik@karazin.ua

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за добір, точність, достовірність наведених даних, фактів, цитат, інших відомостей.

Статті пройшли подвійне сліпе рецензування.

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 21560-11460Р від 20.08.2015.

© Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, оформлення, 2020

The results of scientific research in the field of international relations, world economy and international economic relations, economy, tourism and hotel industry are covered.

For scientists, teachers, graduate students and students.

The Journal of V. N. Karazin Kharkiv National University Series «International Relations. Economics. Country Studies. Tourism» is a scientific professional publication in economics, category "B", specialty 051, 073, 292 (order of the Ministry of Education and Science of Ukraine № 409 from 17.03.2020).

Approved for publication by the Academic Council of V. N. Karazin Kharkiv National University (protocol No 14 dated September 28, 2020).

Chief editor:

Vitalina Babenko, D.Sc. (Economics), Professor, V.N. Karazin Kharkiv National University

Deputy editor-in-chief:

Nadija Kazakova, PhD (Geography), Professor, V.N. Karazin Kharkiv National University

Anatoliy Parfinenko, Ph.D (History), Associate Professor, V.N. Karazin Kharkiv National University

Assistant editor:

Hanna Haponenko, Ph.D (Economics), V.N. Karazin Kharkiv National University

EDITORIAL BOARD

Nataliya Antonyuk, Doctor of Historical Sciences, Professor, Ivan Franko National University of Lviv

Olena Bilovodska, D.Sc. (Economics), Associate Professor, Kyiv National University of Technologies and Design

Vladyslav Goncharenko, D.Sc. (Economics), Professor, V.N. Karazin Kharkiv National University

Anatoliy Goncharuk, D.Sc. (Economics), Professor, International Humanitarian University

Igor Hrabynskiy, D.Sc. (Economics), Professor, Ivan Franko National University of Lviv

Olena Dovgal, D.Sc. (Economics), Professor, V.N. Karazin Kharkiv National University

Serhiy Kozmenko, D.Sc. (Economics), Professor, University of Customs and Finance

Olga Lyubitseva, Doctor of Geographic Sciences, Professor, Member of the Academy of Science of Ukraine, Honored

Worker of Ukrainian Tourism, Excellence in education of Ukraine, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Igor Matyushenko, D.Sc. (Economics), Professor, V.N. Karazin Kharkiv National University

Tetiana Ponomarenko, D.Sc. (Economics), Associate Professor, Academician Yuriy Bugay International Scientific and technical University

Mykola Ryzhkov, D.Sc. (Political studies), Professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Sergiy Tsyganov, D.Sc. (Economics), Professor, Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Larysa Cherchyk, D.Sc. (Economics), Professor, Lesya Ukrainka Eastern European National University

Iryna Shkodina, D.Sc. (Economics), Professor, V.N. Karazin Kharkiv National University

Tetiana Shtal, D.Sc. (Economics), Professor, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Serhiy Yakubovsky, D.Sc. (Economics), Professor, Odessa I.I. Mechnikov National University

INTERNATIONAL EDITORIAL BOARD

Anna Aleksandrova, Dr. of Geography, PhD of Economics, Professor, Lomonosov Moscow State University, Russia

Abdel-Badeeh M. Salem, PhD, Professor, Ain Shams University, Egypt

Ted Azarmi, PhD, Professor, University of Tübingen, German

Dang Van Phan, PhD, Associate Professor, Mekong University, Vietnam

Leonid Gaidukevich, D.Sc. (Historical Sciences), Associate Professor, Belarusian State University, Belarus

Suren Gevorgyan, Dr. of Economics, Professor, Armenian State University of Economics, Armenia

Jakub Koralewski, D.Sc. (Historical Sciences) Wyższa Szkoła Hotelarstwa i Gastronomii w Poznaniu, Poland

Kailash C. Kapur, Dr., Professor, University of Washington, USA

Marina Kudinskaja, Dr. of Economics, Associate Professor, University of Latvia, Latvia

Inese Mavlutova, Dr., Professor, BA School of Business and Finance, Latvia

William H. Meyers, Dr., Professor, University of Missouri-Columbia, USA

Grigor Nazaryan, Dr. of Economics, Associate Professor, Armenian State University of Economics, Armenia

Tanova Petia, Dr. of Economics, Associate Professor, Frederick University of Cyprus, Cyprus

Olha Prokopenko, Dr.Sc. (Economics), Tallinn University of Technology, Estonia

Vesselin Popovski, D.Sc., Professor, Centre for the Study of United Nations, Jindal Global University, India

Zenon Stachowiak, D.Sc., Professor, Cardinal Stefan Wyszyński University, Poland

Jan-Urban Sandal, D.Sc., Professor, Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute, Norway

Editorial Board Address:

61022, Kharkiv, Sq. Svobody, 6, Faculty of International Economic Relations and Tourism Business
V. N. Karazin Kharkiv National University, room 366a

tel. (057) 707 53 06, www.irtb.karazin.ua, www.periodicals.karazin.ua/irtb, meo.vestnik@karazin.ua

The authors of the published materials are fully responsible for the selection, accuracy, reliability of the data, facts, quotations and other information.

Articles have been double-blindly reviewed.

Certificate of state registration of KV № 21560-11460R dated 20.08.2015.

© V. N. Karazin Kharkiv National University, design, 2020

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

В. О. Бабенко, О. М. Маценко, В. І. Вороненко, С. О. Ніколаєв, Д. В. Казак ЕКОНОМІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ СПІВРОБІТНИЦТВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА УКРАЇНИ У СФЕРІ ВИКОРИСТАННЯ БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГІЙ	8
І. О. Дерід ПРОБЛЕМИ БІДНОСТІ ТА ПОЛІТИЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ КИРГИЗСТАНУ	18
Т. І. Длугопольська МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА: ВІД ТЕОРІЙ ДО ІМПЛЕМЕНТАЦІЙ	31
О. С. Кравченко «ПІВНІЧНИЙ ПОТІК-2» ЯК МЕХАНІЗМ ЕКОНОМІЧНОГО ВПЛИВУ РФ НА ПОЛІТИКУ ДЕРЖАВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	50
Н. О. Пархоменко ВПЛИВ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ДІЯЛЬНІСТЬ БІЗНЕС-СИСТЕМ	59
О. В. Ярмош, М. Є. Хом'якова МІЖНАРОДНИЙ ТЕРОРИЗМ ТА ОСОБЛИВОСТІ БОРОТЬБИ З НИМ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ НА ПРИКЛАДІ ЄС ТА ШОС	69

ЕКОНОМІКА

В. А. Бабенко МОДЕЛЬ БЕЗПЕКИ ПОСТАЧАННЯ ГАЗУ СПОЖИВАЧАМ КРАЇН ЄС	78
О. А. Біловодська, Ю. С. Тхорук, В. Б. Збарживецька ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ ЗВУЖЕННЯ НІШІ ЯК ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОСУВАННЯ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ ТА ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВОГО СЕРЕДОВИЩА	88
О. А. Довгаль, Г. В. Довгаль ЗАГАЛЬНА КОНЦЕПЦІЯ І КОМПОНЕНТИ СПРАВЕДЛИВОЇ ТОРГІВЛІ: ТЕОРІЯ І МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА	97
Ю. В. Дубей ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ПЕРІОДИЗАЦІЇ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ	105
А. Ю. Жуковська НАУКОВІ ДЕТЕРМІНАНТИ ІНКЛЮЗИВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	113
Х. Я. Залуцька МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА УПРАВЛІННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЙНО-ІНТЕГРАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕОТЕХНОЛОГІЧНОГО ВІДТВОРЕННЯ	121
Н. А. Казакова, Н. О. Мірошник ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗНАЇНЬ УКРАЇНИ ЯК АКТОРА НАПІВПЕРИФЕРІЇ ЄВРОПИ	129
В. С. Карп, К. В. Штогрін СИСТЕМНІ РИЗИКИ ДЛЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ	140
Ю. Д. Костін, Т. С. Ткачова РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВЩИНИ	149
Д. П. Михайлик МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВ У СКЛАДІ ЕКОНОМІЧНИХ КОНГЛОМЕРАТІВ	155
Н. В. Проскурніна РОЛЬ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФУНКЦІЙ МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІВНОЇ ТОРГІВЛІ	162
Т. А. Родіонова, А. М. Пятков АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНИХ, ПРИВАТНИХ І ІНОЗЕМНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ	171
Т. К. Романіка МОЛОДІЖНЕ БЕЗРОБІТТЯ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	183
Я. В. Секірож СТІЙКИЙ РОЗВИТОК МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ВПЛИВ ЦІЛЮВИХ ПАРАМЕТРІВ РИЗИКУ НА ІННОВАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	189
І. Я. Ткачук СТАН ДОХОДІВ І ВИТРАТ УКРАЇНСЬКИХ ІНСТИТУТІВ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСІВ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА	197
С. В. Тютюнникова, О. А. Фрідман НАЦІОНАЛЬНА ІННОВАЦІЙНА СИСТЕМА: СУЧАСНІ ТРЕНДИ ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ	224
Я. В. Юхман ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ АДАПТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	233

ДОСЛІДЖЕННЯ ТУРИЗМУ ТА ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Я. Кудган, А. Мухамедов, А. Дорохова, В. Малий, О. Дорохов ПОРІВНЯЛЬНИЙ ОГЛЯД ПРИРОДНИХ І КУЛЬТУРНИХ КОМПОНЕНТІВ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА ДЛЯ ТУРИЗМУ В КАЗАХСТАНІ І СЛОВАЧЧИНІ	241
І. М. Шамара, Г. І. Гапоненко, М. О. Левіна ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	252
А. А. Шуканова, А. П. Вішнікіна, О. А. Федій СІЛЬСЬКИЙ ТУРИЗМ ТА ЙОГО ГЕОПРОСТОРОВА ОРГАНІЗАЦІЯ НА ПОЛТАВЩИНІ	261

CONTENTS

THE WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

V. Babenko, O. Matsenko, V. Voronenko, S. Nikolaiev, D. Kazak ECONOMIC PROSPECTS FOR COOPERATION THE EUROPEAN UNION AND UKRAINE IN THE USE OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGIES	8
I. Derid PROBLEMS OF POVERTY AND POLITICAL INSTABILITY OF KYRGYZSTAN	18
T. Dluhopolska INTERNATIONAL MIGRATION POLICY: FROM THEORIES TO IMPLEMENTATIONS	31
O. Kravchenko NORD STREAM 2 AS A MECHANISM OF RUSSIAN ECONOMIC INFLUENCE ON THE POLICY OF THE EUROPEAN STATES	50
N. Parkhomenko THE INFLUENCE OF TRENDS IN GLOBAL ENVIRONMENT DEVELOPMENT ON BUSINESS SYSTEMS ACTIVITIES	59
O. Iarmosh, M. Khomiakova INTERNATIONAL TERRORISM AND FEATURES OF THE FIGHT AGAINST IT AT THE REGIONAL LEVEL ON THE EX AMPLE OF THE EU AND THE SCO	69

ECONOMICS

V. Babenko GAS SUPPLY SECURITY MODEL TO EU CONSUMERS	78
O. Bilovodska, Yu. Tkhoruk, V. Zbarzhivetska APPLIED PRINCIPLES OF NICHE NARROWING AS AN INNOVATIVE STRATEGY FOR PROMOTION IN SOCIAL NETWORKS IN THE CONDITIONS OF BUSINESS DIGITALIZATION AND FORMATION OF THE DIGITAL ENVIRONMENT	88
E. Dovgal, G. Dovgal GENERAL CONCEPT AND COMPONENTS OF FAIR TRADE: THEORY AND INTERNATIONAL PRACTICE	97
Yu. Dubey THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO PERIODIZATION OF TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT	105
A. Zhukovska SCIENTIFIC DETERMINANTS OF INCLUSIVE ENTREPRENEURSHIP	113
Kh. Zalutska METHODOLOGICAL BASIS OF MANAGEMENT OF DIVERSIFICATION AND INTEGRATION DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN CONDITIONS OF NON-TECHNOLOGICAL REPRODUCTION	121
N. Kazakova, N. Miroshnyk PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE KNOWLEDGE ECONOMY OF UKRAINE AS AN ACTOR OF THE "SEMI-PERIPHERY" OF EUROPE	129
V. Karp, K. Shtogrin SYSTEMIC RISKS FOR INVESTMENTS UNDER GLOBAL UNCERTAINTY	140
Yu. Kostin, T. Tkachova DEVELOPMENT OF STRATEGY FOR DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES OF KHARKIV REGION	149
D. Mykhailyk MECHANISM OF GOALS SETTING FOR THE SUBSIDIARIES OF ECONOMIC CONGLOMERATES	155
N. Proskurnina THE ROLE OF TRANSFORMATION OF MARKETING FUNCTIONS TO ENSURE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RETAIL ENTERPRISES	162
T. Rodionova, A. Piatkov ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF STATE, PRIVATE AND FOREIGN BANKS OF UKRAINE	171
T. Romanika YOUTH UNEMPLOYMENT IN THE SYSTEM OF SOCIAL ECONOMIC RELATIONS	183
Ya. Sekirozh SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES: INFLUENCE OF RISK TARGET PARAMETERS ON INNOVATIVE SUPPORT	189
I. Tkachuk THE STATE OF REVENUES AND EXPENDITURES OF UKRAINIAN CIVIL SOCIETY INSTITUTIONS AS A REFLECTION OF THE EFFICIENCY OF THE ORGANIZATION OF CIVIL SOCIETY FINANCES	197
S. Tiutiunnykova, O. Fridman NATIONAL INNOVATION SYSTEM: CURRENT TRENDS AND CHALLENGES FOR UKRAINE	224
Ya. Yukhman FORMATION OF A BALANCED SYSTEM OF INDICATORS FOR ASSESSING THE ADAPTIVE POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES	233

TOURISM AND HOSPITALITY RESEARCH

Ja. Kultan, A. Mukhammedov, L. Dorokhova, V. Malyi, O. Dorokhov COMPARATIVE OVERVIEW OF NATURAL AND CULTURAL COMPONENTS OF THE MARKETING ENVIRONMENT FOR TOURISM IN KAZAKHSTAN AND SLOVAKIA	241
I. Shamara H. Haponenko M. Levina PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE TOURIST MARKET OF POLTAVA REGION	252
A. Shukanova, L. Vishnikina, O. Fediy RURAL TOURISM AND ITS GEOSPATIAL ORGANIZATION IN POLTAVA REGION	261

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

В. А. Бабенко, А. М. Маценко, В. И. Вороненко, С. А. Николаев, Д. В. Казак ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА И УКРАИНЫ В СФЕРЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГИЙ	8
И. А. Дерид ПРОБЛЕМЫ БЕДНОСТИ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ КИРГИЗСТАНА	18
Т. И. Даугопольская МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА: ОТ ТЕОРИЙ К ИМПЛЕМЕНТАЦИЯМ	31
О. С. Кравченко «СЕВЕРНЫЙ ПОТОК-2» КАК МЕХАНИЗМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЛИЯНИЯ РОССИИ НА ПОЛИТИКУ ГОСУДАРСТВ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА	50
Н. А. Пархоменко ВЛИЯНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БИЗНЕС-СИСТЕМ	59
Е. В. Ярмош, М. Е. Хомякова МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТЕРРОРИЗМ И ОСОБЕННОСТИ БОРЬБЫ С НИМ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ НА ПРИМЕРЕ ЕС И ШОС	69

ЭКОНОМИКА

В. А. Бабенко МОДЕЛЬ БЕЗОПАСНОСТИ ПОСТАВОК ГАЗА ПОТРЕБИТЕЛЯМ СТРАН ЕС	78
Е. А. Беловодская, Ю. С. Тхорук, В. Б. Збарживецкая ПРИКЛАДНЫЕ ОСНОВЫ СУЖЕНИЯ НИШИ КАК ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ В УСЛОВИЯХ ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ БИЗНЕСА И ФОРМИРОВАНИЕ ЦИФРОВОЙ СРЕДЫ	88
Е. А. Довгаль, Г. В. Довгаль ОБЩАЯ КОНЦЕПЦИЯ И КОМПОНЕНТЫ СПРАВЕДЛИВОЙ ТОРГОВЛИ: ТЕОРИЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА	97
Ю. В. Дубей ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПЕРИОДИЗАЦИИ ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	105
А. Ю. Жуковская НАУЧНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ИНКЛЮЗИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	113
К. Я. Залуцкая МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИОННО-ИНТЕГРАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА	121
Н. А. Казакова, Н. А. Миршник ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ УКРАИНЫ КАК АКТЁРА ПОЛУПЕРИФЕРИИ ЕВРОПЫ	129
В. С. Карп, К. В. Штогрин СИСТЕМНЫЕ РИСКИ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ	140
Ю. Д. Костин, Т. С. Ткачева РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ХАРЬКОВЩИНЫ	149
Д. П. Мыхайдык МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕЛЕЙ КОМПАНИЙ В СОСТАВЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОНГЛОМЕРАТОВ	155
Н. В. Проскурнина РОЛЬ ТРАНСФОРМАЦИИ ФУНКЦИЙ МАРКЕТИНГА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ	162
Т. А. Родионова, А. М. Пятков АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ, ЧАСТНЫХ И ИНОСТРАННЫХ БАНКОВ УКРАИНЫ	171
Т. К. Романика МОЛОДЕЖНАЯ БЕЗРАБОТИЦА В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	183
Я. В. Секирож УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ВЛИЯНИЕ ЦЕЛЕВЫХ ПАРАМЕТРОВ РИСКА НА ИННОВАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ	189
И. Я. Ткачук СОСТОЯНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ УКРАИНСКИЙ ИНСТИТУТОВ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА КАК ОТРАЖЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА	197
С. В. Гютюнникова, Е. А. Фридман НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА: СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ И ВЫЗОВЫ ДЛЯ УКРАИНЫ	224
Я. В. Юрман СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ АДАПТИВНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	233

ИССЛЕДОВАНИЕ ТУРИЗМА И ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Я. Кудган, А. Мухаммедов, А. Дорохова, В. Малий, А. Дорохов СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ОБЗОР ПРИРОДНЫХ И КУЛЬТУРНЫХ КОМПОНЕНТОВ МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ ДЛЯ ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ И СЛОВАКИИ	241
И. Н. Шамара, А. И. Гапоненко, М. А. Левина ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА ПОЛТАВСКОЙ ОБЛАСТИ	252
А. А. Шуканова, А. П. Вишнякина, А. А. Федий СЕЛЬСКИЙ ТУРИЗМ И ЕГО ГЕОПРОСТРАНСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ НА ПОЛТАВЩИНЕ	261

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ
ВІДНОСИНИ**

ECONOMIC PROSPECTS FOR COOPERATION THE EUROPEAN UNION AND UKRAINE IN THE USE OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGIES¹

Vitalina Babenko

Doctor of Economic Sciences, Ph.D (Technical Sciences), Professor
V.N. Karazin Kharkiv National University
Svobody sq., 4, Kharkiv, Ukraine, 61022
e-mail: vitalinababenko@karazin.ua
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4816-4579>
Scopus Author ID: 56658371300

Oleksandr Matsenko

Ph.D (Economics), Associate Professor
Sumy State University
Rymskogo-Korsakova st., 2, Sumy, Ukraine, 40007
e-mail: amatsenko@econ.sumdu.edu.ua
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1806-2811>
Scopus Author ID: 56074215200

Viacheslav Voronenko

Ph.D (Economics), Associate Professor
Sumy State University
Rymskogo-Korsakova st., 2, Sumy, Ukraine, 40007
e-mail: sl.voronenko@econ.sumdu.edu.ua
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0301-5924>
Scopus Author ID: 57194565542

Stanislav Nikolaiev

student
Sumy State University
Rymskogo-Korsakova st., 2, Sumy, Ukraine, 40007
e-mail: coldbulgakov@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6976-5656>

Diana Kazak

student
V.N. Karazin Kharkiv National University
Svobody sq., 4, Kharkiv, Ukraine, 61022
E-mail: kazak2020uek11@student.karazin.ua
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1993-7066>

The article is devoted to the research of the possibilities of cooperation between the European Union (EU) and Ukraine in the use of blockchain technologies. The transition to the blockchain allows to minimise costs and maximise the results of economic activity. The experience of using blockchain technologies by world corporations is analysed. *The subject of the research* in the article is the potential of economic cooperation between the EU and Ukraine in the field of implementation and use of blockchain technologies. *The purpose* of the article is to find out the economic prospects of cooperation between the EU and Ukraine in the use of blockchain technologies. *Tasks*: researching of tendencies of development of blockchain technologies and possible variants of their implantation in activity of the Ukraine's enterprises, searching for benefits from cooperation between Ukraine and the EU in the field of use of blockchain technologies. General scientific used *research methods*: analysis – to determine the peculiarities of the use of blockchain technologies in the EU, synthesis – to find opportunities for cooperation between Ukraine and the EU in the use of blockchain technologies. The obtained *results*: based on the analysis of the dynamics of changes in the field of enterprise technology, problematic aspects are identified and the main advantages of the transition from the traditional management model to blockchain platforms are identified, and the economic benefits of locating mining farms in Ukraine compared to some EU countries are calculated. *Conclusions*: using of blockchain technologies by modern enterprises gives them a number of competitive advantages, including

¹ The paper is prepared within the scientific research project “Sustainable development and resource security: from disruptive technologies to digital transformation of Ukrainian economy”

saving on labor costs, increased information security, reduced costs for quality control of products/services, etc. Blockchain allows to promote more sustainable cooperation between EU and Ukrainian companies not only in trade, but also in industry, finance and energy. By implementing joint blockchain systems with the EU, Ukraine can provide mining with low costs for electricity and wages.

Key words: blockchain, trade, cryptocurrency, technologies, mining, economy, cooperation, European Union (EU).

Formulation of the problem. The terms "blockchain" and "cryptocurrency" are firmly entrenched in the economic lexicon and are widely used by business analysts [1, 14], and the field of blockchain is attracting considerable attention from scientists [8-10]. Recently, interest to blockchain technologies has been increased by rising cryptocurrency rates. Thus, the price of one bitcoin was equal to the value of the Tesla electric car, and the digital currency itself is considered by investors as an alternative to gold.

But the use of blockchain technology can be useful not only in the financial sphere. The task is to optimize the activities of business structures, trade processes between countries, ensuring sustainable development, where the blockchain can provide a number of significant advantages. The economic effect of the use of blockchain technologies can be synergistic if the implementation of blockchain technologies is considered at the international level.

Analysis of recent research and publications. Although blockchain is the modern technology, there has been a lot of scientific work in this area, based on which, it is possible to provide answers for problematic questions that arise. Prause G. in his work [10] notes that Industry 4.0 is based on the merging of the virtual and physical worlds, which requires new concepts for information management and indicates the possibility of using blockchain technologies. Monti M. and Rasmussen S. [8] propose an electronic architecture, created on the biological principle, as the basis of the Internet of Things, which will integrate many infrastructures and can be based on the blockchain. Esmailian B., Sarkis J., Lewis K. and Behdad S. in their work [5] explore the role that blockchain technologies can play in advancing supply chains in the direction of sustainable development. In parallel, Paliwal V., Chandra S., Sharma S. [9] reviewed the role of blockchain technology in the sustainable management of supply chains and showed the great strength and role of information systems that based on blockchain technologies. Among Ukrainian scientists, Davydova I. [15] dealt with similar issues and analysed the positive features of the blockchain and the problems that may arise while using it.

Today, many issues are related to the possibility of more global use of blockchain technology. This is especially true for minimising costs and maximising the benefits of doing economic activity. This article is devoted to finding

answers to such questions based on the analysis of existing experience of global corporations.

The purpose of the article is to research the economic prospects of cooperation between the EU and Ukraine in the use of blockchain technologies.

Research results. An important point for Ukrainian society is to assess the prospects for the introduction of innovative technologies in the country's economy, individual sectors of the economy, as well as the technologizing of society. However, the priority issue at the stage of considering possible options for economic modernization is the problem of legal regulation.

In the EU, USA, China, Singapore, South Korea and other countries, the foundations of legal regulation of the cryptocurrency market and blockchain industry were laid much earlier than in Ukraine, where only on December 2, 2020 the Verkhovna Rada of Ukraine voted in the first reading for Bill 3637 "On Virtual assets", which marked the beginning of the legalisation of the cryptocurrency market in Ukraine [18]. The absence of relevant laws means that payments with a cryptocurrency that has no legal status may be outside the law, which causes significant economic losses by the country in the form of uncollected taxes on cryptocurrency savings and transactions, as well as lost profits due to failure to provide possible services and guarantees to cryptocurrency owners [7]. Moreover, ignoring the development of blockchain technology at the national level can lead to the growth of the shadow sector of the economy [16, 17].

According to the information reference of the European Information and Research Center, October 26, 2017, the legal regulation of blockchain and cryptocurrency in some EU countries is carried out according to the principles listed in Table 1 [19].

In addition to legal regulation, an important problem in the introduction of blockchain in the Ukrainian economic system is the lack of understanding by most managers, civil servants and small, medium and large businesses of the principle of blockchain technology and the use of their potential benefits for the economy [2]. Therefore, it is worth paying attention to this problem.

I. Davydova defines the concept of a blockchain system [15] as a distributed public register based on modern cryptographic algorithms, which contains a database of all previously performed operations, which is decentralised and contained in public sources of the Network. On the other hand, decentralisation and publicity are discussed

in the context of large blockchain platforms, but the use of these same platforms on a smaller scale (e.g. in a single enterprise system) affects both decentralisation and publicity. Blockchain is a structured system with certain rules for building transaction chains and access to information.

Pros of using blockchain by business structures in the field trade field contain:

1. Minimal risk of losing any databases, virtual money and any information that must be protected by its owner. However, it should be noted that the loss of a private key (i.e. a special set of characters that is unique to each member of the system) can mean the final loss of your account, and thus permanently lose access to your data. On the other hand, if the private key becomes known to someone else, for example, an attacker, this person as a member of the system can make a fake transaction on someone else's behalf. Therefore, data protection depends only on the proper attitude to their own security.

2. Low transaction costs.

3. Ease of tracking transactions, i.e. the ability of each participant in the system to view transactions and events that took place in a certain period of time between two counterparties in the case of smart contracts or public blockchain platforms.

4. Innovative technology that, with proper use and support, provides unlimited opportunities, etc.

Transferring (or creating) a business from a traditional system to an innovative system based on blockchain technology can be done in four main steps [1]:

1. Identification of ways of blockchain use.

2. Analysis of the reality of blockchain implementation using the Proof of Concept tool.

3. Trial run.

4. Full functioning of the system.

Table 1

Aspects of legal regulation of blockchain and use of cryptocurrencies in EU countries

Country	Legal status	Government regulation
Germany	Virtual currency is a financial instrument. It is considered as a unit of account in comparison with foreign currency, but does not belong to the legal tender.	According to the law, cryptocurrency is a form of "private money" that can be taxed as capital. The creation of virtual money, as well as their use as a means of payment does not require any permits. If virtual money is sold, it is considered a financial instrument and requires licensing under the German Banking Act.
Austria	Cryptocurrency is considered by the tax authorities as an immaterial asset.	Cryptocurrency mining is considered as an operating activity. Income received as a result of its implementation is subject to income tax.
Finland	Virtual currency is not considered as currency or even as an electronic form of payment. The Central Bank classifies virtual currency as software that is a commodity.	The Finnish Tax Administration has issued instructions on the taxation of virtual currencies: - when transferring virtual currency to any other, the rule of taxation of capital gains is applied; - when virtual currency is used as a form of payment for goods and services, it is considered as an instrument of trade, and the increase in the value that the currency could receive after trading is taxed.
United Kingdom	The digital currency under the UK Law on Money Laundering is a combination of numbers obtained by complex mathematical calculations.	The UK Financial Services Authority does not recognize that bitcoin is a currency, digital currency or money, so cryptocurrency cannot be regulated in any way by UK financial law. New types of cryptocurrency in the UK are still beyond the financial regulation

Consider each step in more detail.

1. First, it is important to understand, is it necessary for businesses to switch to blockchain technology. The blockchain are most often used in trade, when it is necessary to simplify the transfer of data between counterparties, eliminate intermediaries, or in cases where it is necessary to secure large money transfer transactions using a more secure platform than existing ones. In other cases, blockchain technology can complicate the

company's work if the technical department is unfamiliar with the system, or there are other reasons for the inexpediency of using the technology, which are manifested in the second stage.

2. The POS tool (Proof of Concept) helps to document the first step – to prove or disprove the feasibility of implementing the blockchain in the enterprise. In the Ukrainian market there are several companies engaged in consulting and

development of individual blockchain platforms for business: Bitfury, AtticLab, BLOQLY and others.

3. If the feasibility of switching to the blockchain has been confirmed logically and documented, it is possible to proceed to the test phase. For example, if it is a large corporation, it is possible to try implementation the blockchain system in one of the structural units. If it is a small or medium business, it is possible to make an experimental launch over some period of time in order to assess the effect of the transition to this technology.

4. In the case of practical confirmation of the effectiveness of the transition to the blockchain in

the trial period, it is possible to change fully the structure of doing business to a new system.

It is worth noting that the transition to blockchain technology has recently become more common. Quite a few well-known companies in the field of goods or services trade are already making significant progress in this direction. In the Table 2 ten world-famous corporations that have partially or completely switched to blockchain technology are presented, as well as platforms they use (ranking is based on the size of the company's capitalization in descending order).

Table 2

Companies with the largest capitalization that use blockchain platforms [6]

No	Company	Country	Sector	Capitalization, billion \$	Blockchain platform
1	Microsoft	USA	Software	1622,92	Ethereum, Parity, Quorum, Corda, Hyperledger Fabric
2	Amazon	USA	Online retail	1590,55	Hyperledger Fabric, Ethereum
3	Google	USA	IT	1234,28	Bitcoin, Ethereum, Bitcoin cash, Ethereum classic, Litecoin, Zcash, Dogecoin, Dash
4	Facebook	USA	IT	801,311	No data available
5	Visa	USA	Finances	447,269	Hyperledger Fabric
6	Walmart	USA	Retail	419,877	Hyperledger Fabric
7	JPMorgan Chase	USA	Banks	374,197	Quorum
8	Mastercard	USA	Finances	338	Use a platform of own development
9	Comcast	USA	Telecommunications	236,316	Bitcoin, Ethereum, Hyperledger Fabric, Quorum
10	Intel	USA	Microprocessors, Computer Engineering	213,178	Corda, Ethereum, Hyperledger Fabric, Hyperledger Sawtooth

All the companies listed in Table 2 are registered in the United States, because this country is one of the first, where legal regulation of blockchain and cryptocurrency was introduced. Thus, government organizations involved in tax control of all activities of the companies were able to create certain tools that became levers of influence on the collection of the necessary data on the activities of companies, which greatly reduced the risk of firms to be in the shadow market. At the same time, the EU also has examples of the introduction of blockchain in enterprises in various fields. Among that fields are:

1. Logistics. With the use of blockchain, IT technologies and autopilot trucks, it is possible to create a decentralized supply chain both in the country and in international deliveries with the EU. This approach is actively studied [10] and

used in Europe. For example, the process of fuel delivery has always been and remains important for the country's economy, as the working of many enterprises, gas stations, etc. depends on the availability and timely delivery, but this process in the traditional sense has many shortcomings. The process of loading fuel into trucks, obtaining the appropriate invoices, permits, maintenance and navigation, scheduling – at each of these stages there may be complications that are associated with the mechanical action of certain forces. Automation of these processes will not only speed up their implementation, but also significantly reduce costs (autopilot – no driver costs; automatic refuelling and unloading of tanks – no staff costs; automatic navigation and maintenance – no costs for dispatchers; it means that more than half of the work and administrative personnel becomes

unnecessary) and increase the productivity of their implementation. This is just one of many examples of the use of blockchain in the delivery process, which Maersk has been doing successfully around the world. With blockchain help, the processes of delivery by ship, air and motor transport have been significantly simplified. The introduction of such technologies could improve the environmental, economic and social relations between Ukraine and the EU.

2. Finances. The concept of physical banks in the world is gradually becoming obsolete, as innovative technologies (cloud storage, the availability of a smartphone [13], etc.) are displacing uncompetitive physical departments. In Ukraine, for example, the largest bank Privatbank, has partially switched to blockchain technology. In its work, the technology of transaction encryption is used, as well as electronic access key, and the bank gives every Ukrainian the opportunity to open his crypto wallet. As for the EU experience, We.trade is the largest company that allows European banks to move from traditional customer request processing technologies to innovative blockchain technologies. The company is developing blockchain platforms that reduce the process of processing loan requests from 7 days under the old scheme of work to an hour on blockchain platforms [11]. This became possible due to the automation of most processes of considering the attractiveness of the client for the bank, the complete absence of paperwork and decentralisation of banks.

3. Production and delivery of products. It is important in the work of any food establishments, from grocery stores to catering establishments, to control every process related to food. From the moment of growing grain to the moment of selling bread it is necessary to control the quality of the product, storage and processing conditions. This, in turn, requires large expenditures of both monetary resources and human capital. Since blockchain technology allows each participant to monitor each other, and, accordingly, their actions and transactions, the trust to the product increases several times. Automatic control over the harvest in greenhouses, automatic collection, automatic transportation, control over the quality of cooking – all that are possible due to the introduction of blockchain technologies.

If we consider the prospects for the use of blockchain technologies in trade, we can identify the following advantages of using blockchain:

1. Confirmation of the correctness and transparency of contracts. In order to reach the trust relationship between the seller and the buyer about the quality of the product, its proper storage, in insurance cases the blockchain helps to store information that is accurate, it means that its changing to intentionally false will be reflected in the system and can be easily checked.

2. Technologizing of service processes. When the buyers buy goods, they receive a warranty card, a receipt of purchase, the serial number indicated on the package. If buyers for warranty reasons will need to return the goods, hand over for repair, or replace with a new one, they have to save all the documents confirming ownership of the goods (check, warranty card, packaging). This is an inconvenient procedure for customers, so while using the blockchain all information about the purchase process (time, place of purchase, warranty card, serial number of the product) can be recorded in blocks, which will significantly speed up and facilitate storage information about the product for both buyer and seller.

3. Online ordering. When buyers buy goods through the website, they often choose the option of placing an order in one of the branches of the chain store. However, the number of sales consultants serving online orders is often limited and insufficient. They check the order number, confirm the identity of the buyer through the passport number or phone. All procedures can be shortened if the buyer has a public and private electronic key used to verify identity in the blockchain system. Goods can be issued automatically at order points even without human assistance.

4. Discount system. Many networks of large companies use a system of personal discounts for customers, which can also be successfully implemented through a blockchain system: customer data, personal account number in a store, personal discount – all this data can be written in blocks.

5. Reducing the level of bureaucracy and corruption. The transition to a system in which there are no intermediaries, and there is only a buyer and seller, greatly simplifies the work of all organisations in the field of trade. We can get rid of queues at checkpoints at customs, unscheduled inspections by tax authorities, etc. All information can be stored in a single system and be available to all users. Anybody cannot change or hide the information without changing all the previous blocks.

Blockchain technologies can become one of the main areas where Ukraine and the EU can actively cooperate. On the path to European integration, it is important to find the benefits that Ukraine can give to the EU. One such benefit may be Ukrainian experience and advantages in cryptocurrency and mining. At the same time, the issue of Ukraine's transition to Industry 4.0 is important. Blockchain and cryptocurrency can be one of the drivers of such transition.

Cryptocurrency mining is the creation of new blocks of information that become part of a chain – a blockchain. In order to be the first, who create such a blockchain unit, a particular person or company has to have large capacity. The main

factors that increase the efficiency of mining in Ukraine are:

1. Low electricity price. In comparison with the leading EU countries, Ukraine occupies a leading position in low electricity tariffs. Thus, in 2019, the price per 1 kW*h for the needs of industry in Ukraine was 0,08 €. For comparison, in Germany – 0,2 €, in Spain – 0,14 €, in France – 0,12 € [4]. Consider this advantage on the example of a mining farm (a system of several video cards), which uses 10 graphics cards GeForce GTX 1650 (a powerful option on the market) operates with a minimum power of 300 W*h each. Thus, the power of the entire mining farm is 3 kW*h. As mining farms operate continuously, the daily consumption of electricity is 72 kW*h, and per month – 2160 kW*h.

Electricity costs in Ukraine and, for example, in Germany are:

In Ukraine: $2160 \cdot 0,08 = 172,8$ (€).

In Germany: $2160 \cdot 0,2 = 432$ (€).

The difference is 259,2 € per month of operation of the mining farm (the data do not consider the electricity cost for CPU, RAM, hard disk and power block, the difference for these types electricity costs is proportional).

2. Another factor that increases the efficiency of mining in Ukraine is the cheap labour required for farm maintenance, process control, etc. In Ukraine, the minimum wage at the beginning of 2020 was 157 \$ or 141,44 € per month at the current exchange rate [12]. And the minimum wage in the most developed and influential countries of Europe: Germany – 1223,42 €, Spain – 1047,75 €, France – 1216,22 €. Thus, in case we have at least two employees, the minimum monthly wages for Ukraine and Germany are:

In Ukraine: $141,44 \cdot 2 = 282,88$ (€).

In Germany: $1223,42 \cdot 2 = 2446,84$ (€).

The difference is 2163,96 € (subject to the payment of the minimum wage to employees).

3. Another factor is the lower average annual temperature in Ukraine than in the EU, that

provides a positive effect on the cooling of mining farms.

The monthly benefit from the operation of a mining farm in Ukraine compared to Germany is 2423,16 €. Based on this result, investment by EU public and private enterprises in Ukraine's economy, particularly in cryptocurrency mining and blockchain technologies, is a promising area of Ukraine's cooperation with the EU.

Consider what additional benefits can be obtained from the introduction of blockchain platforms in the work of a single business (Table 3).

As can be seen from table 3, the introduction of a blockchain platform can significantly reduce the cost of the company, and the size of the cost depends on the size of business (small, medium or large). Cost reduction is one of the main motivating mechanisms for companies to switch to blockchain technology.

Despite the fact that the technology is actively developing, at the moment we can identify the main threats, benefits and the real (current) state of the blockchain platforms (Table 4) [5].

The results of the research can affect not only theoretically but also practically the Ukraine's future and its integration into the EU through the introduction of blockchain platforms in the economic system.

Conclusions. In the article the possibilities of blockchain technologies in enterprise management and options for possible close cooperation between Ukraine and the EU in this area were analysed. Due to the fact that the sphere of innovative technologies is actively developing in Ukraine, more progressive EU countries can cooperate with Ukrainian companies on favourable terms, investing significant funds in the Ukrainian economy.

Higher economic effect of the location of mining farms on the territory of Ukraine in comparison with the EU countries was also calculated and proved.

Table 3

Comparison of two management systems by cost indicators

	Simple management system	Blockchain platform
Transaction calculation costs	+	-
Document storage costs (archive)	+	-
Audit costs (verification of the correctness of document management)	+	-
Staff costs	The more extra work – the more staff	Reduction of staff (and therefore staff costs)
Intermediary costs	+	-
Transaction fee	Commission to banks	Commission to miners (percentage for creation of new blocks)

Comparison of concerns, benefits and the current situation of blockchain platforms

Threats	Benefits	Reality
<ul style="list-style-type: none"> • The scale of technology • Consumption of large amounts of energy by blockchain technology • Regulatory and legality challenges • Potential loss of funds by losing a personal electronic key 	<ul style="list-style-type: none"> • Reducing the number of intermediaries • Transparency of transactions • Smart contracts 	<ul style="list-style-type: none"> • Blockchain technology is under development • Companies are actively investing in the development of this technology

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ СПІВРОБІТНИЦТВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА УКРАЇНИ У СФЕРІ ВИКОРИСТАННЯ БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГІЙ

Бабенко Віталіна Олексіївна, доктор економічних наук, кандидат технічних наук, професор, кафедра міжнародної електронної комерції та готельно-ресторанної справи, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, майдан Свободи, 4, м. Харків, 61022, Україна, E-mail: vitalinababenko@karazin.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4816-4579>, Scopus Author ID: 56658371300

Маценко Олександр Михайлович, кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування, Сумський державний університет, вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми, 40007, Україна
E-mail: amatsenko@econ.sumdu.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1806-2811>, Scopus Author ID: 56074215200

Вороненко В'ячеслав Ігорович, кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування, Сумський державний університет, вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми, 40007, Україна, E-mail: sl.voronenko@econ.sumdu.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0301-5924>, Scopus Author ID: 57194565542

Ніколаєв Станіслав Олександрович, студент, кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування, Сумський державний університет, вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми, 40007, Україна, E-mail: coldbulgakov@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6976-5656>

Казак Діана Володимирівна, студентка, кафедра міжнародної електронної комерції та готельно-ресторанної справи, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, майдан Свободи, 4, м. Харків, 61022, Україна, E-mail: kazak2020uek11@student.karazin.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1993-7066>

Стаття присвячена дослідженню можливостей співробітництва Європейського Союзу (ЄС) та України у сфері використання блокчейн-технологій. Перехід на блокчейн дозволяє мінімізувати витрати та максимізувати результати при веденні економічної діяльності. Проаналізовано досвід використання блокчейн-технологій світовими корпораціями. *Предметом дослідження* в статті є потенціал економічного співробітництва між країнами ЄС та Україною у сфері впровадження і використання блокчейн-технологій. *Мета* статті полягає в дослідженні економічних перспектив співробітництва ЄС та України у сфері використання блокчейн-технологій. *Завдання*: дослідження тенденцій розвитку блокчейн-технологій та можливі варіанти їх впровадження в діяльність підприємств України, пошук вигод від співпраці України та ЄС у сфері використання блокчейн-технологій. Використовуються загальнонаукові *методи дослідження*: аналізу - для визначення особливостей використання блокчейн-технологій у ЄС, синтезу - для пошуку можливостей співпраці України з ЄС у сфері використання блокчейн-технологій. Отримано такі *результати*: на основі проведеного аналізу динаміки змін в сфері технологізації підприємств виявлено проблемні аспекти та визначено основні переваги переходу від традиційної моделі управління на блокчейн-платформи, а також обчислено економічну вигоду від розміщення майнінгових ферм на території України порівняно з деякими країнами ЄС. *Висновки*: Застосування блокчейн-технології сучасними підприємствами надає їм ряд конкурентних переваг, серед яких економія на трудових витратах, підвищення інформаційної безпеки, зниження витрат на контроль якості продукції/послуг та ін. Блокчейн може сприяти більш стійкій співпраці компаній ЄС та України не лише у сфері торгівлі, а й у промисловості, фінансовій, енергетичній сферах. При реалізації спільних блокчейн-систем з ЄС Україна може забезпечити майнінг з невисокими витратами на електроенергію та оплату праці.

Ключові слова: блокчейн, торгівля, криптовалюта, технології, майнінг, економіка, співробітництво, Європейський Союз.

ЕКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА И УКРАИНЫ В СФЕРЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГИЙ

Бабенко Виталина Алексеевна, доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор, Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина, пл. Свободы, 4, г. Харьков, 61022,

Украина; e-mail: vitalinababenko@karazin.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4816-4579>; Scopus Author ID: 56658371300

Маценко Александр Михайлович, кандидат экономических наук, доцент, Сумский государственный университет, ул. Римского-Корсакова, 2, г. Сумы, 40007, Украина; e-mail: amatsenko@econ.sumdu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1806-2811>; Scopus Author ID: 56074215200

Вороненко Вячеслав Игоревич, кандидат экономических наук, доцент, Сумский государственный университет, ул. Римского-Корсакова, 2, г. Сумы, 40007, Украина; e-mail: sl.voronenko@econ.sumdu.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0301-5924>; Scopus Author ID: 57194565542

Николаев Станислав Александрович, студент, Сумский государственный университет, ул. Римского-Корсакова, 2, г. Сумы, 40007, Украина; e-mail: coldbulgakov@gmail.com; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6976-5656>

Казак Диана Владимировна, студентка, Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина, пл. Свободы, 4, г. Харьков, 61022, Украина; e-mail: kazak2020uek11@student.karazin.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1993-7066>

Статья посвящена исследованию возможностей сотрудничества Европейского Союза (ЕС) и Украины в сфере использования блокчейн-технологий. Переход на блокчейн позволяет минимизировать затраты и максимизировать результаты при ведении экономической деятельности. Проанализирован опыт использования блокчейн-технологий мировыми корпорациями. *Предметом исследования* в статье есть потенциал экономического сотрудничества между странами ЕС и Украиной в сфере внедрения и использования блокчейн-технологий. *Цель статьи* заключается в исследовании экономических перспектив сотрудничества ЕС и Украины в сфере использования блокчейн-технологий. *Задача*: исследование тенденций развития блокчейн-технологий и возможные варианты их внедрения в деятельность предприятий Украины, поиск выгод от сотрудничества Украины и ЕС в сфере использования блокчейн-технологий. Используются общенаучные *методы исследования*: анализа - для определения особенностей использования блокчейн-технологий в ЕС, синтеза - для поиска возможностей сотрудничества Украины с ЕС в сфере использования блокчейн-технологий. Получены следующие *результаты*: на основе проведенного анализа динамики изменений в сфере технологизации предприятий выявлены проблемные аспекты и определены основные преимущества перехода от традиционной модели управления на блокчейн-платформы, а также вычислено экономическую выгоду от размещения майнинговых ферм на территории Украины по сравнению с некоторыми странами ЕС. *Выводы*: Применение блокчейн-технологии современными предприятиями придает им ряд преимуществ конкурентных преимуществ, среди которых экономия на трудовых затратах, повышение информационной безопасности, снижение затрат на контроль качества продукции/услуг и др. Блокчейн может способствовать более устойчивой сотрудничеству компаний ЕС и Украиной не только в сфере торговли, но и в промышленности, финансовой, энергетической сферах. При реализации совместных блокчейн систем с ЕС Украина может обеспечить майнинг с невысокими затратами на электроэнергию и оплату труда.

Ключевые слова: блокчейн, торговля, криптовалюта, технологии, майнинг, экономика, сотрудничество, Европейский Союз.

Література

1. Angela Scott-Briggs. Four Steps for Successfully Implementing Blockchain Technology. *TechBullion*, 2017. URL: <https://techbullion.com/four-steps-successfully-implementing-blockchain-technology>
2. Babenko, V., Kulczyk, Z., Perevozova, I., Syniavska, O., Davydova, O. Factors of Development of International e-Commerce in the Context of Globalization. *CEUR Workshop Proceedings*, 2019, 2422, 345-356. <http://ceur-ws.org/Vol-2422/paper28.pdf>. Accessed 15 Nov 2019
3. Deep Dive. *Bitcoin Analytics*. 2020. URL: <https://coinmarketcap.com/bitcoin-analytics>
4. Electricity prices for non-household consumers - bi-annual data. Eurostat. 2019. URL: https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nrg_pc_205&lang=en
5. Esmailian B., Sarkis J., Lewis K., Behdad S. Blockchain for the future of sustainable supply chain management in Industry 4.0. *Resources, Conservation and Recycling*. 2020, № 163. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2020.105064>
6. Del Castillo M. Blockchain 50: Billion Dollar Babies. *Forbes*. 2019. URL: <https://www.forbes.com/sites/michaeldelcastillo/2019/04/16/blockchain-50-billion-dollar-babies/?sh=208e40fd57cc>
7. Derbentsev, V., Babenko, V., Khrustalev, K., Obruch, H., Khrustalova, S. Comparative Performance of Machine Learning Ensemble Algorithms for Forecasting Cryptocurrency Prices. *International Journal of Engineering*, 2021, 34(1), 140-148. <https://doi.org/10.5829/ije.2021.34.01a.16>
8. Monti M., Rasmussen S. RAIN: A Bio-Inspired Communication and Data Storage Infrastructure. *Artificial Life*. 2017, 23(4), pp. 552-557. https://doi.org/10.1162/ARTL_a_00247

9. Paliwal V., Chandra S., Sharma S. Blockchain technology for sustainable supply chain management: A systematic literature review and a classification framework. *Sustainability*. 2020, 12(18). <https://doi.org/10.3390/su12187638>
10. Prause G. Sustainable business models and structures for Industry 4.0. *Journal of Security and Sustainability Issues*. 2015, 5(2). P. 159-169.
11. We.trade. 2020. URL: <https://we-trade.com/index>
12. Минимальная зарплата в мире. *Picodi*. 2020. URL: <https://www.picodi.com/ua/mozhna-deshevshe/minimalnaya-zarplata-v-mire>
13. Есть ли жизнь без смартфона: мнение украинцев. *Research and Branding Group*. 2019. URL: <http://rb.com.ua/blog/est-li-zhizn-bez-smartfona-mnenie-ukraincev>
14. Гершуни С. Как и почему блокчейн перевернет \$200-миллиардную индустрию венчурного капитала. *Forbes*. 2017. URL: <https://www.forbes.ru/tehnologii/341863-kak-i-pochemu-blokcheyn-perevernyot-200-milliardnuyu-industriyu-venchurnogo>
15. Давидова І.В. Технологія блокчейн: перспективи розвитку в Україні. *Часопис цивілістики*. 2017, № 26. С. 38–41.
16. Kuznetsov, A., Shekhanin, K., Kolhatin, A., Kovalchuk, D., Babenko, V., Perevozova, I. Performance of Hash Algorithms on GPUs for Use in Blockchain. *2019 IEEE International Conference on Advanced Trends in Information Theory, ATIT 2019 – Proceedings Kyiv, Ukraine, 2019*, pp. 166-170. <https://doi.org/10.1109/ATIT49449.2019.9030442>
17. Kuznetsov, A., Lutsenko, M., Kuznetsova, K., Martyniuk, O., Babenko, V., Perevozova, I. Statistical Testing of Blockchain Hash Algorithms. *CEUR Workshop Proceedings*, 2019, vol. 2588, pp. 67-79. URL: <http://ceur-ws.org/Vol-2588/paper7.pdf>
18. Про віртуальні активи. Законопроект України №3637. Верховна рада України. URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69110
19. Порівняльний огляд іноземного законодавства щодо правового статусу цифрових грошей та державного регулювання криптовалютного бізнесу. *Європейський інформаційно-дослідницький центр*. 2017. URL: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/29283.pdf>

References

1. Angela Scott-Briggs (2017). Four Steps for Successfully Implementing Blockchain Technology. *TechBullion*. URL: <https://techbullion.com/four-steps-successfully-implementing-blockchain-technology>.
2. Babenko, V., Kulczyk, Z., Perevozova, I., Syniavska, O., Davydova, O. (2019). Factors of Development of International e-Commerce in the Context of Globalization. *CEUR Workshop Proceedings*, vol. 2422, pp. 345-356. <http://ceur-ws.org/Vol-2422/paper28.pdf>
3. Deep Dive (2020). *Bitcoin Analytics*. URL: <https://coinmarketcap.com/bitcoin-analytics>.
4. Electricity prices for non-household consumers - bi-annual data (2019). *Eurostat*. URL: https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nrg_pc_205&lang=en.
5. Esmaeilian, B., Sarkis, J., Lewis, K., & Behdad, S. (2020). Blockchain for the future of sustainable supply chain management in Industry 4.0. *Resources, Conservation and Recycling*, 163. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2020.105064>
6. Del Castillo, M. (2019). Blockchain 50: Billion Dollar Babies. *Forbes*. URL: <https://www.forbes.com/sites/michaeldelcastillo/2019/04/16/blockchain-50-billion-dollar-babies/?sh=208e40fd57cc>.
7. Derbentsev, V., Babenko, V., Khrustalev, K., Obruch, H., Khrustalova, S. (2021). Comparative Performance of Machine Learning Ensemble Algorithms for Forecasting Cryptocurrency Prices. *International Journal of Engineering*, 34(1), 140-148. <https://doi.org/10.5829/ije.2021.34.01a.16>
8. Monti, M., & Rasmussen, S. (2017). RAIN: A Bio-Inspired Communication and Data Storage Infrastructure. *Artificial Life*, 23(4), 552–557. https://doi.org/10.1162/ARTL_a_00247
9. Paliwal, V., Chandra, S., & Sharma, S. (2020). Blockchain technology for sustainable supply chain management: A systematic literature review and a classification framework. *Sustainability*, 12(18). <https://doi.org/10.3390/su12187638>
10. Prause G. (2015). Sustainable business models and structures for Industry 4.0. *Journal of Security and Sustainability Issues*. 5(2), 159-169.
11. We.trade (2020). URL: <https://we-trade.com/index>.
12. Minimalnaya zarplata v mire [Minimum salary in the world] (2020). *Picodi*. URL: <https://www.picodi.com/ua/mozhna-deshevshe/minimalnaya-zarplata-v-mire> [in Russian].
13. Est li zhyzn bez smartfona: mneniie ukraintsev [Is there life without a smartphone: the opinion of Ukrainians]. (2019). *Research and Branding Group*. URL: <http://rb.com.ua/blog/est-li-zhizn-bez-smartfona-mnenie-ukraincev> [in Russian].
14. Hershuni, S. (2017). Kak i pochemu blokcheyn perevernet \$200-milliardnuiu industriiu venchurnoho kapitala [How and why blockchain will revolutionize the \$ 200 billion venture capital industry]. *Forbes*. URL: <https://www.forbes.ru/tehnologii/341863-kak-i-pochemu-blokcheyn-perevernyot-200-milliardnuyu-industriyu-venchurnogo> [in Russian].
15. Davydova, I.V. (2017). Tekhnolohiia blokcheyn: perspektyvy rozvytku v Ukraini [Blockchain technology: prospects for development in Ukraine]. *Chasopys tsyvilistyky*, 26, 38–41 [in Ukrainian].

16. Kuznetsov, A., Shekhanin, K., Kolhatin, A., Kovalchuk, D., Babenko, V., Perevozova, I. (2019). Performance of Hash Algorithms on GPUs for Use in Blockchain. *2019 IEEE International Conference on Advanced Trends in Information Theory, ATIT 2019 – Proceedings* Kyiv, Ukraine, pp. 166-170. <https://doi.org/10.1109/atit49449.2019.9030442>

17. Kuznetsov, A., Lutsenko, M., Kuznetsova, K., Martyniuk, O., Babenko, V., Perevozova, I. (2019). Statistical Testing of Blockchain Hash Algorithms. *CEUR Workshop Proceedings*, vol. 2588, pp. 67-79. URL: <http://ceur-ws.org/Vol-2588/paper7.pdf>

18. Pro virtualni aktyvy [On virtual assets]. (2020). *Zakonoproekt Ukrainy № 3637*. URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69110 [in Ukrainian].

19. Porivnialnyi ohliad inozemnoho zakonodavstva shchodo pravovoho statusu tsyfrovoykh hroshei ta derzhavnoho rehuliuвання kryptovaliutnoho biznesu [Comparative review of foreign legislation on the legal status of digital money and state regulation of cryptocurrency business]. (2017). *European Information and Research Center*. URL: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/documents/Request/72921.html> [in Ukrainian].

ПРОБЛЕМИ БІДНОСТІ ТА ПОЛІТИЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ КИРГИЗСТАНУ

Дерід Ірина Олександрівна

канд. екон. наук, доцент
кафедра міжнародного бізнесу та економічної теорії
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
мн. Свободи, 4, м. Харків, Україна, 61022
e-mail: i.a.derid@karazin.ua
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-1593-3132>

Практика доводить, що ряд країн, багатих на природні ресурси, не змогли досягти стійкого економічного розвитку і високого рівня добробуту для населення. Дослідники відзначають, що наявність природних ресурсів часто поєднується в країнах із корупцією, громадськими протистояннями та слабкістю політичних інститутів. Економіка країн, яка будується на експорті природних ресурсів, занадто залежить від світових цін на ці ресурси. Предметом дослідження в статті є проблеми бідності та політичної нестабільності Киргизстану як країни залежної від експорту золота. Мета полягає у визначенні основних факторів, що призводять до економічної відсталості Киргизстану, бідності його населення та політичної нестабільності при наявності активного ресурсного експорту. Завдання: дослідити забезпеченість Киргизстану золотом та іншими природними ресурсами, проаналізувати експорт країни, розглянути рівень життя населення, визначити основні проблеми розвитку Киргизстану та розглянути перспективи їх подолання. Використовуються загальнонаукові методи: системний аналіз – для визначення особливостей економіки Киргизстану, історичний метод – для демонстрації політичної нестабільності в країні, статистичний метод – для демонстрації кількісних показників. Отримано такі результати: на основі проведеного дослідження виявлено основні фактори, що призводять до економічних та політичних проблем Киргизстану. Висновки: за рядом ознак країну можна віднести до країн із «ресурсним прокляттям»; у золотодобувній промисловості здебільшого присутні іноземні компанії, які беруть участь у соціальних проектах, однак кожна п'ята людина в країні проживає за межею бідності і тому значна частина населення є трудовими мігрантами за кордоном; в країні постійно присутня політична нестабільність і кожна нова влада намагається максимально використати золоті запаси країни; позбутися ресурсного прокляття країна зможе шляхом виконання ряду рекомендацій для таких країн, а особливо шляхом спрямування доходів від експорту золота на інвестиції у фінансовий, фізичний та людський капітал; позитивним для вирішення економічних проблем Киргизстану є його участь в Євразійському економічному союзі.

Ключові слова: розвиток країни, бідність, природні ресурси, трудова міграція, інвестиції.

Постановка проблеми. Якщо спиратися на цілий ряд економічних концепцій, то виходить, що наявність у країни певних ресурсів визначає її місце в міжнародній торгівлі. Про це йдеться і в теорії абсолютних переваг, і в теорії порівняльних переваг, і в теорії Хекшера-Оліна, і в ряді інших. Однак у зазначених теоріях йдеться про виробництво товарів на базі наявних ресурсів, а сам по собі експорт ресурсів зазвичай не є перспективним напрямом розвитку економіки. Практика доводить, що ряд країн, багатих на природні ресурси, не змогли досягти стійкого економічного розвитку і високого рівня добробуту для населення (наприклад, Нігерія, Ангола, М'янма, Центральноафриканська республіка, Киргизія). В той самий час є забезпечені ресурсами країни, які демонструють високий

рівень розвитку (зокрема, ОАЕ, Мексика). А є ще інша група забезпечених природними ресурсами країн, де розвинулася така значна соціальна нерівність, що абсолютна більшість народу залишається бідною, а доходи від експорту ресурсів розподіляються вкрай нерівномірно (одна з них – Венесуела). Ряд дослідників відзначають, що наявність природних ресурсів часто поєднується в країнах із корупцією, громадськими протистояннями та слабкістю політичних інститутів, що, звісно, також не може сприяти економічному розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема нездатності країн забезпечити добробут власному населенню, незважаючи на забезпеченість ресурсами, розглядається цілим рядом дослідників. Слід відзначити Макартена Хамфріса, Джеффри

Сакса та Джозефа Стігліца – авторів книги «Як уникнути ресурсного прокляття», які ставили за мету знайти спосіб країнам, що розвиваються, позбутися ресурсного прокляття і підвищити ефективність управління природними ресурсами. Основна увага в їх книзі присвячена таким ресурсам як нафта та газ [1]. В аспекті несправедливості міжнародного обміну проблему бідності забезпечених ресурсами країн розглядає Е. Рейнерт у своїй книзі «Як багаті країни стали багатими, і чому бідні країни залишаються бідними». На думку автора, бідні країни (вони ж часто колишні колонії) спеціалізуються на видах діяльності, для яких типова хоча б одна з наступних рис: по-перше, швидше спадна, ніж зростаюча віддача; по-друге, вони позбавлені потенціалу по накопиченню знань і технічного досвіду; по-третє, плоди цього накопичення, замість того щоб приводити до багатства самої країни, призводять до зниження цін на її продукцію для покупців з багатих країн. Як зазначає автор, у різних видів економічної діяльності різна здатність до створення багатства. Якщо діяльність супроводжується спадною віддачею та відзначається ускладненістю або неможливістю диференціації продукції (все це саме характерне для сировинно орієнтованого виробництва), то це призводить до негативних для економіки наслідків і бідності. Натомість багаті країни роками концентрувалися на обробній промисловості, потім ще на послугах, тобто на тих видах діяльності, де існує зростаюча віддача і можлива диференціація продукту, що призводить до подальшого зростання багатства [2]. І. Любімов у своїх роботах розкриває проблему, чому одні наділені ресурсами країни знайшли шлях до багатства і диференціювали своє виробництво, а інші ні. Автор відзначає, що є країни, які не можуть вирватися із «пастки» бідності, оскільки вони багаті на ресурси, однак виручених коштів все одно не вистачає, щоб зробити достатні інвестиції в накопичення ключових чинників економічного зростання. Як результат, економіка такої країни залишається погано розвинутою і не може запропонувати світові нічого, крім ресурсів, якими природа нагородила її територію [3]. Тривалий час вважалося, що виходом для країн, що розвиваються, мають стати іноземні інвестиції. І світовий досвід дійсно підтверджував, що ні політична нестабільність, ні безлад на фінансових ринках, ні рівень корупції в країнах, що розвиваються, не зупиняли іноземних

інвесторів. Але зараз в економіці відбувається зворотний процес, і на перший план знову виходять розвинені країни, які стають більш привабливими для інвесторів. У інвесторів з'явилися підстави для занепокоєння, пов'язані з політичними і економічними проблемами країн, що розвиваються [4].

Досліджуючи літературу з представленої проблематики, ми дійшли висновку, що більшість авторів досліджують причини бідності країн багатих саме на паливні ресурси, а також значна увага приділяється країнам Африки. Саме тому у своєму дослідженні ми вирішили приділити увагу країні пострадянського простору, основним природним ресурсом якої є поклади золота, а основними проблемами – бідність та політична нестабільність. В центр нашого дослідження покладені проблеми Киргизстану.

Метою статті є визначення основних факторів, що призводять до економічної відсталості Киргизстану, бідності його населення та політичної нестабільності при наявності активного ресурсного експорту.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Киргизстан розташований у середній частині Центральної Азії, на Стародавньому шовковому шляху. Це типово гірська країна площею 200 тис. кв. км. та населенням 6,3 млн. осіб. Країна займає західну половину Тянь-Шаню, що представляє собою складне поєднання субширотних гірських хребтів і міжгірських западин.

Киргизька Республіка має значний потенціал по багатьох видах мінеральної сировини. За всю історію геологічних досліджень (з моменту утворення в 1938 р. киргизького геологічного управління) на території країни геологами виявлено близько 20 тисяч родовищ і рудопроївів більше 150 видів різних корисних копалин. Гірничорудна галузь країн завжди була однією з провідних галузей промисловості. У минулому мінеральна база Киргизстану забезпечувала Радянський Союз багатьма корисними копалинами. На початку ХХ століття були відкриті великі родовища ртуті (Хайдаркан) і сурми (Кадамджай). З видобутку та переробки сурми і ртуті республіка займала провідне місце в СРСР. Киргизька сурма вважалася світовим еталоном якості. В даний час уряд республіки, надаючи важливого значення гірничодобувній промисловості як одному з пріоритетних напрямків підйому економіки, вживає необхідних заходів щодо її розвитку. І ці зусилля вже реалізуються підйомом рівня

видобутку корисних копалин. Особливо це позначається в золоторудній галузі. Перше підприємство з видобутку золота було побудоване в 1989 році на базі родовища Макмал. У кінці 1997 року спільне підприємство за участю канадської компанії «Камеко» почало експлуатацію унікального за запасами і прогнозними ресурсами родовища Кумтор на висоті 4000 метрів над рівнем моря. На Державному балансі Киргизької

Республіки станом на 1 січня 2013 року по 42 золотим і комплексним родовищам значилися такі розвідані запаси золота: руда – 166,4 млн. тонн, золото – 616,4 тонни [5].

Киргизстан не входить в країни-лідери за покладами золота, однак тут важливі не стільки поклади, скільки інтенсивність видобутку (таблиця 1). За 2019 рік виробництво золота в світі сягнуло 3463 тонн.

Таблиця 1

Країни-лідери по видобутку золота за 2019 рік

Країна	Видобуток за рік в тоннах
Китай	420
Австралія	330
Рф	310
США	200
Канада	180
Індонезія	160
Перу	130
Гана	130
Мексика	110
Узбекистан	100

Розроблено автором за матеріалами: [6]

Щоправда в світові лідери за видобутком золота Киргизстан також не входить. За 2019 рік країна видобула 26 тонн золота, і це було рекордом [7]. При цьому наш вибір для дослідження саме Киргизстану пояснюється тим, що країна залежить від експорту золота, адже саме цей товар складав на 2018 рік 36,2 % загального експорту країни [8]. А в 2019 році цей показник склав аж 42,4 % від експорту. Як відзначив міністр економіки Киргизстану О. Панкратов, 99,9% від загального обсягу експорту золота Киргизія вивозить до Великобританії [9].

Таким чином, незважаючи на спроби урізноманітнити експортні статті, головним товаром, який Киргизія продає в інші країни, залишається золото. Як вважають експерти, така тенденція, принаймні, буде зберігатися до тих пір, поки в республіці діє рудник Кумтор, де щорічно добувають близько 16-17 тонн золота. При цьому перетворити інші значущі родовища золота на Тянь-Шані в помітне джерело доходу для держави так і не вдалося. Частково причиною цього виступає так зване соціальне навантаження на золотовидобувну промисловість. У Киргизії існує стійка думка, що надра можуть забезпечити республіці і її населенню безбідне існування. Почасти це пов'язано з тим самим рудником Кумтор, який не тільки залишається одним з найбільших

платників податків, а й надає значну підтримку програмам розвитку Іссик-Кульської області, на території якої знаходиться. Але, тим не менш, саме цей інвестиційний проект як і раніше є чи не головним приводом для баталій між політичними групами, включаючи парламентські фракції. У 2013 році рудник ледь не припинив роботу через акції протесту прихильників одного з опозиційних політиків. Перешкождали його роботі і представники минулого скликання парламенту, який прийняв рішення про заборону будь-якої господарської діяльності поблизу льодовиків. Як стверджують місцеві експерти, за роки суверенітету у місцевих громад склалося переконання, що гірничодобувні компанії крім капіталовкладень в освоєння родовищ повинні нести значне соціальне навантаження і навіть відновлювати інфраструктуру – районні та сільські дороги, освітні і дошкільні заклади, культурні і спортивні об'єкти. Цьому ж багато в чому сприяє і існуюча політика держорганів щодо інвесторів. Яскравим прикладом є ситуація навколо золоторудного родовища Джером, запаси якого оцінюються в 70-75 тонн. Розробці довгий час активно перешкождали місцеві жителі, які стверджували, що гірники нададуть згубний вплив на

сільськогосподарські угіддя найближчих сіл. Рудник ще не почав працювати, як влада вже оголосила про те, що направлять кілька десятків мільйонів доларів, отриманих від інвестора, на соціальні ініціативи в Талаській області [10].

До речі, якщо розглянути рівень бідності населення Киргизстану, в тому числі за регіонами, то рівень бідності не є найнижчим в Іссик-Кульській області, де розташований рудник Кумтор (таблиця 2)

Таблиця 2

Рівень бідності в Киргизькій Республіці (2019 рік)

Територія	Рівень бідності у %
Киргизька Республіка	20,1
Баткенська область	32,6
Джалал-Абатська область	26,9
Іссик-Кульська обл	24,4
Наринська область	28,1
Ошська область	14
Таласька область	13,3
Чуйська область	19,1
Місто Бішкек	11,9
Місто Ош	20,7

Складено автором за матеріалами: [11]

За Даними Світового банку Коефіцієнт Джині в Киргизькій Республіці становив на 2018 рік 27,7 % [12]. Це значно нижче, ніж у цілому ряду розвинених країн. Однак такий показник свідчить лише про те, що в Киргизії дуже мало дійсно багатих людей. Адже, кожна п'ята людина проживає за межею бідності.

Видобуток корисних копалин у Киргизстані залишається одним із найпривабливіших серед іноземних інвесторів. Про це говорять цифри. Всього за три місяці 2019 року, за даними департаменту статистики, прямі іноземні інвестиції в гірничі компанії склали 29 млн. 221,8 тис. дол. США. Це говорить про високий рівень зацікавленості інвесторів. Для порівняння за той самий період у сільському господарстві обсяг прямих іноземних інвестицій, що надійшли, становив 55,1 тис. дол. (тобто в 530 разів менше), у будівництво їх надійшло у 14 разів менше, а у переробну промисловість – майже в 3 рази менше [13].

Серед закордонних інвесторів є як добропорядні, так і ні. ЗАТ «Кумтор Голд Компані» здійснює свою діяльність на золоторудному родовищі Кумтор. Директор – Деніел Дежарден (Канада). На підприємстві працюють майже 4 тисячі осіб, з них 97 % – це громадяни Киргизстану. На родовищі Талдибулак Лівобережний діє киргизько-китайське підприємство «Алтинкен». У компанії налічується тисяча осіб, генеральний директор – Чжан Хуахуей (Китай). А в 2011-2012 роках було виявлено, що китайська компанія «Кайді» вивозила

значну частину золотого концентрату з країни нелегально, користуючись корупційними схемами із рядом представників митних органів та урядовців [14]. Спецслужби Киргизстану порушили кримінальну справу за фактом приховування понад 203 кілограмів золота, таємно видобутого і прихованого від фіскалів компанією «Фонте» в Чаткальському районі Джалал-Абадської області. Крім фактів приховування видобутку золота компаніями, які регулярно потрапляють на шпальти газет, все більше простих селян, бажаючих вибратися з тенет злиднів, йдуть в гори, щоб почати там самостійно намивати золотий пісок. Робота таких нелегальних старателів вкрай небезпечна, пов'язана з криміналом, при цьому прибуток мізерний. Як відзначають експерти, в Киргизстані щорічно чорні старателі добувають близько 200 кг золота. Тому все частіше лунають ідеї, що вже час узаконити діяльність самодіяльних видобувачів золота, щоб легалізувати їх і знизити частку криміналу у видобутку [15].

Слід відзначити, що рівень корупції у Киргизстані високий. Згідно даних 2019 року Індекс сприйняття корупції в країні склав 30 (нагадаємо, що 100 означає відсутність корупції) і країна опинилася на 126 місці за цим показником у світі. На цьому ж місці, до речі, опинилася і Україна, а також Азербайджан та Джибуті [16].

Взагалі, згідно даних міжнародного страхового агентства Euler Hermes, на 2019 рік ризик країни Киргизстан визначається як найвищий – показник D4. Показник є підсумковим по 5 категоріях ризиків:

економічний ризик, політичний ризик, комерційний ризик, фінансовий ризик, ризик бізнес-середовища (кожний із них, крім останнього, в країні оцінювався як найвищий, а ризик бізнес-середовища – як високий). Серед сильних сторін країни називають: багатство мінеральними ресурсами; членство в Євразійському економічному союзі; стратегічне розташування між СНД та Азією, з великим діловим інтересом з боку Китаю, включаючи будівництво транзитних сполучень. Серед слабких сторін виділяють: погану диверсифікацію економіки; високу залежність від видобутку золота в кількох місцях видобутку, а також від світових цін на золото; залежність від грошових переказів з Росії; вразливість валютного курсу до зовнішніх шоків, що потенційно може спричинити інфляцію; підвищений рівень державного боргу; історія великих річних дефіцитів поточного рахунку; дуже високий зовнішній борг по відношенню до ВВП; слабе ділове середовище, особливо щодо верховенства права та сприйняття корупції [17].

Високий рівень політичного ризику в країні потребує особливої уваги, зважаючи на історію країни після здобуття незалежності. На початку незалежності в Киргизії переважно влада концентрувалася в руках президента. Референдум, що відбувся 10 лютого 1996 р. вніс значні зміни і доповнення до Конституції Киргизької Республіки, розширив повноваження президента. У період президентства А. Акаєва постійно змінювалася Конституція (1994, 1996, 1998, 2003 рр.) з метою подальшого посилення президентської влади, що призвело до встановлення авторитарного режиму А. Акаєва, який на сам кінець був повалений революцією 24 березня 2005 р. [18, с. 81].

Після березневої революції президентом країни був обраний К. Бакієв, який займав цю посаду в 2005-2010 рр. За Конституцією Киргизької Республіки від 21 жовтня 2007 р. президент фактично узурпував державну владу, впливаючи своїми діями на формування законодавчої влади, обрання депутатів Жогорку Кенеша (парламенту). До початку 2008 року, під час президентства К. Бакієва, в Киргизстані остаточно склалося суперпрезидентське правління, в якому неформальні структури управління – так звана «сім'я» та найближче оточення «сім'ї» – стояли над офіційними державними інститутами. В жовтні 2009 року президент К. Бакієв створив Центральне агентство з

розвитку, інвестицій та інновацій (ЦАІІ), яке вже до кінця року перетворилося фактично в «супервідомство», «надурядовий орган», рішення якого були обов'язковими для виконання всіма державними органами, в тому числі і урядом. Керівником ЦАІІ президент К. Бакієв призначив свого сина М. Бакієва, який з кінця 2009 року до квітня 2010 року фактично був другою посадовою особою в державі. Супутниками суперпрезидентського режиму К. Бакієва стали непотизм, клановість, корупція, криміналізація влади, політична і економічна монополія президентської «сім'ї», придушення свободи слова і жорстоке переслідування інакомислення і опозиції. Це призвело до того, що ситуація в Республіці знову загострювалася, тому знову відбулися події, іменовані революцією [18, с. 81-82].

В результаті революції 7 квітня 2010 р. влада перейшла до Тимчасового уряду. 19 травня 2010 р. спеціальним декретом Тимчасового уряду Киргизстану Р. Отунбаєва була проголошена президентом Киргизстану на перехідний період. Згідно декрету термін повноважень президента Киргизстану на перехідний період був встановлений до 31 грудня 2011 р. Як зазначила Р. Отунбаєва, в країні сильна президентська влада практично не виправдала себе. Такий політичний режим, як показало життя, в кінцевому підсумку обов'язково веде до сімейно-кланового правління, в результаті чого в державі починають процвітати корупція, кримінал і всездозволеність. З огляду на всі ці моменти, в квітні 2010 року новий Тимчасовий уряд поставив собі за основну мету реформування політичної системи, побудову парламентської форми правління в Киргизстані. Конституція від 27 червня 2010 р. передбачає парламентську форму правління. Повноваження глави держави суттєво скорочені, за ним закріплені в основному представницькі функції. Крім того, президент як глава держави забезпечує узгоджене функціонування трьох гілок державної влади. Він виступає арбітром, який в більшості випадків повинен залишатися над ситуацією. Хоча Киргизстан проголошений парламентською республікою, юридично президент залишається повноважним і сильним главою держави, фактично за формою правління Киргизстан є не парламентською, а змішаною республікою. Це впливає з права президента видавати нормативні укази і розпорядження, які діють на всій території країни, що зовсім не характерно для парламентської республіки. Крім того, в державах з парламентською

формою правління президент не обирається народом, і повноваження президента носять в основному представницький характер. Але згідно Конституції в Киргизстані президент обирається громадянами шляхом всенародного голосування на 6 років. Одна і та сама особа не може бути обрана президентом двічі [18, с. 82].

30 жовтня 2011 відбулися вибори президента Киргизької Республіки, головою держави був обраний А. Атамбаєв. У Киргизії вперше в результаті проведених виборів влада перейшла до обраного президента мирно, без загострення суспільно-політичної ситуації [18, с. 83].

При цьому, кінець президентства А. Атамбаєва та початок президентства нового президента знову не виявилися спокійними. А. Атамбаєва звинувачували в репресіях політичних опонентів і використанні адміністративного ресурсу на президентських виборах 2017 року, коли президентом був обраний С. Жеєнбеков. Через два роки після його приходу до влади А. Атамбаєва позбавили недоторканності і звинуватили в корупції. Влітку 2020 року експрезидент був засуджений до 11 років тюремного ув'язнення.

Загостренням відзначилися і події осені 2020 року. 4 жовтня в Киргизії пройшли парламентські вибори – згідно з офіційними результатами, на них перемогли партії, близькі до сім'ї президента країни С. Жеєнбекова та інших впливових чиновників. Річ у тому, що республіка по суті розділена гірським хребтом на дві частини: південь і північ. У владі зазвичай є представники півдня і півночі. С. Жеєнбеков вважався представником південних кланів. На парламенських виборах за підрахунком голосів виявилось, що більшість голосів отримали 2 партії: одну із них очолював молодший брат президента Асилбек Жеєнбеков, а іншу – відомий у країні діяч – колишній заступник глави митної служби Раїм Матраїмов. Для громадян Киргизстану не було таємницею, що він зробив свій величезний статок завдяки корупційним схемам на кордонах країни, але не був засуджений, і, більш того, йому була дана можливість створити партію, яка завдяки великим за мірками країни грошам зуміла скупити сотні тисяч голосів виборців. Бідність у країні, як відзначають експерти, за невеликі суми, які отримували люди, загнані у глухий кут злидінням життям, робила їх поступливими і дозволила нечесним шляхом досягти перемоги на виборах [19].

5 жовтня 2020 р. прибічники опозиції вийшли на вулиці – їх жорстко розігнали силовики. Але вже в ніч на 6 жовтня опозиціонери захопили кілька адміністративних будівель, в тому числі Білий дім. В результаті ЦВК визнав підсумки виборів недійсними, прем'єр-міністр Кубатбек Боронов подав у відставку, але діючий президент від влади відмовлятися не став [19].

На момент початку протестів експерти відзначали, що в опозиції немає чіткого лідера, тому президенту краще не складати повноваження, аби не розпочався хаос. Однак, 15 жовтня 2020 року, бажаючи зупинити кровопролиття в країні, президент С. Жеєнбеков подав у відставку. Влада тимчасово перейшла до рук новообраного 14 жовтня 2020 року прем'єр-міністра Садира Жапарова, якого вже в ході політичної кризи і масових заворушень визволили із колонії, де він відбував термін по звинуваченню у захопленні заручників.

Експерти впевнені, що у нинішніх заворушень багато причин, включаючи економічні. Серед основних джерел формування доходів Киргизії - перерахування трудових мігрантів, які працюють в Росії; транзитна торгівля китайськими товарами з країнами ЄАЕС; китайські інвестиції і позики в рамках проекту «Пояс і шлях». В умовах епідемії всі ці джерела неабияк скоротилися [20].

До цього слід знову-таки додати надмірну експортну залежність від золота і постійні суперечки навколо золотих рудників, золотовидобувних та очищуючих золото компаній. Під час мітингів невідомі захопили єдиний в країні завод, який афінує золото, ВАТ «Киргизалтин». Прониклі на територію особи за допомогою погроз вимагали від керівництва підприємства надати їм всі документи. Взагалі, золотодобувні компанії, що в своїй більшості належать іноземним інвесторам, постійно постають в ролі об'єкту суперечок влади та опозиції. Доречі, нинішній прем'єр і виконуючий обов'язки президента Садир Жапаров у 2012 році виступав за націоналізацію найбільшого золотого родовища Киргизстану - Кумтору, але тоді його позицію не підтримав парламент. Нині Жапаров відзначає, що тепер дана націоналізація недоцільна, оскільки золота в родовищі вже мало. Взагалі, позиція влади і опозиції в Киргизстані щодо золотих запасів, нагадує процес поділу «пирога», але дещо в іншому контексті, ніж у Д. Рікардо. Влада турбується про перерозподіл того, що дане природою і вже

значним чином вичерпане, а не про збільшення валового внутрішнього продукту за рахунок інших джерел. Вже багато років Киргизстан «годується» з експорту золота, на видобуток якого здебільшого видаються ліцензії іноземним інвесторам. І, не дивлячись на очевидну безвихідь такої стратегії, якщо вона не поєднується із диверсифікацією виробництва за рахунок одержаних грошей, президенти, які приходили до влади як правило в результаті незадоволеності попереднім управлінням, так і не реалізували нову модель розвитку економіки, яка б відзначалася меншою ресурсозалежністю.

Хоча слід визнати, що питанню нерациональності золотовидобувної промисловості країни таки присвячували увагу в Киргизській Республіці. Уряд Киргизії в 2018 році вирішив підвищити податок на дохід від вивозу золотовмісних руди і концентратів. Тим самим держава намагалася стимулювати гірничодобувні компанії відкривати переробні заводи безпосередньо на території республіки. У гірничодобувній галузі Киргизії давно складається дивна ситуація. Щорічно в республіці видобувається понад 15 тонн золота. При цьому внутрішній ринок відчуває дефіцит золота. У міністерстві економіки пояснюють це недосконалістю законодавства та недовікою інвестицій. Наприклад, внутрішня потреба республіки в золоті оцінюється відомством і неурядовими експертами приблизно в 5 тонн на рік. Половина цього обсягу необхідна місцевим ювелірам. Однак останні змушені заковувати золото за кордоном, що, в кінцевому підсумку, підвищує собівартість кінцевої продукції. Чому ювеліри імпортують дорогий метал, тоді як в країні видобувається понад те, що необхідно? Справа в тому, на найбільш продуктивних киргизьких родовищах після переробки руд на фабриках кінцевим продуктом є сплав Доре (золото-срібний сплав, що потім йде на афінажні заводи). Однак, на нових родовищах, виходячи зі специфіки руди, складно одержати сплав Доре, тому кінцевим продуктом із фабрик виходить золотовмісний концентрат. Безпосередньо в Киргизстані переробляється лише близько 2,5 тонн золота. Його очищують на вже згаданому вище підприємстві держконцерну «Киргизалтин», куди надходять злитки з рудника «Кумтор». І весь цей обсяг потім скуповує Національний банк. Інші рудники воліють вивозити концентрат і руди для переробки за кордон, користуючись промисловою базою інших

країн. Причина в тому, що потужностей місцевого заводу недостатньо, а вкладати в будівництво нового інвестори не бажають. Що і не дивно, зважаючи, що інвестори іноземні, а політичні ризики в країні надзвичайно високі. При продажу сировини додана вартість менше, тому урядовці зацікавлені в тому, щоб золото перероблялося в Киргизстані або принаймні поверталось в країну після переробки. Тому було вирішено збільшити ставки на дохід від реалізації золотовмісних руд і концентратів [21].

В країні є Концепція розвитку ювелірної галузі Киргизької Республіки на 2019-2022 роки. І саме з аналітичних даних про галузь чітко видно основні проблеми галузі. Обсяги виробництва ювелірних виробів з золота вітчизняного виробництва за 2018 рік у порівнянні з 2009 роком впали в 5,37 рази. Стримуючими факторами розвитку ювелірної галузі є:

- неконкурентоспроможність вітчизняних ювелірних підприємств через більш високу собівартість їх продукції;

- висока ціна на афіноване золото у вигляді сировини (в даний час продавцями такого золота можуть виступати відкрите акціонерне товариство «Киргизалтин» і Національний банк Киргизької Республіки), при цьому, афіноване золото продається у вигляді мірних стандартних злитків, у вартість яких закладені витрати на їх виробництво;

- дефіцит афінованого золота у вигляді сировини;

- недостатній захист вітчизняних виробників ювелірних виробів від імпорту, обсяги якого постійно зростають [22].

Експерти стверджують, що сприяти економічному зростанню Киргизстану має активізація його участі в ЄАЕС. В 2019 році експорт Киргизстану з певних товарів в країні ЄАЕС дійсно значно збільшився. Зокрема, експорт текстильного чоловічого одягу збільшився в 2019 році порівняно із 2018 роком в 6,8 разів; експорт текстильних жіночих блуз – в 5 разів, винограду - в 4,3 рази, картоплі в 3,5 разів. За січень-вересень 2019 року ВВП Киргизстану зріс на 6,2% у порівнянні із ВВП 2018 року за аналогічний період. До речі, в ряді інших країн ЄАЕС такого значного зростання не було: в Білорусі воно склало 1,1%, в РФ – 1,1%, в Казахстані – 4,3%, в Вірменії, щоправда – аж 7,5%) [23].

В 2019 році Киргизстан збільшив експорт сільськогосподарської продукції до Китаю на 23,7% (в цілому експорт сільськогосподарської продукції з Киргизстану зріс на 32,4%). При цьому,

частка сільського господарства в ВВП країни на 2019 рік склала лише 12,1 %, а найбільша частка прийшла на галузі, що надають послуги – 46,9 %, на промисловість прийшлося – 17,9% [24]. В країні ЄАЕС в 2018 р. переважно експортувалися такі види сільськогосподарських продуктів: на першому місці – сушені бобові (6,5 тис. тонн); на другому місці – свіжі абрикоси, вишня, черешня, персик, слива; на третьому місці – свіжі яблука, груші, айва; на четвертому місці – горіхи (в Киргизії найбільший в світі природний ліс волоського горіха); і на п'ятому місці – виноград та ізюм [25]. Традиційними результатами регіональної інтеграції є синхронізація економічного та соціального розвитку, поглиблення взаємозалежностей економік, зростання ВВП та продуктивності праці, формування регіональних торговельних ринків [26, р. 3]. Тому участь Киргизстану в інтеграційному об'єднанні є позитивним кроком.

Аналізуючи стан та перспективи розвитку економіки Киргизстану, ніяким чином не можна оминати проблему трудової міграції. За результатами дослідження бюджетів домашніх господарств кількість трудових мігрантів в Киргизстані складає 263,4 тисячі осіб, 97% із них працюють в РФ (однак, за іншими даними, лише в РФ проживає від 600 тисяч до мільйона трудових мігрантів із Киргизстану). За видами діяльності трудові мігранти з Киргизстану переважно працюють у сфері діяльності готелів та ресторанів (42,9%), будівництва (25,1%), оптової та роздрібної торгівлі (18%), промисловості (12,4%) [27]. Обсяг грошових переказів трудових мігрантів в країну на 2019 рік склав суму, що дорівнює 33 % ВВП. Киргизстан є однією із країн, що найбільше залежать від грошових переказів трудових мігрантів. Як правило, киргизькі мігранти виїжджають на заробіток в надії накопичити на щось понад щоденні витрати – будинок, машину, весілля чи ювілей, лікування. Часто їхні сім'ї беруть позику, очікуючи, що родич-мігрант заробить гроші на повернення позики. За даними Національного банку, кредит є у кожного п'ятого повнолітнього мешканця Киргизстану, або в середньому у кожної сім'ї. Життєва стратегія багатьох домогосподарств змінилася. Тепер в регіонах часто дитина закінчує дев'ятий клас і їде на заробітки, приєднуючись до родичів – трудових мігрантів і надсилає гроші додому. Ситуація із Covid-19 і карантин змусили повернутися додому велику кількість мігрантів [28]. Звісно, для зміни ситуації в країні необхідне збільшення людей із університетською освітою, однак,

якщо це не буде поєднуватися зі збільшенням відповідних робочих місць, то результатом стане або продовження еміграції освічених людей, яка почалася ще з розпадом СРСР, або сценарій аналогічний до «Арабської весни» і чергове повалення уряду [29, р. 81].

Суттєвою для Киргизстану є і екологічна проблема. Киргизстан як країна, що розвивається, схильна до потрапляння до порочного кола «забруднення - економічний спад – бідність - підвищена потреба в природних ресурсах – забруднення». Близько 98 % викидів забруднюючих речовин в атмосферу від стаціонарних джерел припадає на видобуток корисних копалин, обробку промисловість і енергопостачання [30].

Висновки. Таким чином, досліджуючи Киргизстан, ми дійшли висновку, що певною мірою країну можна віднести до країн, яким притаманне ресурсне прокляття. Такий висновок можна зробити із того, що в обсязі експорту країни більше 40 % складає золото. Наша обережна позиція щодо безкомпромісного віднесення країни до тих, над якими нависло ресурсне прокляття, викликана тим фактом, що запаси золота Киргизстану не такі вже і великі. При цьому, поклади руди дорогоцінного металу в країні суттєво вичерпуються, адже його активний видобуток продовжується вже доволі довго. Підтвердженням ресурсного прокляття є і той факт, що видобутком золота займаються переважно іноземні інвестори, і те, що уряд країни, який, до речі, регулярно змінюється в ході періодичних революцій, постійно намагається витиснути якомога більше із родовищ золота. Макартен Хамфріс, Джеффри Сакс, Джозеф Стігліц – автори згаданої нами на початку книги, присвяченої ресурсному прокляттю, зазначають, що проблемою ресурсозалежних країн, як правило, і виступає нестабільність політичного середовища. Нестабільність політичного середовища Киргизстану викликана рядом причин: це і боротьба за політичну владу північних та південних кланів, і постійно наявна тенденція до корумпованості та криміналізації влади, жорстке переслідування опозиції, і менталітет киргизького народу, який готовий вийти на мітинги і протести в знак незадоволеності владою. При цьому, за умов, коли влада постійно змінюється та ще і в результаті заворушень, люди, які знаходяться при владі на певний момент часу, розуміючи, що ситуація може змінитися будь-коли, намагаються здійснити витрати, в тому числі природних ресурсів, вищі, ніж це було б раціонально. Поточний уряд розуміє, що будь-

які збереження в таких умовах (в тому числі збереження фондів природних ресурсів) можуть привести до переходу накопичених коштів від «розсудливого» нинішнього уряду до «необачного» майбутнього уряду. Підтвердженням цьому виступає, в тому числі, рекордний обсяг експорту золота в 2019 році. На думку про ресурсне прокляття Киргизстану наштовхує і традиційна за таких умов поведінка іноземних інвесторів, а саме підтримка соціальних проектів в регіонах видобутку (це вимога уряду), але небажання інвестувати у будівництво заводів із афінажу золота, яких критично не вистачає в країні. Щоправда, таке небажання цілком виправдане, зважаючи на політичну нестабільність. Адже кожен уряд, який приходить до влади, знову-таки повертається до питання перегляду умов видобутку золота іноземними інвесторами, а під час заворушень регулярними є ще і спроби захоплення золотовидобувних підприємств.

Дослідники проблем ресурсного прокляття називають цілий перелік заходів для забезпечення економічного розвитку: це і прозорість переговорів уряду та іноземних інвесторів щодо умов видобутку, і застосування більш жорстких стандартів для іноземних компаній, і створення незалежного органу для управління природними ресурсами, підсилення зв'язку між державою та суспільством, здійснення заходів для уникнення нерівномірності розподілу доходів (тут в Киргизії особлива ситуація – практично усе населення бідне, якщо не брати до уваги правлячі еліти), правильно розраховувати обсяг національного багатства (в Киргизії нещадно вичерпуються найбільш продуктивні родовища золота), ставити свої умови при підписанні угод із іноземними інвесторами щодо майбутніх цін та інше. Але основним є використання сировинних доходів на інвестиції. Щоб забезпечити економічне зростання, не дивлячись на вичерпність природних ресурсів, сировинні доходи повинні інвестуватися в фінансовий, фізичний та людський капітал. Щодо

людського капіталу, офіційні дані повідомляють, що 22,4% зайнятого населення Киргизстану мають вищу та неповну вищу освіту. Серед людей з вищою освітою 7,1% киргизів живуть бідно. Для порівняння: серед людей з середньою професійною освітою відсоток бідних в два рази вище – 14,8%, а серед людей із середньою загальною освітою – 20,9% [31]. Зазначена інформація нас повертає до вище згаданого питання про трудову міграцію з Киргизстану, а саме про тенденцію після закінчення 9 класів відправлятися на заробітки за кордон. Зазначений вище показник вищої освіти серед зайнятого населення в Киргизстані не є високим. Нині вважається, що чим вищий рівень освіти в країні, тим краще розвивається її економіка. Однак, з іншого боку – досвід країн, що розвиваються, показав, що масова висхідна соціальна мобільність можлива тільки в умовах динамічно зростаючої економіки, що створює нові робочі місця для тих, хто отримує освіту. Освіта, що обганяє економіку або перевищує її можливості, призводить не до мобільності, а до соціальної напруженості, яка неминуче впливає на співвідношення політичних сил. Таким чином, ми знову повертаємося до необхідності урізноманітнення економіки Киргизстану та створення робочих місць, щоб дати можливість працевлаштування в межах країни. Позитивним кроком в цьому напрямку є участь Киргизстану в інтеграційному об'єднанні ЄАЕС, в рамках якого останнім часом зростає експорт легкої промисловості та сільськогосподарських продуктів. Також перспективною, на нашу думку, є подальша взаємодія Киргизстану із Китаєм, який значно збільшив імпорт киргизької сільськогосподарської продукції. При цьому, підвищення ефективності фермерського господарства Киргизстану можливе лише за його укрупнення, оскільки тільки великі фермерські господарства здатні підвищити ефективність сільськогосподарського виробництва.

PROBLEMS OF POVERTY AND POLITICAL INSTABILITY OF KYRGYZSTAN

Iryna Derid, PhD (Economics), Associate Professor, Department of International Business and Economic Theory, V. N. Karazin Kharkiv National University, Svobody sq., 4, Kharkiv, Ukraine, 61022, e-mail: i.a.derid@karazin.ua, ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-1593-3132>

Practice shows that a number of countries rich in natural resources have failed to achieve sustainable economic development and a high level of welfare for the population. Researchers note that the availability of natural resources is often combined in countries with corruption, public opposition and the weakness of political institutions. The economies of countries that build on the export of natural resources are too dependent on world prices for these resources. The subject of the article is the problems of poverty and political instability of Kyrgyzstan as a country dependent on gold exports. The goal is to identify the main factors that lead to Kyrgyzstan's economic backwardness, poverty and political instability in the presence of active resource

exports. Objectives: to study the availability of gold and other natural resources in Kyrgyzstan, to analyze the country's exports, to consider the level of living of the population, to identify the main problems of Kyrgyzstan development and to consider the prospects of overcoming them. General scientific methods are used: system analysis – to determine the peculiarities of the economy of Kyrgyzstan, the historical method – to demonstrate political instability in the country, statistical method – to demonstrate quantitative indicators. The following results were obtained: based on the study, the main factors leading to economic and political problems of Kyrgyzstan were identified. Conclusions: on a number of grounds, the country can be attributed to countries with a «resource curse»; in the gold mining industry mostly foreign companies are present, they are involved in social projects, but every fifth person in the country lives below the poverty line and therefore a significant proportion of the population are migrant workers abroad; there is constant political instability in the country and each new government is trying to make the most of the country's gold reserves; the country will be able to get rid of the resource curse by implementing a number of recommendations for such countries, and especially by investing revenues from gold exports to in financial, physical and human capital; positive for solving the economic problems of Kyrgyzstan is its participation in the Eurasian Economic Union.

Keywords: country development, poverty, natural resources, labor migration, investments.

ПРОБЛЕМЫ БЕДНОСТИ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ КЫРГЫЗСТАНА

Дерид Ирина Александровна, канд. экон. наук, доцент, кафедра международного бизнеса и экономической теории, Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина, пл. Свободы, 4, г. Харьков, Украина, 61022, e-mail: i.a.derid@karazin.ua, ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-1593-3132>

Практика показывает, что ряд стран, богатых природными ресурсами, не смогли достичь устойчивого экономического развития и высокого уровня благосостояния для населения. Исследователи отмечают, что наличие природных ресурсов часто сочетается в странах с коррупцией, общественными противостояниями и слабостью политических институтов. Экономика стран, которая строится на экспорте природных ресурсов, слишком зависит от мировых цен на эти ресурсы. Предметом исследования в статье являются проблемы бедности и нестабильности Кыргызстана как страны, зависимой от экспорта золота. Цель заключается в определении основных факторов, приводящих к экономической отсталости Кыргызстана, бедности его населения и политической нестабильности при наличии активного ресурсного экспорта. Задачи: исследовать обеспеченность Кыргызстана золотом и другими природными ресурсами, проанализировать экспорт страны, рассмотреть уровень жизни населения, определить основные проблемы развития Кыргызстана и рассмотреть перспективы их преодоления. Используются общенаучные методы: системный анализ – для определения особенностей экономики Кыргызстана, исторический метод – для демонстрации политической нестабильности в стране, статистический метод – для демонстрации количественных показателей. Получены следующие результаты: на основе проведенного исследования выявлены основные факторы, приводящие к экономическим и политическим проблемам Кыргызстана. Выводы: по ряду признаков страну можно отнести к странам с «ресурсным проклятием»; в золотодобывающей промышленности в основном присутствуют иностранные компании, которые участвуют в социальных проектах, однако каждый пятый человек в стране проживает за чертой бедности и поэтому значительная часть населения являются трудовыми мигрантами за рубежом; в стране постоянно присутствует политическая нестабильность и каждая новая власть пытается максимально использовать золотой запас страны; избавиться от ресурсного проклятия страна сможет путем выполнения ряда рекомендаций для таких стран, особенно путем направления доходов от экспорта золота на инвестиции в финансовый, физический и человеческий капитал; положительным для решения экономических проблем Кыргызстана является его участие в Евразийском экономическом союзе.

Ключевые слова: развитие страны, бедность, природные ресурсы, трудовая миграция, инвестиции.

Література

1. Как избежать ресурсного проклятья / ред. М. Хамфрис, Д.Д. Сакс, Д.Ю. Стиглиц; пер. с англ. Н. Автономовой, И. Фридмана / ред. Е. Добрушина и А. Кнобель. М.: Изд. Института Гайдара, 2011. 464 с.

2. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными [Текст] / пер. с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автономова; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. 384 с. URL: [https://growford.org.ua/files/kak-bogatye-strany-stali-bogatymi_-e_rajner\(1\).pdf](https://growford.org.ua/files/kak-bogatye-strany-stali-bogatymi_-e_rajner(1).pdf) (дата обращения: 10.10.2020)

3. Любимов И.А. Влияние ресурсного богатства на экономический рост: обзор зарубежного опыта и оценки для России. Москва: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации», 2016. 72 с. URL: <ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/rnp/wpaper/2044.pdf> (дата обращения: 15.10.2020)

4. Костик Е.П. Глобальные и региональные тенденции мировых потоков прямых иностранных инвестиций. *Экономический вестник университета. Сб. науч. трудов ученых и аспирантов*. Переяслав-

Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди, 2014. Випуск №22/1. С. 180-185.

5. Геологическая служба Кыргызстана. URL: <http://www.geoportalkg.org/ru/index.php/component/content/category/84-geology2> (дата обращения: 16.10.2020)

6. Золото – добыча. *Голд мания*: веб-сайт. URL: https://goldomania.ru/menu_024.html (дата обращения: 15.10.2020)

7. Кыргызстан побил рекорд по производству золота, а где деньги? *Золотодобыча*: веб-сайт. URL: <https://zolotodb.ru/link/3140> (дата обращения: 11.10.2020)

8. Внешняя и взаимная торговля товарами Кыргызской Республики в 2018 году. *Аналитическая записка. Национальный статистический комитет Кыргызской Республики*: веб-сайт. URL: <http://www.stat.kg/ru/publications/sbornik-vneshnyaya-torgovlya-kyrgyzskoj-respubliki/> (дата обращения: 09.10.2020)

9. Внешнеэкономическая деятельность Кыргызстана за 2019 год. *ИАЦ «Кабар»*: веб-сайт. URL: <http://kabar.kg/news/iatc-kabar-vneshneekonomicheskaja-deiatel-nost-kyrgyzstana-za-2019-god/> (дата обращения: 09.10.2020)

10. Драгоценный ресурс. *Российская газета*. 2017. URL: <https://rg.ru/2017/04/05/zoloto-ostaetsia-glavnym-eksportnym-tovarem-kirgizii.html> (дата обращения: 09.10.2020)

11. Уровень бедности. *Национальный статистический комитет Кыргызской Республики*: веб-сайт. URL: <http://www.stat.kg/ru/statistics/uroven-zhizni-naseleniya/> (дата обращения: 07.10.2020)

12. Gini index (World Bank estimate). *World Bank*: Website. URL: https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?name_desc=true (Last accessed: 02.10.2020).

13. Кыргызстану без золота никак. *Ачкабар*: веб-сайт. URL: <https://www.akchabar.kg/ru/article/economy/kyrgyzstanu-bez-zolota-nikak/> (дата обращения: 09.10.2020)

14. Королев А. Выдержит ли Кыргызстан испытание золотом? URL: <https://365info.kz/2019/03/vyderzhit-li-kyrgyzstan-ispytanie-zolotom> (дата обращения: 08.10.2020)

15. Там, где пахнет золотом. *Новые лица*: веб-сайт. URL: http://www.nlkg.kg/ru/society/at-gunpoint/tam_gde-paxnet-zolotom%E2%80%A6 (дата обращения: 09.10.2020)

16. Corruption Perception Index 2019. URL: <https://www.transparency.org/en/cpi/2019/press-and-downloads> (Last accessed: 02.10.2020).

17. Country risk rating. *Euler Hermes*: web-site. URL: https://www.eulerhermes.com/en_global/economic-research/country-reports/Kyrgyzstan.html (Last accessed: 12.10.2020).

18. Аширов Ж.Т. Государственно-политический режим в Киргизской Республике и этапы становления института президента. *Вестник ЮУрГУ. Серия «Право»*, 2017. Т. 17. № 1. С. 80–85.

19. В Киргизии началась революция? Чем недовольны люди? Можно ли сравнивать эти протесты с белорусскими? Коротко отвечаем на главные вопросы о протестах в Бишкеке. *Meduza*: веб-сайт. URL: <https://meduza.io/feature/2020/10/06/v-kirgizii-nachalas-revoljutsiya-chem-nedovolny-lyudi-mozhno-li-sravnivat-eti-protesty-s-belorusskimi> (дата обращения: 06.10.2020)

20. Казанцев А. Особенностью этой страны всегда было то, что революция могла произойти буквально в любой момент. *Газета «Коммерсант»*. №183. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4520609> (дата обращения: 09.10.2020)

21. Повышают ставки. В КР пытаются сократить объем вывозимых золотосодержащих руды и концентратов. *Российская газета*. URL: <https://rg.ru/2018/12/05/v-kirgizii-povyshaiut-nalog-na-dohod-ot-vuvoza-zolotosoderzhashchey-rudy.html> (дата обращения: 09.09.2020)

22. Концепция развития ювелирной отрасли Кыргызской Республики на 2019-2022 годы. *Министерство Юстиции Кыргызской Республики*. URL: <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/14626> (дата обращения: 09.09.2020)

23. Топ-5 товаров из Кыргызстана «выстреливших» на рынке ЕАЭС в 2019. URL: <https://ru.sputnik.kg/infographics/20200224/1047169641/kyrgyzstan-evrazijskij-ehkonomicheskij-soyuz-ehkonomika-itogi.html> (дата обращения: 11.10.2020)

24. Структура валового внутреннего продукта за 2019. *Национальный статистический комитет Кыргызской Республики*: веб-сайт. URL: <http://www.stat.kg/ru/news/struktura-valovogo-vnutrennego-produkta-za-2019-god/> (дата обращения: 12.10.2020)

25. Вот что выгодно выращивать! 5 дорогих продуктов из КР, раскупаемых в ЕАЭС. URL: <https://ru.sputnik.kg/infographics/20190408/1043893166/kyrgyzstan-evrazijskij-ehkonomicheskij-soyuz-produkty-stoimost-ehksport.html> (дата обращения: 09.10.2020)

26. Babenko V., Perevozova I., Kravchenko M., Krutko M., Babenko D. Modern processes of regional economic integration of Ukraine in the context of sustainable development. *Modern processes of regional economic integration of Ukraine in the context of sustainable development. E3S Web Conf.*, 166 (2020) 12001. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202016612001>

27. Статистика трудовой миграции в Кыргызской Республике. *Национальный статистический комитет Кыргызской Республики*: веб-сайт. URL: <https://statswiki.unesc.org/download/attachments/247300282/2%20Labour%20KGZ.pdf?version=1&modificationDate=1572006404960&api=v2> (дата обращения: 11.10.2020)

28. Коронавирус вернул мигрантов домой. Это грозит нищетой их семьям и резким спадом местным экономикам. *BBC News*: веб-сайт. URL: <https://www.bbc.com/russian/features-53167907> (дата обращения: 07.10.2020)

29. Bruck T., Esenaliev D. Post-socialist transition and intergenerational educational mobility in Kyrgyzstan. *Economics of Transition*. 2018. Volume 26 (1). pp. 61-89. <https://doi.org/10.1111/ecot.12136>
30. Ramazanov, S., Antoshkina, L., Babenko, V., Akhmedov, R.: Integrated model of stochastic dynamics for control of a socio-ecological-oriented innovation economy. *Periodicals of Engineering and Natural Sciences*, vol. 7, no. 2, pp. 763-773, 2019. <http://dx.doi.org/10.21533/pen.v7i2.557>
31. Hao Y., Yang DG., Yin JJ., Chen X., Bao, AM., Wu M. Zhang XY. The Effects of Ecological Policy of Kyrgyzstan Based on Data Envelope Analysis. *Sustainability*. 2019. Volume 11. Issue 7. <https://doi.org/10.3390/su11071922>
32. Есть ли польза от вузовского диплома в Киргизстане. И если есть, то какая. URL: https://kaktus.media/doc/396876_est_li_polza_ot_vyzovskogo_diploma_v_kyrgyzstane_i_esli_est_to_kakaia.html (дата обращения: 06.10.2020)

References

1. Khamfris M., Saks D.D., Stiglits D.Yu. (2011). Kak izbezhat' resursnogo proklyat'ya [How to avoid the resource curse]. Moscow: Gaidar Institute (in Russian)
2. Raynert E. (2011). Kak bogatye strany stali bogatymi, i pochemu bednye strany ostayutsya bednymi [How rich countries became rich and why poor countries remain poor]. Moscow: Ed. house of the state. University - Higher School of Economics (in Russian)
3. Lyubimov I.L. (2016). Vliyanie resursnogo bogatstva na ekonomicheskii rost: obzor zarubezhnogo opyta i otsenki dlya Rossii [The impact of resource wealth on economic growth: a review of foreign experience and estimates for Russia]. Moscow: Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Professional Education "Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation. Available at: (<ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/rnp/wpaper/2044.pdf>) (accessed (15.10.2020)) (in Russian)
4. Kostik E.P. (2014). Global'nye i regional'nye tendentsii mirovykh potokov pryamykh inostrannykh investitsiy [Global and regional trends in world flows of foreign direct investment] *Ekonomicheskii vestnik universiteta. Sb. nauch. trudov uchenykh i aspirantov. Pereyaslav-Khmelnitsky State Pedagogical University named after Grigory Skovoroda* [Economic Bulletin of the University. Sat. scientific. works of scientists and graduate students. Pereyaslav-Khmelnitsky State Pedagogical University named after Grigory Skovoroda] (electronic journal). vol. №22/1, pp.. 180-185. (in Russian)
5. Geologicheskaya sluzhba Kyrgyzstana [Geological Survey of Kyrgyzstan]. Available at: <http://www.geoportal-kg.org/ru/index.php/component/content/category/84-geology2> (accessed (16.10.2020)) (in Russian)
6. Zoloto – dobycha [Gold mining] *Gold maniya* [Gold mania]. Available at: https://goldomania.ru/menu_024.html (accessed (15.10.2020)) (in Russian)
7. Kyrgyzstan pobil rekord po proizvodstvu zolota, a gde den'gi? [Kyrgyzstan has broken the record for gold production, but where is the money?] *Zolotodobycha* [Gold mining]. Available at: <https://zolotodb.ru/link/3140> (accessed (11.10.2020)) (in Russian)
8. Vneshnyaya i vzaimnaya trgovlya tovarami Kyrgyzskoy Respubliki v 2018 godu [Foreign and mutual trade in goods of the Kyrgyz Republic in 2018]. Available at: <http://www.stat.kg/ru/publications/sbornik-vneshnyaya-torgovlya-kyrgyzskoj-respubliki/> (accessed (09.10.2020)) (in Russian)
9. Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost' Kyrgyzstana za 2019 god [Foreign economic activity of Kyrgyzstan for 2019]. Available at: [http://kabar.kg/news/iatc-kabar-vneshneekonomicheskaya-deiatel-nost-kyrgyzstana-za-2019-god/](http://kabar.kg/news/iatc-kabar-vneshneekonomicheskaya-deyatelnost-kyrgyzstana-za-2019-god/) (accessed (09.10.2020)) (in Russian)
10. Dragotsenny resurs [Precious resource] (2017). *Rossiyskaya gazeta* [Russian newspaper]. Available at: <https://rg.ru/2017/04/05/zoloto-ostaetsia-glavnym-eksportnym-tovarov-kirgizii.html> (accessed (09.10.2020)) (in Russian)
11. Uroven' bednosti [Poverty rate]. *Natsional'nyy statisticheskii komitet Kyrgyzskoy Respubliki* [National Statistical Committee of the Kyrgyz Republic]. Available at: <http://www.stat.kg/ru/statistics/uroven-zhizni-naseleniya/> (accessed (07.10.2020)) (in Russian)
12. Gini index (World Bank estimate). World Bank. Available at: https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?name_desc=true (accessed: (02.10.2020)).
13. Kyrgyzstanu bez zolota nikak. [There is no way for Kyrgyzstan without gold]. Available at: <https://www.akchabar.kg/ru/article/economy/kyrgyzstanu-bez-zolota-nikak/> (accessed: (09.10.2020)). (in Russian)
14. Korolev A. Vyderzhit li Kyrgyzstan ispytanie zolotom? [Will Kyrgyzstan withstand the test of gold?]. Available at: <https://365info.kz/2019/03/vyderzhit-li-kyrgyzstan-ispytanie-zolotom> (accessed: (08.10.2020)) (in Russian)
15. Tam, gde pakhnet zolotom [Where it smells like gold]. *Novye litsa* [New faces]. Available at: http://www.nlkg.kg/ru/society/at-gunpoint/tam_gde-paxnet-zolotom%E2%80%A6 (accessed: (09.10.2020)) (in Russian)
16. Corruption Perception Index (2019). Available at: <https://www.transparency.org/en/cpi/2019/press-and-downloads> (accessed: (02.10.2020))
17. Country risk rating. *Euler Hermes*. Available at: https://www.eulerhermes.com/en_global/economic-research/country-reports/Kyrgyzstan.html (accessed: (12.10.2020))
18. Ashirov Zh.T. (2017) Gosudarstvenno-politicheskiy rezhim v Kirgizskoy Respublike i etapy stanovleniya instituta prezidenta [State-political regime in the Kyrgyz Republic and stages of formation of the institution of

the president]. *Vestnik YuUrGU. Seriya «Pravo»* [Bulletin of SUSU. Series «Right»], vol. 17. no 1. pp. 80–85. (in Russian)

19. V Kirgizii nachalas' revolyutsiya? Chem nedovol'ny lyudi? Mozhno li sravnivat' eti protesty s belorusskimi? Korotko otvechaem na glavnye voprosy o protestakh v Bishkeke [A revolution has begun in Kyrgyzstan? What are people unhappy with? Can these protests be compared with those in Belarus? Let us briefly answer the main questions about the protests in Bishkek]. Available at: <https://meduza.io/feature/2020/10/06/v-kirgizii-nachalas-revoljutsiya-chem-nedovolny-lyudi-mozhno-li-sravnivat-eti-protesty-s-belorusskimi> (accessed: 06.10.2020) (in Russian)

20. Kazantsev A. Osobennost'yu etoy strany vseгда bylo to, chto revolyutsiya mogla proizoyti bukval'no v lyuboy moment [The peculiarity of this country has always been that the revolution could occur literally at any moment]. *Gazeta «Kommersant»*. [Kommersant newspaper]. Vol. 183. Available at: <https://www.kommersant.ru/doc/4520609> (accessed: 09.10.2020) (in Russian)

21. Povyshayut stavki. V KR pytayutsya sokratit' ob'em vyvozymykh zolotosoderzhashchikh rudy i kontsentratorov [Raising the rates. The Kyrgyz Republic is trying to reduce the volume of exported gold ore and concentrates]. *Rossiyskaya gazeta* [Russian newspaper]. Available at: <https://rg.ru/2018/12/05/v-kirgizii-povyshaiut-nalog-na-dohod-ot-vyvoza-zolotosoderzhashchej-rudy.html> (accessed: 09.09.2020) (in Russian)

22. Kontseptsiya razvitiya yuvelirnoy otrasli Kyrgyzskoy Respubliki na 2019-2022 gody [Concept for the development of the jewelry industry in the Kyrgyz Republic for 2019-2022]. *Ministerstvo Yustitsii Kyrgyzskoy Respubliki* [Ministry of Justice of the Kyrgyz Republic]. Available at: <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/14626> (accessed: 09.09.2020) (in Russian)

23. Top-5 tovarov iz Kyrgyzstana «vystrelivshikh» na rynke EAES v 2019 [Top-5 goods from Kyrgyzstan «shot» in the EAEU market in 2019] Available at: <https://ru.sputnik.kg/infographics/20200224/1047169641/kyrgyzstan-evrazijskij-ehkonomicheskij-soyuz-ehkonomika-itogi.html> (accessed: 11.10.2020) (in Russian)

24. Struktura valovogo vnutrennego produkta za 2019. [Structure of gross domestic product for 2019]. *Natsional'nyy statisticheskiy komitet Kyrgyzskoy Respubliki* [National Statistical Committee of the Kyrgyz Republic]. Available at: <http://www.stat.kg/ru/news/struktura-valovogo-vnutrennego-produkta-za-2019-god/> (accessed: 12.10.2020) (in Russian)

25. Vot chto vygodno vyrashchivat'! 5 dorogikh produktov iz KR, raskupaemykh v EAES [That's what is profitable to grow! 5 expensive products from the Kyrgyz Republic, sold out in the EAEU]. Available at: <https://ru.sputnik.kg/infographics/20190408/1043893166/kyrgyzstan-evrazijskij-ehkonomicheskij-soyuz-produkty-stoimost-ehksport.html> (accessed: 09.10.2020) (in Russian)

26. Babenko V., Perevozova I., Kravchenko M., Krutko M., Babenko D. (2020). Modern processes of regional economic integration of Ukraine in the context of sustainable development. *E3S Web Conf.*, 166 (2020) 12001. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202016612001>

27. Statistika trudovoy migratsii v Kyrgyzskoy Respublike [Labor migration statistics in the Kyrgyz Republic]. *Natsional'nyy statisticheskiy komitet Kyrgyzskoy Respubliki* [National Statistical Committee of the Kyrgyz Republic]. Available at: <https://statswiki.unece.org/download/attachments/247300282/2%20Labour%20KGZ.pdf?version=1&modificationDate=1572006404960&api=v2> (accessed: 11.10.2020) (in Russian)

28. Koronavirus vernul migrantov domoy. Eto grozit nishchetoy ikh sem'yam i rezkim spadom mestnym ekonomikam [The coronavirus has brought migrants home. This threatens their families with poverty and a sharp decline in local economies]. *BBC News*. Available at: <https://www.bbc.com/russian/features-53167907> (accessed: 07.10.2020) (in Russian)

29. Bruck T., Esenaliev D. (2018). Post-socialist transition and intergenerational educational mobility in Kyrgyzstan. *Economics of Transition*. Volume 26 (1). pp. 61-89. <https://doi.org/10.1111/ecot.12136>

30. Ramazanov, S., Antoshkina, L., Babenko, V., & Akhmedov, R. (2019). Integrated model of stochastic dynamics for control of a socio-ecological-oriented innovation economy. *Periodicals of Engineering and Natural Sciences*, vol. 7, no. 2, pp. 763-773. <http://dx.doi.org/10.21533/pen.v7i2.557>

31. Hao Y., Yang DG., Yin JJ., Chen X., Bao, AM., Wu M. Zhang XY. (2019). The Effects of Ecological Policy of Kyrgyzstan Based on Data Envelope Analysis. *Sustainability*. Volume 11. Issue 7. <https://doi.org/10.3390/su11071922>

32. Est' li pol'za ot vuzovskogo diploma v Kirgizstane. I esli est', to kakaya [Is there any benefit from a university degree in Kyrgyzstan. And if so, what kind]. Available at: https://kaktus.media/doc/396876_est_li_polza_ot_vyzovskogo_diploma_v_kyrgyzstane_i_esli_est_to_kakaia.html (accessed: 06.10.2020) (in Russian)

МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА: ВІД ТЕОРІЙ ДО ІМПЛЕМЕНТАЦІЙ

Длугопольська Тетяна Ігорівна

канд. екон. наук, ст. викладач
кафедри міжнародних економічних відносин
Західноукраїнський національний університет
вул. Львівська, 11, Тернопіль, Україна, 46020
e-mail: tetianadluhopolska@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1925-963X>

Міжнародна міграційна політика за умов міграційної кризи та пандемії COVID-19 актуалізується як на глобальному рівні, так і на рівні національних економік. Численні міжнародно-правові акти, які імплементуються світовою спільнотою з початку 1950-х рр., є зайвим свідченням того, що проблема міжнародної міграції є не новою, однак актуальною проблемою, що загострюється у XXI столітті. Предметом дослідження статті є міграційна політика країн світу під впливом пандемії COVID-19. Мета – аналіз інструментарію регулювання міграційних потоків на міжнародному рівні. Завдання: аналіз світового досвіду міграційної політики та класифікація основних типів міграції за різними ознаками, систематизація ключових інституційних практик регулювання міжнародної міграції, оцінка впливу пандемії COVID-19 на міжнародну міграційну політику, формування рекомендацій щодо інтеграції мігрантів у приймаючі країни. Використовуються загальнонаукові методи: системний аналіз – для визначення особливостей світових міграційних потоків, індукція і дедукція – для систематизації ключових причин, наслідків та видів міжнародної міграції населення. Отримано такі результати: проаналізовані сучасні тенденції світової міграції населення протягом 1999-2019 рр., зроблено оцінку нормативно-правового забезпечення міграційних процесів на глобальному рівні, проаналізовані зміни в грошових переказах трудових мігрантів, здійснено аналіз впливу пандемії COVID-19 на міжнародну міграційну політику. Висновки: за останні 20 років кількість міжнародних мігрантів суттєво зросла до 271,6 млн. осіб, що становить 3,5% населення світу; частка мігрантів в загальній кількості населення є найвищою в ОАЕ, Катарі, Кувейті; найбільш популярними для трудової міграції населення в міжнародних масштабах станом на початок 2020 р. залишаються США, Німеччина та Саудівська Аравія; вимоги до міграційної політики у XXI ст. постійно зростають, що пов'язано як з тим, що вона дозволяє використати позитивний потенціал міграції в інтересах розвитку, активного міжнародного співробітництва в цій сфері, так і з новими викликами, що стоять перед світовою економікою; міграційна політика країн світу у відповідь на пандемію COVID-19 трансформується – чимало держав надають мігрантам врегульований статус, продовжують їм дозволи на перебування й роботу, забезпечують їм доступ до основних медичних послуг і соціального захисту, а замість імміграційного затримання вдаються до альтернативних заходів на рівні місцевих громад.

Ключові слова: міжнародна міграція, міграційна політика, мігранти, біженці, MOM, грошові перекази

Постановка проблеми. Європейська міграційна криза 2015 р. стала масштабною гуманітарною катастрофою, внаслідок якої загинули тисячі людей, що пов'язано із масовим напливом мігрантів в Європу з країн Близького Сходу та Африки. Відповідно до даних Міжнародної організації з міграції ООН (МОМ) [27], в 2017 р. понад 3 тисячі осіб загинули або пропали безвісти під час спроби перетнути Середземне море, у 2019 р. – понад 1 тис. Загалом, за період 2014-2019 рр. Середземне море забрало життя близько 20 тис. осіб, що прагнули потрапити до Європи. Погляди країн ЄС на такий виклик суттєво різняться [14; 21] – якщо Скандинавські країни, Німеччина, Франція, Італія розглядають міграційну кризу як випробування європейських цінностей та єдності, то країни Прибалтики, Угорщина,

Польща, Словаччина, Чехія – як загрозу національній безпеці. Саме в міграційних питаннях країнам ЄС не вдалося досягти згоди.

Причинами виникнення міграційної кризи можна вважати [31]:

- відсутність у значної кількості громадян Африки та Близького Сходу можливостей для працевлаштування на батьківщині;
- економічна нестабільність, що спостерігається на території значної кількості країн Близького Сходу та Африки;
- значне зубожіння та високий ризик померти від голоду на батьківщині;
- соціальна несправедливість, яка панує в східних та африканських країнах;
- бажання отримати гідну освіту, яку можна здобути в країнах Європи;

– природні катаклізми, що загрожують здоров'ю та життю людей, і які періодично виникають на території багатьох східних та африканських країн;

– висока ймовірність опинитися в епіцентрі воєнних подій;

– неготовність та неузгодженість дій країн ЄС як реципієнтів міжнародних мігрантів тощо.

Усе вищезазначене в сукупності актуалізує проблему розробки адекватної реаліям сьогодення міжнародної міграційної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми міжнародної міграції розглядаються в працях багатьох зарубіжних вчених-дослідників, серед яких можна відмітити О. Гуліну, Дж. Х'юго, М. Колосніцину, Д. Солта, Ю. Марковську-Маністу [4; 5; 9; 20; 34]. Серед вітчизняних науковців, які в своїх працях проводять дослідження міграційних проблем на міжнародному рівні, можна відзначити О. Длугопольського, Т. Затонацьку, І. Горбачову, О. Махонюк, О. Малиновську, В. Онищук, К. Новосад, Н. Пак, А. Хом'як [1; 2; 15; 17; 22; 24; 29; 30; 31; 37]. У власному ж дослідженні ми намагатимемось органічно поєднати теоретичні розробки у сфері міжнародної міграції із існуючими механізмами адаптації до міграційної кризи та сучасними викликами в цій сфері.

Формулювання цілей дослідження. Цілями написання статті є: аналіз світового

досвіду міграційної політики та класифікація основних типів міграції за різними ознаками, систематизація ключових інституційних практик регулювання міжнародної міграції, оцінка впливу пандемії COVID-19 на міжнародну міграційну політику, формування рекомендацій щодо інтеграції мігрантів у приймаючі країни.

Виклад основного матеріалу. Згідно загальноприйнятих уявлень, міжнародна міграція робочої сили (migration – рух, переміщення) є переміщенням працездатного населення з однієї країни в іншу в межах світового ринку праці [33]. Фактично міжнародна міграція виступає формою руху відносно надлишкового працездатного населення з одного територіального центру в інший, а міграційний процес є процесом просторового переміщення людей між поселеннями, регіонами, країнами.

Міжнародний мігрант, отже, – це будь-яка особа, що змінила країну свого звичайного проживання [10]. ООН виділяє два типи міжнародних мігрантів:

1) короткострокові, що змінюють країну проживання від 3 до 12 міс.;

2) довгострокові, що змінюють країну проживання на період понад 1 рік.

Існує кілька класифікацій міжнародної міграції: за змістом та за часовою ознакою (табл. 1).

Таблиця 1

Види міжнародної міграції

За часовою ознакою	За змістом
1. Постійна (безповоротна), що пов'язана з остаточною зміною місця проживання (наприклад, виїзд на постійне місце проживання з України у Канаду)	1. Сімейна міграція – переїзд особи до іншої країни разом з мігрантом, для створення чи воз'єднання сім'ї, міжнародного усиновлення (понад 30% чисельності прибулих в ЄС та близько 65% – у США)
2. Тимчасова, що припускає переселення на визначений термін (наприклад, навчання українського студента у Німеччині протягом 4-5 років)	2. Трудова міграція – переїзд особи до іншої країни з метою працевлаштування та отримання гідної оплати праці (74% усіх мігрантів становлять особи у працездатному віці 20-64 років)
3. Сезонна, що включає щорічні переміщення людей у визначені періоди року (наприклад, запрошення іноземних працівників на збір врожаю в Польщу)	3. Інтелектуальна (навчальна) міграція – переїзд особи до іншої країни з метою здобуття освіти, опанування нових навичок. Освіта за кордоном – важливий шанс здобуття передових знань, вивчення мов, ознайомлення з іншими культурами, подолання комунікаційних бар'єрів, покращення шансів на глобалізованому ринку праці. Так, у 2020 р. чисельність мобільних студентів в світі зростає до 8 млн. осіб порівняно з 1985 р., коли їх кількість становила 1,1 млн.
4. Епізодична, що являє собою нерегулярні як в часі, так і в напрямі поїздки (туристичні, комерційні, культурно-побутові поїздки за кордон)	4. Вимушена (недобровільна) міграція – пов'язана з переміщенням осіб, що були змушені залишити свої домівки та переїхати за кордон через страх переслідувань, внаслідок політичних чи військових конфліктів, природних та техногенних катастроф, або ж були насильно вигнані урядами своїх країн. Вимушених міжнародних мігрантів (на 2016 р. в світі їх нараховувалось 22,5 млн. осіб) поділяють на два типи: 1) біженці – особи, яким надано

	відповідний статус в іноземних країнах; 2) шукачі притулку – особи, які перебувають в процедурі визначення статусу. Понад половину всіх біженців в світі походять з Сирії, Афганістану та Південного Судану. Найбільше біженців проживає у Туреччині та Йорданії. Сьогодні понад 1,5 млрд. людей (20% населення світу) живуть в країнах, уражених військовими конфліктами
5. Маятникова (циркулярна), що передбачає регулярні робочі поїздки з однієї країни в іншу (наприклад, маршрут Бельгія – Люксембург, Малайзія – Сінгапур)	5. Нелегальна міграція (мігранти з нерегульованим статусом) – особи, що можуть належати до будь-якої з вищенаведених категорій, проте перебувають або працюють в іноземній державі без дотримання вимог її законодавства. Справжню кількість нелегальних мігрантів встановити об'єктивно неможливо, проте за приблизними оцінками нелегальна міграція становить до 15% міграційних потоків

*Побудовано автором на основі [22, с.23-27]

Міжнародна міграція робочої сили пройшла декілька історичних етапів. Так, розпочалася вона в епоху Великих географічних відкриттів (XV–XVII ст.), коли європейські держави захоплювали величезні території, створюючи світову колоніальну систему. Поряд із добровільними мігрантами в освоєнні земель Північної Америки, Австралії та Нової Зеландії брали участь вимушені переселенці з Європи (заслані каторжани, ув'язнені). У 1880-1914 рр. відбулося масове добровільне заселення Північної Америки вихідцями з Європи, Китаю, Індії, Японії та Східної Африки, де відчувалася нестача робочої сили. XX ст., особливо період після закінчення Другої світової війни та розпаду світової колоніальної системи, характеризувалося широкомасштабною міграцією робочої сили з країн, що розвиваються, у всіх напрямках. Наприкінці ж XX ст. – початку XXI ст. країни першого світу все більше почали пред'являти попит на висококваліфіковану робочу силу, що спонукало до т.з. інтелектуальної міграції [13].

Теоретичні дослідження міжнародної трудової міграції умовно можна розділити на кілька періодів [29]:

1. Меркантилізм, згідно якого безперешкодний рух робочої сили сприяє економічному зростанню та подоланню бідності. Пріоритетом було залучення іноземних кваліфікованих працівників з одночасною заборону міграції своїх громадян.

2. Класична теорія, в межах якої розглядалися функції, що виконує міжнародна міграція як для країн походження мігрантів, так і для приймаючих держав. Міжнародна міграція, насамперед, зрівноважує ринки праці цих країн. Міграційне переміщення сприяє вирівнюванню рівня заробітної плати та стабілізації світового ринку праці в двох напрямках: 1) через зменшення пропозиції праці на ринку країни, що має надлишок трудових ресурсів, і збільшення пропозиції

праці в країні, бідній на трудові ресурси; 2) через міжнародні грошові перекази мігрантів.

3. Неокласична теорія, згідно якої міграція відбувається на основі порівняння індивідом можливих вигод та втрат. До уваги береться маса чинників: шанс працевлаштуватись на легальну роботу, імовірність отримати депортацію, вартість оформлення документів, проживання в країні прибуття, поїздки, стрес від зіткнення з іншою культурою тощо. Також в цій теорії береться до уваги факт, що рішення про переїзд приймається найчастіше не індивідуально, а спільно з іншими членами сім'ї, які не змінюють місця роботи та проживання.

4. Міждисциплінарний підхід, що поєднує як досягнення теорії раціонального вибору, так і концепції ірраціональної поведінки, а також симбіоз низки соціальної дисциплін в поясненні мотивів міжнародної трудової міграції (право, соціологія, економіка, демографія, історія, антропологія тощо).

Причинами міжнародної трудової міграції можуть бути як економічні, так і неекономічні чинники (табл. 2). Не випадково Дж. Гелбрейт назвав міграцію досить дієвим, однак таким, що не вимагає від уряду спеціальних зусиль, механізмом боротьби з бідністю [3]. І мова йде не просто про механічний приріст доходів сім'ї мігранта, а про більш комфортні умови проживання загалом за рахунок комплексу суспільних благ, що надаються приймаючою державою, краще майбутнє для дітей, які зможуть вивчити іноземну мову та отримати більш якісну освіту тощо.

Оскільки міжнародна міграція вимагає серйозних витрат ресурсів, то можна виділити 3 етапи міграційного процесу з відповідними видами затрат [24, с.27-28]:

1. Міграційна мобільність (підготовка до міграції) – затрати, пов'язані зі збором інформації про вигоди та ризики міграції (аналіз інформації з Інтернету, консультаційних фірм та

порад друзів), виконанням організаційно-документальних формальностей (візи, запрошення, закордонні паспорти, страхові

поліси), навчанням (вивчення іноземної мови, історії, культури країни прибуття), збором коштів, розрахунком часу тощо.

Таблиця 2

Причини міжнародної міграції

Економічні фактори	Неекономічні фактори
<ul style="list-style-type: none"> - Міжнародний рух капіталу та специфіка його накопичення - Нерівномірність економічного розвитку країн світу - Прискорення інтернаціоналізації виробництва - Кон'юнктура національних ринків праці та структура зайнятості - Різниця в оплаті праці в різних країнах - Відносне зменшення транспортних та комунікаційних витрат міграції 	<ul style="list-style-type: none"> - Демографічні чинники (демографічний дисбаланс) - Екологічні чинники (природні катаклізми та зміни клімату) - Психологічні чинники (наприклад, воз'єднання з родиною, створення нової сім'ї) - Етнічно-культурні чинники - Релігійні чинники - Соціальні чинники (наприклад, проблеми зі здоров'ям, бажання отримати кращу освіту) - Військово-політичні чинники

2. Міграція (переміщення) – затрати, пов'язані з використанням послуг вантажно-пасажирських перевезень. Тривалість та вартість поїздки залежить від відстані, виду транспортного засобу, регулярності його курсування, комфортабельності, конкуренції на ринку транспортних послуг тощо. Важливо також враховувати різні послуги, пов'язані з фінансовим супроводом мігранта, проживанням в проміжних пунктах, харчуванням в дорозі.

3. Адаптація – затрати на збір та опрацювання інформації про поселення, влаштування на роботу, організацію побуту, моральну та соціокультурну адаптацію до умов життя.

Незважаючи на сукупність витрат матеріального і нематеріального характерів, пов'язаних зі зміною країни проживання та роботи, протягом 1990-2019 рр. кількість міжнародних трудових мігрантів стабільно зростала у США, Німеччині, Саудівській Аравії, Австралії, Великій Британії та Туреччині як приймаючих країнах. Франція, Росія, Індія, Україна, Казахстан, Китай останні роки характеризувалися протилежними тенденціями [6].

Найбільш популярними для трудової міграції населення в міжнародних масштабах станом на початок 2020 р. залишаються напрямки США (50,6 млн. міжнародних мігрантів), Німеччини та Саудівської Аравії (по 13,1 млн. міжнародних мігрантів), Росії (11,6 млн. міжнародних мігрантів), Великобританії (9,5 млн. міжнародних мігрантів), а найменш привабливими – Соломонові острови (2,5 тис. міжнародних мігрантів), Науру (2 тис. міжнародних мігрантів), Тувалу (200 міжнародних мігрантів). Про це свідчать рис. 1-2, що відображають кількість міжнародних мігрантів у 2019 р. як в млн. осіб, так і у відсотках до загальної кількості населення.

За останні 20 років кількість міжнародних мігрантів суттєво зросла – із 150 млн. у 1999 р. до 271,6 млн. у 2019 р. (табл. 3), що на сьогодні становить 3,5% населення світу. Частка мігрантів в загальній кількості населення є найвищою в таких країнах, як ОАЕ (88%), Катар (75%), Кувейт (74%), Бахрейн (51%), Сінгапур (45%), Люксембург (44%), Йорданія та Оман (по 41%) [6].

Як видно з рис. 3, міжнародна трудова міграція сприяє зростанню чисельності населення у працездатному віці (20-64 роки) в приймаючих країнах, оскільки найбільша чисельність міжнародних мігрантів (близько 74%) є саме особами працездатного віку. За прогнозами ООН [12; 22], після 2020 р. у розвинених країнах світу міграція буде чи не єдиним джерелом кількісного зростання населення працездатного віку.

Наприклад, у Люксембурзі 49% народжень сьогодні припадає на жінок-іноземок, Австралії – 23,2%, Швейцарії – 22,5%, Великій Британії – 15% [5]. Це означає, що швидшими темпами, ніж власне імміграція, зростає кількість осіб, у яких хоча б один з батьків є іммігрантом, тобто належить до іншої культури, що в контексті посилення етнічної різноманітності є вкрай важливим [22, с.31].

Найбільшу кількість міжнародних мігрантів за даними 2019 р. прийняли Європа, Азія та Північна Америка (82 млн., 84 млн. та 59 млн. осіб відповідно), що складає 83% від загальної чисельності міжнародних мігрантів в світі (рис. 4).

У порівнянні з чисельністю населення в кожному з регіонів світу, частка міжнародних мігрантів у 2019 р. була найвищою в Океанії (21% від загальної кількості населення), Північній Америці (16% від загальної кількості населення) та Європі (11% від загальної кількості населення).

Хоча Європа традиційно є одним з основних регіонів, який «притягує» міжнародних

мігрантів, вона мала найповільніші темпи зростання чисельності населення у 2009-2019 рр. (трохи більше 1%), тоді як, наприклад, в Африці цей показник зріс майже на 30% (рис. 5). Проте навіть таке несуттєве зростання

чисельності населення для Європи могло бути набагато нижчим без міжнародних мігрантів, які частково пом'якшили зменшення чисельності населення європейських країн у зв'язку із зниженням рівня народжуваності в них.

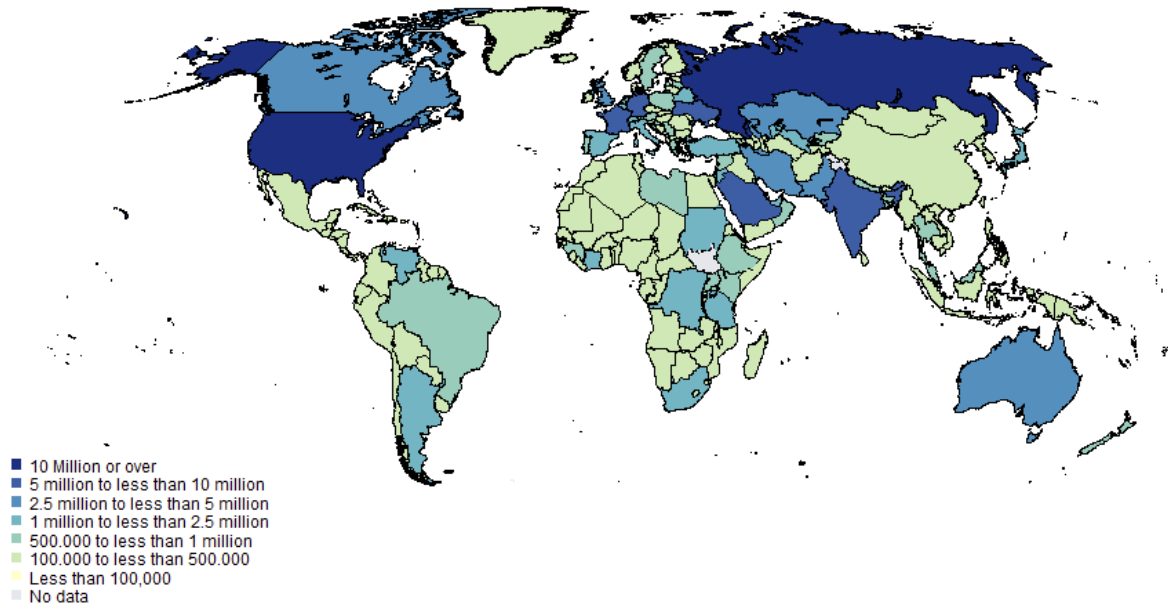


Рис. 1. Кількість міжнародних мігрантів, млн. осіб [6]

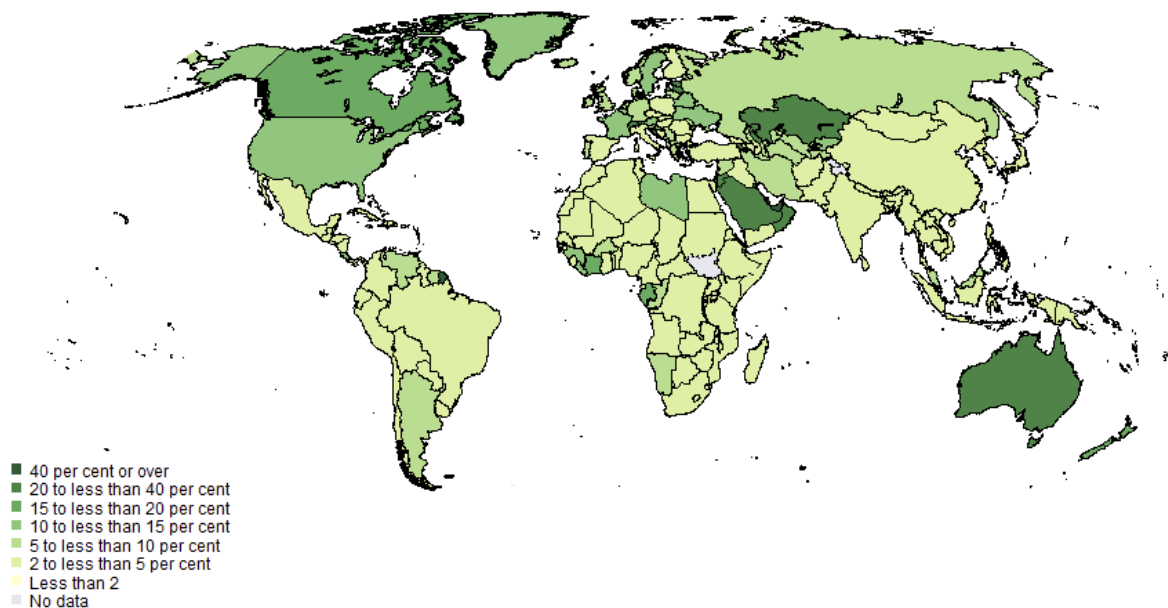


Рис. 2. Міжнародні мігранти у % до загальної кількості населення [6]

Таблиця 3

Динаміка глобальних міграційних показників у 1999-2019 рр.

Показники	1999	2019
Загальна кількість міжнародних мігрантів, млн. осіб	150	272
Частка міжнародних мігрантів у загальній чисельності населення, %	2,8	3,5
Частка жінок серед міжнародних мігрантів в світі, %	47,5	47,9
Частка дітей серед міжнародних мігрантів в світі, %	16,0	13,9
Країна з найбільшою кількістю міжнародних мігрантів	ОАЕ	ОАЕ
Регіон з найбільшою кількістю міжнародних мігрантів	Океанія	Океанія
Глобальні міжнародні перекази, млрд. дол. США	126	689
Загальна кількість біженців, млн. осіб	14	26
Загальна кількість внутрішньо переміщених осіб, млн.	21	41

*Побудовано автором на основі [12; 17]

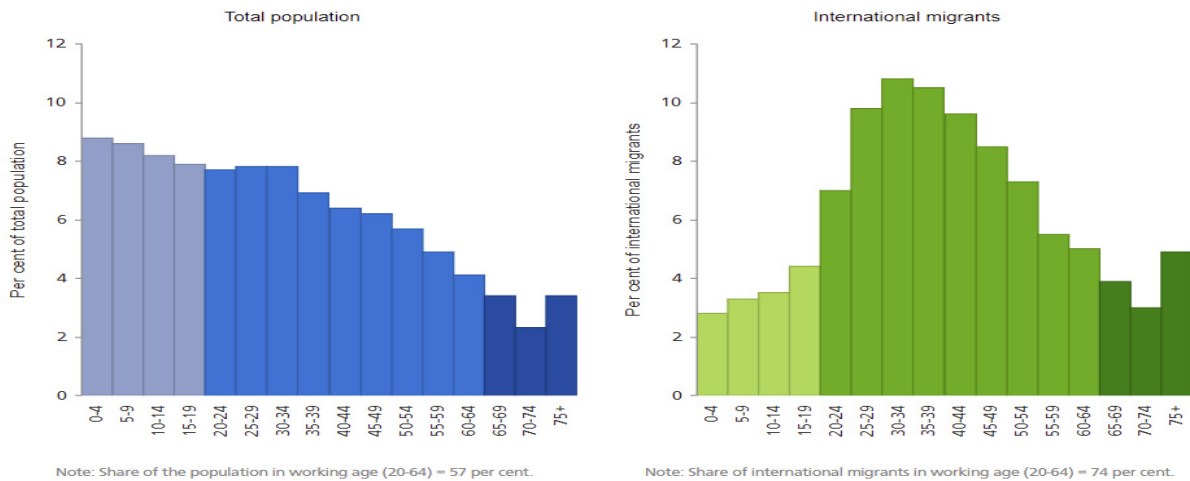


Рис. 3. Віковий розподіл загальної кількості населення та міжнародних мігрантів в світі [6]

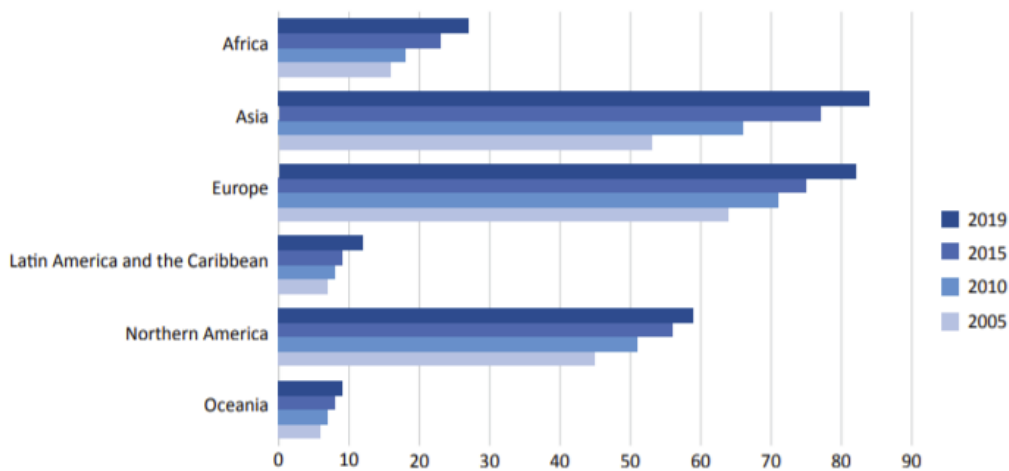


Рис. 4. Основні напрямки міжнародної міграції за кількістю міжнародних мігрантів, млн. осіб [12]

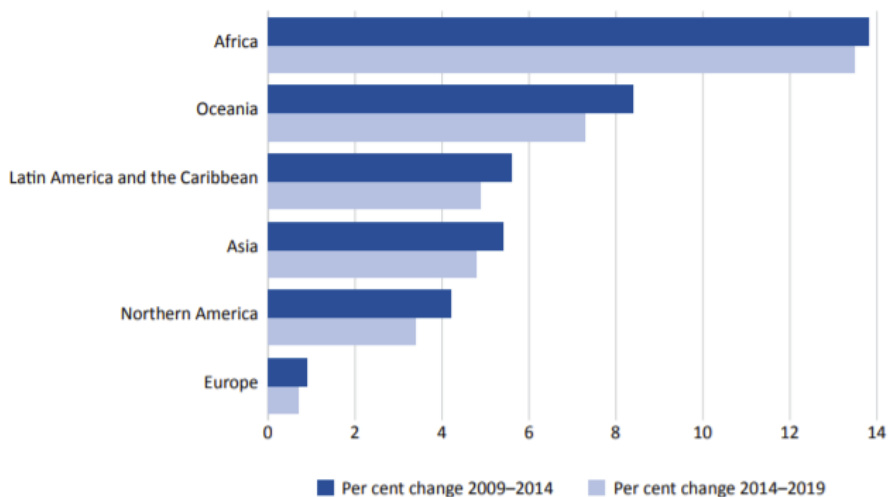


Рис. 5. Зміна чисельності населення за регіонами світу 2009-2019 рр., млн. осіб [12]

Як свідчать дані рис. 6 (ліва частина), США та Німеччина є двома основними країнами, в які переїжджають міжнародні мігранти. В США, наприклад, кількість людей, що проживають в країні, але які народилися в інших державах, зросла більш ніж в 4 рази – з майже 12 млн. у 1970 р. до майже 51 млн. у 2019 р. У Німеччині

таке зростання відбулося з 8,9 млн. у 2000 р. до 13,1 млн. у 2019 р. [12].

За даними рис. 6 (права частина), понад 40% усіх міжнародних мігрантів світу на 2019 р. (112 млн. осіб) народилися в Азії (зокрема, понад 16 млн. походять з Індії, наступними за чисельністю міжнародних мігрантів з країн Азії

є Китай, Бангладеш, Пакистан, Афганістан). Мексика займає другу позицію за чисельністю походження міжнародних мігрантів (понад 11 млн.). Також кілька європейських країн мають значну кількість емігрантів, включаючи Російську Федерацію, Україну, Польщу, Великобританію та Німеччину.

Що стосується розподілу міжнародних мігрантів за групами країн, то за даними 2019

р. майже 65% міжнародних мігрантів проживали в країнах з високим рівнем доходу (близько 176 млн.), тоді як 82 млн. (30%) – в країнах із середнім рівнем доходу, а 13 млн. (5%) – у країнах з низьким рівнем доходу [12]. Найбільша кількість мігрантів у світі прибуває саме з країн з середнім рівнем доходу, тоді як з найбідніших країн походять лише 10% мігрантів [1; 22, с.13].

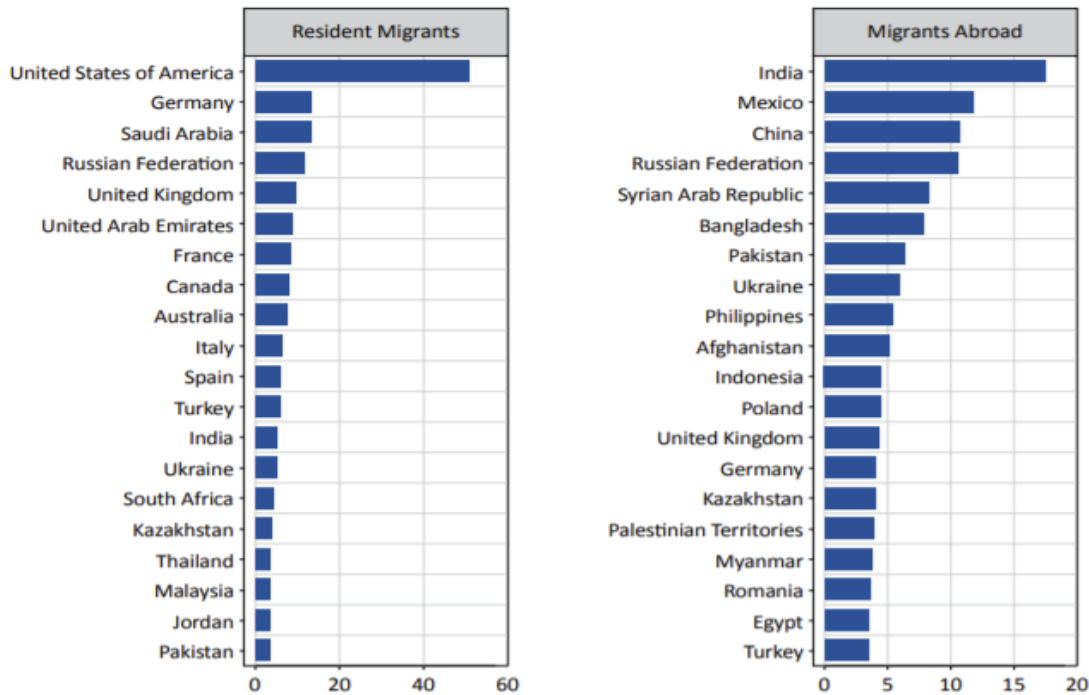


Рис. 6. ТОП-20 країн призначення (зліва) та походження (справа) міжнародних мігрантів у 2019 р., млн. [12]

Оскільки основним мотивом здійснення міжнародної трудової міграції є бажання мігрантів забезпечити додаткові надходження до сімейного бюджету, а також мінімізувати ризики погіршення фінансового становища під час різноманітних криз соціально-економічного чи політичного характеру [2; 30], то аналіз грошових переказів міжнародних мігрантів стає важливою складовою дослідження міграції. Грошові перекази трудових мігрантів здійснюються у фінансовій чи натуральній формі мігрантами безпосередньо своїм сім'ям чи громадам в країні їх походження. Незважаючи на неможливість об'єктивної оцінки обсягу грошових переказів, зважаючи на різницю в методах обліку та класифікації статистичної інформації в країнах-відправниках і країнах-одержувачах грошових переказів,

відмінностях у способах обчислення переказів, які надходять неофіційними каналами, використання різних обмінних курсів при зведенні показників до єдиної валюти, наявні дані відображають суттєве зростання обсягів грошових переказів в світі з 126 млрд. дол. США у 2000 р. до 689 млрд. дол. США у 2018 р. [12; 30].

В табл. 4 наведені ТОП-10 країн-отримувачів грошових переказів міжнародних мігрантів. Як видно, за період 2005-2018 рр. в Індії обсяг грошових переказів зріс у 3,5 рази (з 22,12 до 78,61 млрд. дол. США), Китаї – у 2,8 рази (з 23,63 до 67,41 млрд. дол. США), Філіппінах – у 2,5 рази (з 13,73 до 33,83 млрд. дол. США), Єгипті – у 2,3 рази (з 12,45 до 28,92 млрд. дол. США), Нігерії – у 1,7 рази (з 14,64 до 24,31 млрд. дол. США), Мексиці – у 1,6 рази (з 22,74 до 35,66 млрд. дол. США) тощо.

Таблиця 4

ТОП-10 країн-одержувачів грошових переказів, млрд. дол. США [12]

2005		2010		2015		2018	
Китай	23,63	Індія	53,48	Індія	68,91	Індія	78,61
Мексика	22,74	Китай	52,46	Китай	63,94	Китай	67,41
Індія	22,13	Мексика	22,08	Філіппіни	29,80	Мексика	35,66
Нігерія	14,64	Філіппіни	21,56	Мексика	26,23	Філіппіни	33,83

2005		2010		2015		2018	
Франція	14,21	Франція	19,90	Франція	24,06	Єгипет	28,92
Філіппіни	13,73	Нігерія	19,75	Нігерія	21,16	Франція	26,43
Бельгія	6,89	Німеччина	12,79	Пакистан	19,31	Нігерія	24,31
Німеччина	6,87	Єгипет	12,45	Єгипет	18,33	Пакистан	21,01
Іспанія	6,66	Бангладеш	10,85	Німеччина	15,81	Німеччина	17,36
Польща	6,47	Бельгія	10,35	Бангладеш	15,30	В'єтнам	15,93

В табл. 5 наведені ТОП-10 країн-відправників грошових переказів міжнародних мігрантів. Як видно, протягом десятиліть США залишаються основною країною-донором грошових переказів, які у 2018 р. сягали майже

68 млрд. дол. США. Наступними за обсягами грошових переказів є ОАЕ та Саудівська Аравія (44,4 та 36,1 млрд. дол. США відповідно), а також Швейцарія та Німеччина (26,6 та 22,1 млрд. дол. США відповідно).

Таблиця 5

ТОП-10 країн-відправників грошових переказів, млрд. дол. США [12]

2005		2010		2015		2018	
США	47,25	США	50,78	США	61,86	США	67,96
Саудівська Аравія	14,30	Саудівська Аравія	27,07	ОАЕ	40,33	ОАЕ	44,37
Німеччина	12,71	Російська Федерація	21,45	Саудівська Аравія	38,79	Саудівська Аравія	36,12
Швейцарія	10,52	Швейцарія	17,76	Швейцарія	25,40	Швейцарія	26,60
Велика Британія	9,64	Німеччина	14,68	Китай	20,42	Німеччина	22,09
Франція	9,48	Італія	12,89	Російська Федерація	19,69	Російська Федерація	20,61
Південна Корея	6,90	Франція	12,03	Німеччина	18,03	Китай	16,18
Російська Федерація	6,83	Кувейт	11,86	Кувейт	15,20	Кувейт	13,76
Люксембург	6,70	Люксембург	10,65	Франція	12,79	Франція	13,50
Малайзія	5,68	ОАЕ	10,57	Катар	12,19	Південна Корея	12,89

Заробітки працівників-мігрантів перетворилися на важливий чинник соціально-економічного розвитку, наприклад, в Україні. За даними НБУ [28], країна у 2018 р. отримала 10,9 млрд. дол. США приватних переказів з-за кордону, що співставне з 8,3% ВВП України. Зароблені мігрантами за кордоном кошти витрачаються, насамперед, на споживання. І хоча вони мають велике значення для добробуту домогосподарств [30], проте їх інвестиційне використання залишається незначним, адже до відкриття чи розширення бізнесу за рахунок зароблених за кордоном коштів вдаються не більше 10% мігрантів [27].

Основна частина коштів (62,3% усіх приватних переказів в Україну) надійшла з п'яти країн: Польщі, Росії, США, Чехії та Італії. При цьому, частка надходжень з Росії у 2018 р. склала 8,7% в загальній сумі грошових переказів в Україну проти 26,4% у 2015 р. Натомість частка коштів, отриманих з Польщі, перевищила 33% в загальному обсязі надходжень, в той час як в 2015 р. була на рівні 19% [19].

Значне підвищення платоспроможного споживчого попиту населення завдяки переказам справляє мультиплікативний ефект на національну економіку. Наприклад, житлові інвестиції мігрантів обумовлюють швидке зростання введення житла в експлуатацію в регіонах із значною міжнародною трудовою міграцією. Ці капіталовкладення сприяють зростанню зайнятості, що особливо важливо для сільської місцевості, а також обумовлюють збільшення попиту на будівельні матеріали, сантехніку, меблі тощо [27].

Окремим викликом в сфері міжнародної міграції є проблема біженців, яких на початок 2019 р. в світі нараховувалось 25,9 млн. Також близько 3,5 млн. осіб шукали міжнародного захисту та чекали рішення щодо статусу біженця (т.з. шукачі притулку). У 2018 р. було подано приблизно 2,1 мільйона заяв про надання притулку, переважна більшість з яких – до США, Перу, Німеччини. За країнами походження найбільша кількість біженців – з Сирії, Афганістану, Південного Судану, М'янми, Сомалі, Конго, Еритреї та Бурунді (понад 80%

загальної кількості біженців) [12], що пов'язано переважно із військово-політичними

конфліктами та тотальною бідністю в цих країнах (рис. 7).

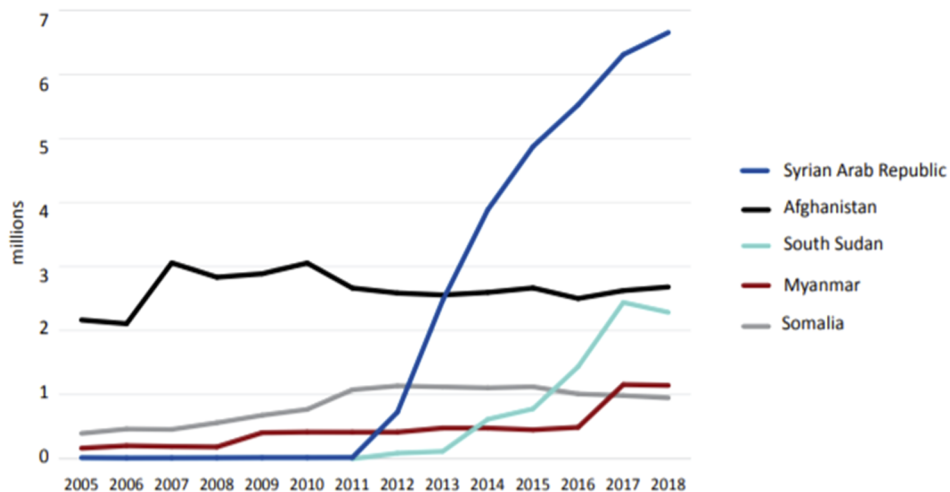


Рис. 7. Динаміка кількості біженців з ТОП-5 країн їх походження, млн. [12]

У 2018 р. Туреччина п'ятий рік поспіль займала першу позицію серед країн світу за кількістю біженців (3,7 млн., з яких 3,6 млн. – сирійці). Також країнами-реципієнтами

значних потоків біженців з Сирії та Афганістану є Йорданія, Ліван, Пакистан, Іран, Судан, Уганда (рис. 8).

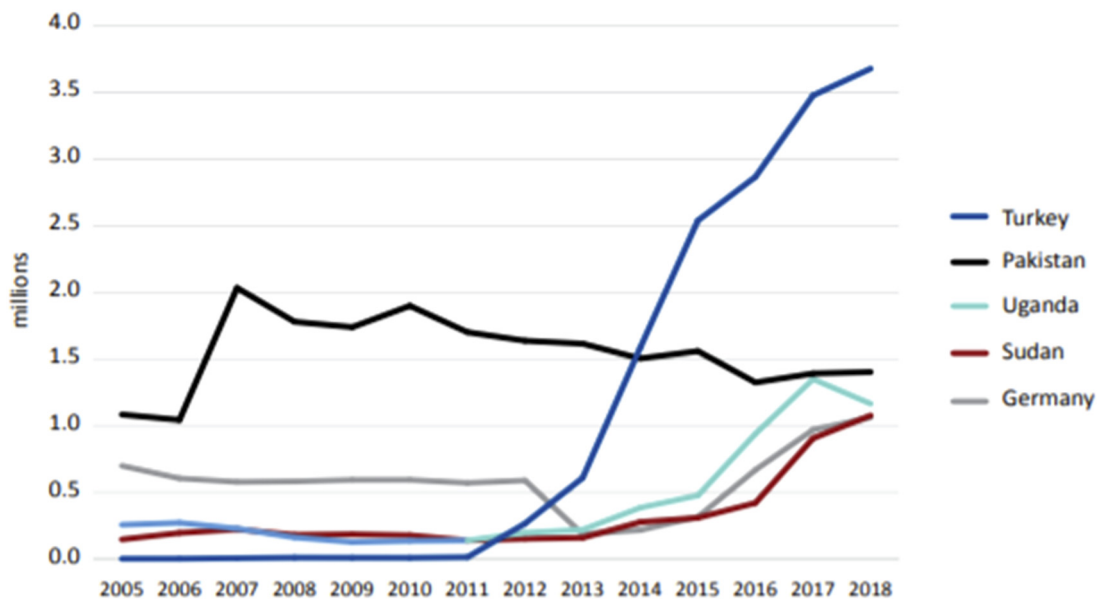


Рис. 8. Динаміка кількості біженців з ТОП-5 країн їх спрямування, млн. [12]

Програма розвитку ООН (UNDP) визнала надмірну міжнародну міграцію (excessive international migration) однією з шести головних загроз глобальній безпеці людства у XXI ст. Як сказано у офіційній заяві ООН [11, с. 34], реальні загрози безпеці людства у наступному столітті викликані більшою мірою діями мільйонів людей, ніж агресією декількох націй. Ці загрози будуть набувати різних форм: неконтрольоване зростання населення, відмінності в економічних можливостях, надмірна міжнародна міграція, погіршення стану навколишнього середовища, виробництво та незаконний обіг наркотиків, міжнародний тероризм.

Оскільки чисельність міжнародних мігрантів в світі неухильно зростає, як і комплекс викликів для національних економік, з цим пов'язаний, то на міжнародному рівні постає потреба в розробці адекватної реаліям сьогодення міграційної політики. Міграційна політика є комплексом законодавчих, організаційних, адміністративних, фінансово-економічних заходів, спрямованих на регулювання в'їзду в країну і виїзду з країни населення (зокрема, робочої сили). За допомогою цієї політики держава цілеспрямовано впливає на регулювання міграційних процесів з точки зору національних пріоритетів, кількісного та якісного складу мігрантів.

Єдиного підходу до структури виконавчих органів у сфері міграції не існує, оскільки кожна країна застосовує власний механізм їх формування, зважаючи на традиції, особливості міграційної ситуації чи обраний вектор міграційної політики. Однак спільним є комплекс управлінських функцій, що на них покладаються [22, с.78]: видача віз; прикордонний контроль; забезпечення правового статусу та прав іноземців всередині держави; надання статусу біженця; здійснення заходів з інтеграції мігрантів; контроль за виконанням іноземцями правил перебування та видворення порушників міграційного законодавства; перегляд адміністративних рішень щодо іноземців.

Вимоги до міграційної політики у XXI ст. постійно зростають, що пов'язано як з тим, що вона дозволяє використати позитивний потенціал міграції в інтересах розвитку, активного міжнародного співробітництва в цій сфері, так і з новими викликами, що стоять перед світовою економікою (наприклад, пандемія COVID-19, криза споживчого попиту, тиск на публічні фінанси тощо). Кінцевою метою міграційної політики є формування потрібної інтенсивності міграції населення, кількісного та якісного складу міграційних потоків [22, с.67]. Міграційна політика, виступаючи самостійним напрямом політики держави, водночас тісно пов'язана з іншими її складовими – політикою народонаселення, соціальною політикою, політиками в сфері

освіти та охорони здоров'я, зовнішньоекономічною політикою тощо.

На початку XXI ст. під егідою ООН була створена Глобальна комісія з питань міграції, яка виробила низку рекомендацій щодо змісту, принципів та напрямів міграційної політики [22, с.69]:

1. Потреба в комплексному підході до міграційної політики, що вимагає інкорпорації міграційних питань в усі напрями політичної діяльності держави.

2. Потреба в координації діяльності різних структур в рамках уряду, а також з іншими суспільними акторами – місцевою владою, профспілками, об'єднаннями роботодавців, неурядовими організаціями.

3. Потреба в переорієнтації на стратегічні цілі, а не короткострокові пріоритети, ситуативні реакції на певні події.

4. Міграція повинна стати інтегральною частиною соціально-економічних планів та стратегій розвитку кожної країни світу.

Успішна міграційна політика держави повинна базуватися на міжнародно-правових стандартах, сформульованих у найважливіших міжнародних конвенціях щодо прав людини. Крім того, внаслідок багатостороннього характеру міжнародних переміщень важливим для міграційної політики є міжнародне співробітництво на двосторонньому, регіональному та глобальному рівнях [7; 9].

Базові критерії адекватної міграційної політики наведені на рис. 9.

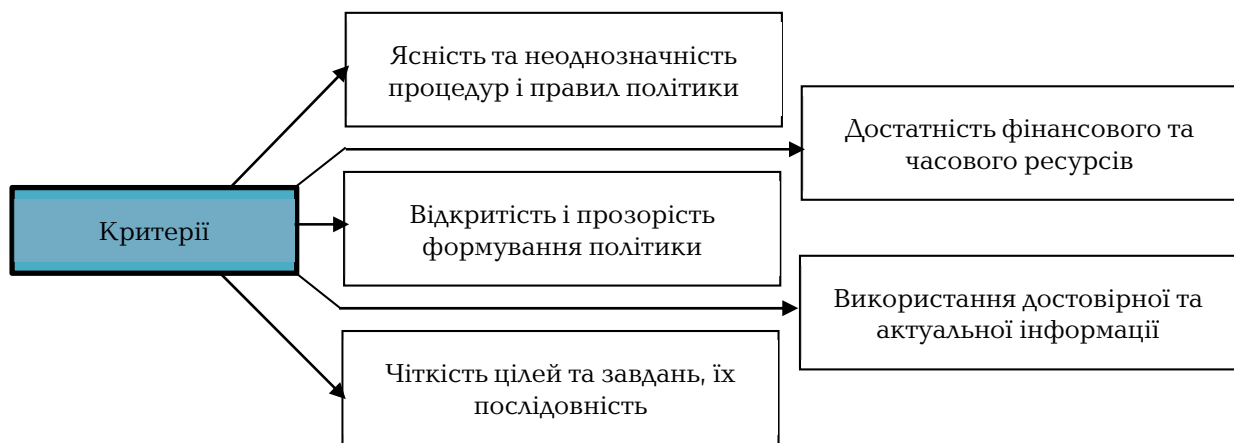


Рис. 9. Критерії міграційної політики

*Побудовано автором на основі [34]

Досить поширеними на сьогодні є міграційні програми як механізм міграційної політики, що мають на меті сприяння впорядкованому, організованому здійсненню природного та спонтанного процесу міграції, а також надання необхідної допомоги його учасникам [22, с.78-79]. За методологією МОМ, існує два типи міграційних програм: 1) гуманітарні; 2) з метою розвитку (табл. 6).

Хоча регулювання руху населення через державні кордони є прерогативою окремих держав, до пандемії COVID-19 воно відбувалось в умовах посилення всесвітньої взаємозалежності через форми різноманітних міжнародно-правових домовленостей, які є проявом міжнародної солідарності, поваги до прав людини. Однак пандемія COVID-19 внесла суттєві зміни в сприйнятті країнами світу міграційних викликів – на початку

2020 р. понад 150 держав закрили свої кордони. Внаслідок цього мільйони людей не змогли виїхати на заробітки за кордон, а сотні тисяч працевлаштувачів залишилися без необхідної робочої сили [23]. Мігранти перші відчули на собі вплив пандемії на економіку, оскільки багато з них потрапили в пастку невизначеності та нестабільності. Мігрантів примусово повертали, затримували під час

транзитних переміщень, відмовляли у допомозі через обмежений доступ до певних територій, утримували під вартою через їхній міграційний статус тощо [32]. І усе це на додаток до того, що досить часто саме мігранти працюють у найбільш ризикових для закриття бізнесах через пандемію – готельний, ресторанний, будівництво, сільське господарство.

Таблиця 6

Міграційні програми

Гуманітарні	З метою розвитку
<ul style="list-style-type: none"> - Програми допомоги біженцям - Програми добровільного повернення мігрантів (у т.ч. нелегальних), які не змогли пристосуватися до життя в іншій державі - Програми легалізації нелегальних мігрантів 	<ul style="list-style-type: none"> - Програми інтеграції мігрантів (наприклад, через виділення субсидій чи кредитів для вирішення житлового питання, допомогу у працевлаштуванні, освіті тощо) - Програми попередньої підготовки перед виїздом для набуття мовних та професійних навичок - Програми заохочення валютних переказів мігрантів на батьківщину, їх повернення та інвестування набутих за кордоном знань та заощаджень у розвиток власної країни

*Побудовано автором на основі [22]

У зв'язку з цим Мережа ООН з міграції закликає міжнародну спільноту діяти згідно з Глобальним договором про безпечну, впорядковану та врегульовану міграцію (Глобальний договір, GCM), що був прийнятий 10-11 грудня 2018 р. на Міжурядовій конференції у Марракеші 164-ма державами-членами ООН. Цей документ пропонує рішення для найбільших проблем міграції, які поглибила пандемія, зокрема, зобов'язує держави забезпечити доступ до базових послуг для всіх мігрантів, незалежно від їхнього статусу, і працювати над більш гуманним і конструктивним сприйняттям мігрантів і міграції.

Документ окреслює ті дії, на які мають піти держави, щоб розширити й диверсифікувати шляхи для врегульованої міграції, виконати свої зобов'язання стосовно безпечних і гідних умов для повернення, в т.ч. застосовувати імміграційне затримання тільки як крайній захід і припинити затримання дітей й родин, забезпечити швидші, безпечніші і дешевші канали для грошових переказів. У договорі закріплені 23 цілі, серед яких – порятунок життя мігрантів, забезпечення доступних шляхів регульованої міграції, боротьба проти контрабандистів, допомога в інтеграції і усунення дискримінації.

У Договорі поставлено амбітну мету – всебічно врегулювати явище міжнародної міграції на основі комплексного підходу. Це стане умовою оптимізації загальної користі від міграції у разі усунення ризиків і проблем для окремих осіб та громад, полегшення безпечної,

впорядкованої і легальної міграції. Одночасно це сприятиме скороченню масштабів і негативних наслідків нелегальної міграції за допомогою міжнародного співробітництва і відповідного комплексу заходів [16; 32].

Багато держав вже йдуть цим шляхом, виконуючи свої зобов'язання згідно з Глобальним договором і вживаючи заходів щодо зменшення вразливості мігрантів в умовах COVID-19. Ці країни, зокрема, надають мігрантам врегульований статус, продовжують їм дозволи на перебування й роботу, забезпечують їм доступ до основних медичних послуг і соціального захисту, а замість імміграційного затримання вдаються до альтернативних заходів на рівні місцевих громад. Так, наприклад, в Португалії з метою забезпечення всім, хто перебуває на її території, доступу до медичної та соціальної допомоги було оголошено тимчасову міграційну амністію, що також поширювалась і на шукачів притулку, які звернулися за статусом біженця до оголошення в країні до 18 березня 2020 р. надзвичайного стану у зв'язку з пандемією. В Італії було оголошено масову легалізацію мігрантів, зайнятих в сільському господарстві та сфері домашніх послуг (до 500 тис. осіб, яким було надано право легально перебувати в країні впродовж 6 міс. для пошуку роботи та укладання трудової угоди). Великі рекрутингові агенства Польщі пропонували мігрантам, в яких збігав строк чинності документів, безкоштовно оформити договори на перебування в Польщі на термін до 3-х років [23].

Комплекс ключових міжнародно-правових стандартів у сфері міграції, що мають досить тривалу історію, наведений в табл. 7.

Міжнародні міграційні стандарти

№	Рік	Документ	Короткий зміст
1.	1948 р.	Загальна декларація прав людини	Кожна людина має право на вільне пересування і вибір місця проживання в межах своєї держави, а також може залишити будь-яку країну, включаючи власну, і повернутися до своєї країни. Кожна людина має право шукати притулку від переслідувань у інших країнах і користуватися цим притулком.
2.	1950 р.	Європейська конвенція про захист прав людини та основоположних свобод	Врегулювання проблем з арештом або затриманням мігрантів, судовим захистом їх прав.
3.	1951 р.	Конвенція ООН про статус біженців	Застосування принципу невислання – заборона видворення чи примусового повернення іноземця до країни, де існує загроза його життю або свободі. Гарантування свободи віросповідання, права давати дітям релігійне виховання, право звертатися до суду, отримувати початкову освіту, державну допомогу тощо.
4.	1951 р.	Паризька угода про створення Європейського об'єднання вугілля та сталі	Гарантії свободи пересування робочої сили.
5.	1957 р.	Римські договори щодо утворення ЄС з атомної енергії та ЄЕС	Гарантії свободи пересування постійних, сезонних прикордонних робітників, а також осіб, що працюють не за наймом.
6.	1959 р.	Європейська угода про скасування віз для біженців	Відміна віз для біженців, що законно проживають на території однієї з країн-підписантів Угоди
7.	1965 р.	Конвенція ООН про заборону всіх форм расової дискримінації	Заборона дискримінації на основі раси, кольору шкіри, громадянського чи етнічного походження.
8.	1966 р.	Європейська соціальна хартія	Гарантування соціальних прав незалежно від раси, кольору шкіри, статі, релігії, політичних переконань, національного та соціального походження.
9.	1966 р.	Міжнародний пакт про громадянські та політичні права	Заборона нерівноправності між громадянами та іноземцями, які проживають в тій чи іншій країні, за винятком деяких політичних прав (виборче право, державна служба). Положення проти рабської та примусової праці, безпідставних арештів чи затримань, на забезпечення доступу до правосуддя.
10.	1966 р.	Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права	Зобов'язання держави створювати для всіх її мешканців, незалежно від їхнього громадянства, належних умов праці та проживання, охорони здоров'я, реалізації культурних прав.
11.	1967 р.	Декларація про територіальний притулок	Право надавати притулок будь-якій особі, яка стає жертвою переслідувань за ознакою раси, віросповідання, громадянства, приналежності до певної соціальної групи або політичних переконань.
12.	1977 р.	Європейська конвенція про правовий статус працівників-мігрантів	Гарантування рівності прав власних громадян та іноземців, які є громадянами країн-підписантів Конвенції.
13.	1979 р.	Конвенція проти всіх форм дискримінації жінок	Захист прав жінок проти усіх форм дискримінації, особливо актуально за умов фемінізації міграційних процесів.
14.	1980 р.	Європейська угода про передачу	Створення законних підстав для перебування біженців на території інших держав.

№	Рік	Документ	Короткий зміст
		відповідальності щодо біженців	
15.	1984 р.	Конвенція проти катувань та інших жорстоких, нелюдських або таких, що принижують гідність видів поведження або покарання	Забороняє висилання особи в країни, де їй можуть загрозувати тортури.
16.	1989 р.	Конвенція про права дитини	Гарантування того, що кожна дитина, яка перебуває на території, що підпадає під юрисдикцію тої чи іншої держави, має право на ім'я та громадянство. Захист права дитини на піклування обох батьків (особливо важливо, якщо один з батьків не має легального статусу в державі), на доступ до освіти незалежно від правового статусу.
17.	1990 р.	Конвенція про захист прав усіх працівників-мігрантів та членів їх сімей	Гарантії мінімальних прав для всіх мігрантів. Зобов'язання держав-підписантів регулювати міграційні процеси та співпрацювати на міжнародній арені.
18.	1990 р.	Конвенція про застосування Шенгенської угоди	Послаблення прикордонного контролю. Заходи боротьби з неконтрольованою міграцією.
19.	1992 р.	Конвенція про участь іноземців у громадському житті на місцевому рівні	Гарантування участі іноземних громадян у громадському житті на місцевому рівні.
20.	1992 р.	Договір про створення ЄС (Маастрихтська угода)	Міжурядове врегулювання політики у сфері притулку, правил перетину зовнішніх кордонів і контролю на них, імміграційної політики.
21.	1995 р.	Генеральна угода з торгівлі послугами СОР	Визначаються загальні правила торгівлі послугами, у т.ч. основні принципи забезпечення пересування осіб для надання послуг за кордоном.
22.	1997 р.	Амстердамська угода	Створення спільної системи регулювання міграцій у ЄС.
23.	2000 р.	Конвенція ООН проти транснаціональної організованої злочинності	Запроваджує відповідальність за незаконний ввіз мігрантів, торгівлю людьми, а також міжнародну допомогу жертвам цих протиправних дій.
24.	2005 р.	Конвенція Ради Європи про заходи щодо протидії торгівлі людьми	Запровадження спеціальних процедур для виявлення жертв торгівлі людьми та надання їм допомоги. Введення кримінальної відповідальності за торгівлю людьми, а також сприяння відповідним діям.
25.	2005 р.	Політичний план щодо легальної імміграції	Зміна імміграційної політики ЄС із обмежувальної до відкритої та прагматичної.
26.	2008 р.	Європейський пакт про імміграцію та притулок	Політичні домовленості між країнами ЄС щодо регулювання міграційних процесів.
27.	2018 р.	Глобальний договір про безпечну, впорядковану та врегульовану міграцію	Зобов'язує держави забезпечити доступ до базових послуг для всіх мігрантів, незалежно від їхнього статусу, працювати над більш гуманним і конструктивним сприйняттям мігрантів і міграції.

*Побудовано автором на основі [22; 23]

Загалом, в разі несприятливого демографічного розвитку (дефіцит працездатного населення) завданням держави є залучення іммігрантів, зменшенні відтоку громадян за кордон та повернення тих, хто виїхав раніше. Імміграція нерідко заохочується з врахуванням етнічних та культурних

характеристик мігрантів (зокрема, прибуття до Ізраїлю євреїв, до Російської Федерації – російськомовних) [22, с.71-72]. Сьогодні понад 40% країн світу активно застосовують різноманітні інструменти збільшення імміграції. Закриття кордонів під час коронавірусної пандемії наочно показало, наскільки,

наприклад, аграрний ринок країн ЄС залежить від сезонної робочої сили зі Східної Європи. На тлі карантинних обмежень, що були запроваджені у березні 2020 р., різко зріс дефіцит сезонних працівників у європейському агросекторі. За оцінками експертів, у Франції дефіцит становить 200 тис. працівників, у Німеччині — 300 тис., у Іспанії та Британії – по 70-80 тис., в Італії – 250 тис. Ці країни намагаються залучити до сезонних робіт своїх власних громадян за допомогою додаткових пільг, але без певного успіху, тому змушені покладатися на іноземні робочі ресурси [35].

В протилежному випадку (при надлишку населення) приплив іммігрантів обмежується правовими, адміністративними та економічними заходами. В США, наприклад, у 2020 р. заплановано прийняти лише 18 тисяч мігрантів, тоді як в 2019 р. країна погодилася прийняти 30 тисяч людей. Міграційна система США перебуває під сильним тиском у зв'язку з гуманітарною кризою на кордоні з Мексикою, через яку в США щомісяця намагаються перебратися на постійне проживання тисячі людей [4; 36]. Інколи навіть заохочується виїзд власних громадян за кордон для зменшення пропозиції робочої сили, скорочення рівня безробіття, збільшення валютних надходжень від емігрантів з-за кордону. Заходи щодо збільшення еміграції активно застосовують такі країни світу як Бангладеш, Індонезія, Йорданія, Пакистан, Ємен, Таїланд, Туніс, Таджикистан, Узбекистан [22].

Якщо чисельність населення на державному рівні визнана оптимальною, то зусилля урядових органів спрямовуються на стабілізацію ситуації –

забезпечення паритетного обміну населенням із іноземними країнами на основі якісних характеристик мігрантів (наприклад, залучення висококваліфікованих спеціалістів з-за кордону, направлення молоді для здобуття якісної освіти у іноземних державах із забезпеченням умов її повернення).

Невід'ємним елементом міграційної політики є інтеграція мігрантів в приймаючій країні, що включає надання громадянства та антидискримінацію. Показником, що вимірює інтеграційну політику мігрантів, є Індекс політики інтеграції мігрантів, або MIREX. Він вимірює і порівнює міграційну політику 52-х країн світу, включаючи всі держави-члени ЄС, Австралію, Канаду, Японію, Південну Корею, Нову Зеландію, Норвегію, Туреччину, США тощо. Загальний індекс формується із 167 показників, які згруповані за восьми напрямками політики, такими як мобільність ринку праці, політична участь, доступ до громадянства, возз'єднання сім'ї, здоров'я, постійне проживання, антидискримінація, освіта [37]. Показники індексу вимірюються за допомогою експертного формалізованого опитування та аналізу документів. Індекс міграційної політики вимірюється у 100-бальній шкалі. Де 0 – це повна закритість суспільства для мігрантів, а 100 – це рівні права як для мігрантів, так і для жителів країн та користування всіма благами соціальної держави для мігрантів [2].

В табл. 8 наведені дані про індекс інтеграції мігрантів по 10-ти найбільш успішних країн в цій сфері.

Таблиця 8

Значення MIREX для 10 країн світу

№	Країна	2015
1.	Швеція	78
2.	Португалія	75
3.	Нова Зеландія	70
4.	Фінляндія	69
5.	Норвегія	69
6.	Канада	68
7.	Бельгія	67
8.	Австралія	66
9.	США	63
10.	Німеччина	61

*Побудовано автором на основі [2; 18]

Найвищі індекси політики інтеграції мігрантів в Європі притаманні північним країнам, таким як Швеція, Норвегія, Фінляндія (78, 69, 69 бали відповідно), досить високим є значення MIREX у Португалії (75 бали), трохи нижчим – у Бельгії та Німеччині (67 та 61 бали відповідно). Для цих країн притаманні високій рівень довіри, толерантності, якісних соціальних сервісів, що цілком можливо відображається на політиці інтеграції іноземних громадян.

Прийнято виділяти кілька вимірів інтеграції мігрантів у приймаючі країни [37]:

– культурна інтеграція (акультурація), в рамках якої мігранти вивчають мову і норми приймаючої країни;

– структурна інтеграція, яка передбачає включення мігрантів у систему професій і статусів приймаючої країни;

– взаємодіюча інтеграція, що включає в себе приватні стосунки людей та членство в первинних групах та мережах приймаючої

країни, емпіричним показником якого є соціальні відносини, дружба, партнерство, шлюби та членство у добровільних організаціях;

– ідентифікаційна інтеграція, яка проявляється у почутті приналежності та ідентифікації з етнічними, регіональними, місцевими та національними групами.

Усі державні заходи, які регулюють міжнародну міграцію, можна поділити на [20]:

1) правові, які проявляються через квотування (встановлення кількісних параметрів імміграції, професійної структури прибулих), вимоги підтвердження професійної кваліфікації, обмеження по стану здоров'я тощо;

2) економічні, які пов'язані зі встановленням, наприклад, обов'язкової для іммігрантів плати за в'їзд та працевлаштування, або прив'язки можливості отримання громадянства до придбання нерухомості в країні, здійснення масштабних інвестицій тощо.

Загалом, економічно розвинуті країни за типом імміграційної політики можна поділити на 3 групи (табл. 9): 1) країни, що сповідують політику «відкритих дверей»; 2) країни проміжної моделі міграції; 3) країни, що реалізують переважно політику «гостьової міграції».

Таблиця 9

Типологія держав за видом імміграційної політики

№	Тип	Приклади	Характеристика
1.	Країни, лояльні до міграції (політика «відкритих дверей»)	США, Канада, Австралія, Швеція	Схвалення постійної, а не тимчасової імміграції, дозвіл на воз'єднання родин, надання постійним мігрантам громадянства, однак використання селективного підходу до якості робочої сили
2.	Країни т.з. проміжної моделі міграції	Франція, Нідерланди, Велика Британія	Практика прийому іммігрантів ускладнена, перевага надається жителям колишніх колоній, хоча дозволяється воз'єднання родин і є можливість отримати постійне громадянство
3.	Країни «гостьової» моделі міграції (політика заборони)	Німеччина, Швейцарія, Бельгія	Схвалення тимчасової імміграції, заборона воз'єднання родин, суворі критерії натуралізації

*Побудовано автором на основі [20]

Нерідко (до 70% країн світу) держави обирають політику рееміграції (репатріації) – заохочення повернення мігрантів на батьківщину, оскільки, за оцінками ОЕСР, упродовж перших п'яти років після переїзду, на батьківщину повертаються від 20 до 50% мігрантів [22, с.230; 25, с.100]. Міжнародні опитування мігрантів доводять, що повернення мігрантів зростає не тоді, коли рівень життя вдома наближається до звичного в країні перебування, а тоді, коли мігранти бачать на батьківщині перспективи та вірять в можливість самореалізації.

Політика повернення зазвичай формується за трьома напрямками [8]: 1) заохочення прийняття рішення про повернення; 2) спрощення самого повернення; 3) реінтеграція в суспільство рідної країни.

Основна мета реінтеграції – забезпечити сталість повернення мігранта на батьківщину, тобто створити успішну протидію чинникам спонукування до повторної еміграції.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Резюмуючи розгляд проблеми, зазначимо, що яку б модель імміграційної політики не реалізовувала та чи інша країна, найбільшим викликом залишається нелегальна міграція, що має тенденцію до нарощування в світі. Боротьба з цим явищем проводиться як через штрафні санкції, що накладаються на самих мігрантів чи їх роботодавців, так і депортація порушників з країни, тюремні ув'язнення. Проте найбільш дієвим інструментом скорочення потоку нелегальних мігрантів є передусім розширення можливості для легального в'їзду.

INTERNATIONAL MIGRATION POLICY: FROM THEORIES TO IMPLEMENTATIONS

Tetiana Dluhopolska, PhD (Economics), Senior Lecturer, West Ukrainian National University, Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine, e-mail: tetianadluhopolska@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1925-963X>

The international migration policy under the conditions of migration crisis and COVID-19 pandemic is being updated both at the global level and level of national economies. Numerous international legal acts implemented by the world community since the early 1950s are further evidence that the problem of international migration is not a new, but an urgent problem that is exacerbated in the XXI century. The subject of the article is the world migration policy under the influence of the COVID-19 pandemic. The goal is to analyze the tools for regulating migration flows at the international level. Objectives: analysis of the international

experience of migration policy and classification the main types of migration based on various grounds, systematization the key institutional practices of international migration regulation, assessment of the impact of the COVID-19 pandemic on international migration policy, formation the recommendations for integration of migrants into host communities of different countries. General scientific methods are used: system analysis – to determine the characteristics of global migration flows, induction and deduction – to systematize the key causes, consequences and types of international migration. The following results were obtained: current trends in global migration during 1999-2019 were analyzed, the regulatory support of migration processes at the global level was assessed, changes in remittances of migrant workers were analyzed, and the impact of the COVID-19 pandemic on international migration policy was analyzed. Conclusions: over the last 20 years, the number of international migrants has increased significantly to 271.6 million people, which is 3.5% of the world's population; the share of migrants in the total population is highest in the UAE, Qatar, Kuwait; the most popular countries for labor migration at the beginning of 2020 are the United States, Germany and Saudi Arabia; requirements for migration policy in the XXI century are growing constantly, because of the fact that it allows to use the positive potential of migration in the interests of countries development, active international cooperation in this area, and the new challenges facing the world economy; the international migration policy is being transformed in response to the COVID-19 pandemic – many countries granting migrants a regulated status, extending their residence and work permits, providing them with access to basic health care and social security, et.

Keywords: international migration, migration policy, migrants, refugees, IOM, remittances.

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА: ОТ ТЕОРИЙ К ИМПЛЕМЕНТАЦИЯМ

Длугопольская Татьяна Игоревна, канд. экон. наук, ст. преподаватель кафедры международных экономических отношений, Запорожский национальный университет, ул. Львовская, 11, Тернополь, Украина, 46020, e-mail: tetianadluhopolska@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1925-963X>

Международная миграционная политика в условиях миграционного кризиса и пандемии COVID-19 актуализируется как на глобальном уровне, так и на уровне национальных экономик. Многочисленные международно-правовые акты, которые имплементируются мировым сообществом с начала 1950-х гг., является лишним свидетельством того, что проблема международной миграции является не новой, но актуальной проблемой, которая обостряется в XXI веке. Предметом исследования статьи является миграционная политика стран мира под влиянием пандемии COVID-19. Цель – анализ инструментария регулирования миграционных потоков на международном уровне. Задачи: анализ мирового опыта миграционной политики и классификация основных типов миграции по различным признакам, систематизация ключевых институциональных практик регулирования международной миграции, оценка воздействия пандемии COVID-19 на международную миграционную политику, формирование рекомендаций по интеграции мигрантов в принимающие страны. Используются общенаучные методы: системный анализ – для определения особенностей мировых миграционных потоков, индукция и дедукция – для систематизации ключевых причин, последствий и видов международной миграции населения. Получены следующие результаты: проанализированы современные тенденции мировой миграции населения в течение 1999-2019 гг., произведена оценка нормативно-правового обеспечения миграционных процессов на глобальном уровне, проанализированы изменения в денежных переводах трудовых мигрантов, осуществлен анализ влияния пандемии COVID-19 на международную миграционную политику. Выводы: за последние 20 лет количество международных мигрантов существенно выросло до 271,6 млн. человек, что составляет 3,5% населения мира; доля мигрантов в общей численности населения является самой высокой в ОАЭ, Катаре, Кувейте; наиболее популярными для трудовой миграции населения в международных масштабах состоянию на начало 2020 г. остаются США, Германия и Саудовская Аравия; требования к миграционной политики в XXI в. постоянно растут, что связано как с тем, что она позволяет использовать положительный потенциал миграции в интересах развития, активного международного сотрудничества в этой сфере, так и с новыми вызовами, стоящими перед мировой экономикой; миграционная политика стран мира в ответ на пандемию COVID-19 трансформируется – многие государства предоставляют мигрантам урегулированный статус, продляют им разрешения на пребывание и работу, обеспечивают им доступ к основным медицинским услугам и социальной защите, а вместо иммиграционного задержания прибегают к альтернативным мероприятиям на уровне местных громад.

Ключевые слова: международная миграция, миграционная политика, мигранты, беженцы, МОМ, денежные переводы.

Література

1. Dluhopolskyi O., Dluhopolska T. Migration as a global challenge: case of Ukraine. *Стратегические направления социально-экономического и финансового обеспечения развития национальной экономики: Материалы II-й международной науч.-практ. конф. (27-28 сентября 2018 г.)*. Минск: Право и экономика, 2018. С.146-148.

2. Dluhopolskyi O., Zatonatska T., Lvova I., Klapkiv Y. Regulations for returning labour migrants to Ukraine: international background and national limitations. *Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe*. 2019. Vol.22(3). P.45-64.
3. Galbraith J. K. *The nature of mass poverty*. L., 1993.
4. Gulina O. R. *Migration as a geo-political challenge in the Post-Soviet space: border regimes, policy choices, visa agendas*. Stuttgart: Ibidem Velgad, 2019.
5. Hugo G. *Migrants in society: diversity and cohesion*. 2005. September. URL: https://www.iom.int/jahia/webdav/site/myjahiasite/shared/shared/mainsite/policy_and_research/gcim/tp/TP6.pdf. (дата звернення 22.10.2020 р.)
6. *International migrant stock: maps*, 2019. URL: <https://www.un.org/en>. (дата звернення 22.10.2020 р.)
7. *Migration in an interconnected world: new directions for action*. Report. URL: <http://gcim.org/eng/finalreport/html>. (дата звернення 22.10.2020 р.)
8. *Reintegration: Effective Approaches*. URL: <https://www.iom.int/files>. (дата звернення 22.10.2020 р.)
9. *The interdisciplinary contexts of reintegration and readaptation in the era of migration* / Ed. by U. Markowska-Manista. Warsaw, 2016. 248 p.
10. *The United Nations Recommendations on Statistics of International Migration*. URL: https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm_58rev1e.pdf. (дата звернення 22.10.2020 р.)
11. *United Nations Development Programme (UNDP). New York, 1994*.
12. *World Migration Report*, 2020. URL: www.iom.int/wmr. (дата звернення 22.10.2020 р.)
13. Аверіхіна Т. В., Шаркова Г. І. Міжнародна міграція робочої сили: види, причини та фактори розвитку. *Актуальні проблеми теорії та практики менеджменту*: Матеріали VII міжнарод. наук.-практ. конф. (28 травня 2018 р.). Одеса, 2018. С.197-198.
14. Алгаш В., Піттель А. Сучасна міграційна криза як виклик для Європейського Союзу. Підприємництво, господарство і право. 2019. №12. С.334-338.
15. Горбачова І. В. Глобальний договір про міграцію: можливості для України. *Економіка та підприємництво*. 2019. №1(106). С.18-23.
16. Губар О. Країни ООН погодили перший в історії глобальний договір про міграцію. URL: <https://www.dw.com/uk>. (дата звернення 22.10.2020 р.)
17. Длугопольський О. В. Проблеми трудової міграції України в контексті євроінтеграції. *Сучасна соціально-економічна система: парадигма, завдання і тенденції*: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції з нагоди 120-річчя Національного університету біоресурсів і природокористування України (27 квітня 2018 р.). Ч. 1. Ніжин, 2018. С.161-163.
18. Длугопольський О. В., Шевчук В. І. Integration of Migrants: case of MIPEX. *Реформування публічного управління та адміністрування: теорія, практика, міжнародний досвід*: Матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф. за міжнар. участю (26 жовтня 2018 р.). Одеса, 2018. С.266.
19. *Здобувачі валюти. Як грошові перекази мігрантів впливають на економіку України*. URL: <https://cost.ua/news/728-zdobuvachi-valuty>. (дата звернення 22.10.2020 р.)
20. Колосницька М. Г., Суворова І. К. Міжнародна трудова міграція: теоретичні основи і політика регулювання. *Економічний журнал ВШЕ*. 2005. №4. С.543-565.
21. Максак Г. Розкол за лінією міграції: як криза кількарічної давнини з новою силою б'є по ЄС. *Європейська правда*. 2018. 6 липня. URL: <https://www.eurointegration.com.ua>. (дата звернення 22.10.2020 р.)
22. Малиновська О. *Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії*: монографія. К.: НІСД, 2018. 472 с.
23. Малиновська О. Міграція і коронакриза. *Міграція*. 2020. №6(220). С.12.
24. Махонюк О. В. *Формування та розвиток ринку міграційних послуг в Україні*: Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук (08.00.07 – Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика). Вінниця, 2019.
25. Михасюк І., Шайовська К. *Міжнародна економіка*. Л.: Априорі, 2014. 252 с.
26. *Міжнародна організація з міграції*. URL: <https://iom.org.ua/ua/pro-nas>. (дата звернення 22.10.2020 р.)
27. *Наслідки міжнародної міграції населення України та політико-управлінські дії щодо їх врегулювання: Аналітична записка*. К., 2011.
28. *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua>. (дата звернення 22.10.2020 р.)
29. Новосад К. Я. *Соціальні ризики міжнародної трудової міграції з України*: Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата соціологічних наук (22.00.04 – Спеціальні та галузеві соціології). Ужгород. 2018. 275 с.
30. Онищук В. О. *Грошові перекази трудових мігрантів в системі доходів домогосподарств*: Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук (08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит). Тернопіль, 2018.
31. Пак Н. *Неконтрольована міграція як загроза безпеці країн Європейського Союзу*. *Вісник КНУ імені Тараса Шевченка*. 2016. №44-45. С.30-32.
32. *Пандемія і міграція. Як пандемія COVID-19 впливає на трудових мігранток?* URL: <https://www.ppl.org.ua/pandemiya-i-migraciya-ya-k-pandemiya-covid-19-vplivaye-na-trudovix-migrantok.html>. (дата звернення 22.10.2020 р.)

33. Смирнов Е. Н. *Введение в курс мировой экономики (экономическая география зарубежных стран)*: Учебное пособие. М.: Кнорус, 2016. 406 с.

34. Солт Д. *Текущие тенденции в международной миграции в Европе*. URL: <http://www.archipelag.ru/agenda/povestka/povestka-immigration/europa-dis/tendentsii>. (дата звернення 22.10.2020 р.)

35. *Стало відомо, як пандемія коронавірусної хвороби змінить життя українських заробітчан*. URL: <https://stopcor.org>. (дата звернення 22.10.2020 р.)

36. *США в 2020 році приймуть лише 18 тисяч біженців*. URL: <https://www.dw.com/uk>. (дата звернення 22.10.2020 р.)

37. Хом'як А. Інтеграція мігрантів у європейські суспільства: інтеграційна політика та громадська думка. *Вісник НТУУ «КПІ». Політологія. Соціологія. Право*. 2019. №3(43). С.139-146.

References

1. Dluhopolskyi, O., Dluhopolska, T. (2018). Migration as a global challenge: case of Ukraine. Strategic vectors of social-economic and financial support of national economy development: Abstracts collection of the 2nd international conference (27-28 September 2018). Minsk: Law and Economy. P.146-148.

2. Dluhopolskyi, O., Zatonatska, T., Lvova, I., Klapkiv, Y. (2019). Regulations for returning labour migrants to Ukraine: international background and national limitations. *Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe, Vol.22(3), P.45-64*.

3. Galbraith, J. (1993). *The nature of mass poverty*. London.

4. Gulina, O. (2019). Migration as a geo-political challenge in the Post-Soviet space: border regimes, policy choices, visa agendas. Stuttgart: Ibidem Verlag.

5. Hugo, G. (2005). Migrants in society: diversity and cohesion. September. Available at: https://www.iom.int/jahia/webdav/site/myjahiasite/shared/shared/mainsite/policy_and_research/gcim/tp/TP6.pdf.

6. International migrant stock (2019): maps. Available at: <https://www.un.org/en>.

7. Migration in an interconnected world: new directions for action. Report. Available at: <http://gcim.org/eng/finalreport/html>.

8. Reintegration: Effective Approaches. Available at: <https://www.iom.int/files>.

9. The interdisciplinary contexts of reintegration and readaptation in the era of migration / Ed. by U. Markowska-Manista. Warsaw, 2016. 248 p.

10. The United Nations Recommendations on Statistics of International Migration. Available at: https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm_58rev1e.pdf.

11. United Nations Development Programme (UNDP). New York, 1994.

12. World Migration Report (2020). Available at: www.iom.int/wmr;

13. Averyhina, T., Sharkova, G. (2018). Mizhnarodna mygrazija robochojy syly: vydy, prychny taa factory rozvitku [International migration of labor force: types, causes and factors of development]. Actual problems of theory and practice of management: Abstracts collection of the 7th international conference (28 May 2018). Odessa, P.197-198.

14. Algash, V., Pyttel, A. (2019). Suchasna migrazijna kryza yak viklik dla Evropejskogo Soyuzu [Current migration crisis as a challenge for European Union]. *Entrepreneurship, economy and law*, Vol.12, P.334-338. (in Ukrainian)

15. Gorbachova, I. (2019). Globalnyj dogovir pro migraziju: mozlivosty dla Ukraini [Global agreement about migration: opportunities for Ukraine]. *Economics and entrepreneurship*, Vol.1(106), P.18-23. (in Ukrainian)

16. Gubar, O. Krainy OON pogodyly pershyj v istorii globalnij dogovir pro migraziju [UN countries agreed the first in the history global agreement about migration]. Available at: <https://www.dw.com/uk>. (in Ukrainian)

17. Dluhopolskyi, O. (2018). Problemy trudovoji migrazii Ukrainy v konteksti evrointegracii [Problems of Ukrainian labor migration in a context of euro integration]. *Modern social-economic system: paradigm, missions and tendencies*: Abstracts collection of the international conference (27 April 2018). Vol.1. Nizhin, P.161-163. (in Ukrainian)

18. Dluhopolskyi, O., Shevchuk, V. (2018). Integration of Migrants: case of MIPEX. Reformuvanna publichnogo upravlinna ta administruvanna: teorija, praktyka, mizhnarodnij dosvid [Public management reforms: theory, practice, international experience]: Abstracts collection of the international conference (26 October 2018). Odessa, P.266. (in Ukrainian)

19. Zdobuvachy valuty. Yak groshovi perekazy migrantiv vplyvajut na ekonomiku Ukraini [Currency seekers. How migrant remittances affect Ukraine's economy]. Available at: <https://cost.ua/news/728-zdobuvachi-valuty> (in Ukrainian)

20. Kolosnytsyna, M., Suvorova, I. (2005). Mezhdunarodnaja trudovaja migrazija: teoreticheskiye osnovy i politika regulirovaniya [International labor migration: theoretical foundations and policy of regulation]. *Economic journal of HSE*, Vol.4, P.543-565. (in Russian)

21. Maksak, G. (2018). Rozkol za linijeyu migrazii: yak kryza kilkarichnoy davnyiny z novoju syloju bje po ES [Migration split: how the several years crisis is hitting the EU]. *European truth*, 6 July. Available at: <https://www.eurointegration.com.ua>. (in Ukrainian)

22. Malynovska, O. (2018). Migrazijna politika: globalnyj kontekst ta ukraïnski realii [Migration policy: global context and Ukrainian reality]: monography. Kyiv, 472 c. (in Ukrainian)

23. Malynovska, O. (2020). Migrazija i koronakryza [Migration and corona crisis]. *Migration*, Vol.6 (220), P.12. (in Ukrainian)
24. Mahonyuk, O. (2019). Formuvanna ta rozvitok rynku migrazijnih poslug v Ukraini [Forming and development of migration services market in Ukraine]: Ph.D dissertation (08.00.07 – Demography, labor economics, social economy and politics). Vinnitsa. (in Ukrainian)
25. Myhasyuk, I., Shayovska, K. (2014). Miznarodna ekonomika [International economics]. Lviv: A priory, 252 p. (in Ukrainian)
26. Miznarodna organizatzija z migrazii [International organization for migration]. Available at: <https://iom.org.ua/ua/pro-nas>. (in Ukrainian)
27. Naslydki mizhnarodnoy migracii naseledda Ukraini ta politico-upravlinsky dii schodo ih vreguluvanna [Consequences of international migration of the population of Ukraine and political-managerial actions for their settlement]: Analytical notes. Kyiv, 2011. (in Ukrainian)
28. Natsyonalnij bank Ukraini [National bank of Ukraine]. Available at: <https://bank.gov.ua>. (in Ukrainian)
29. Novosad, K. (2018). Sozialny ryzyky mizhnarodnoyi trudovoju migracii z Ukraini [Social risks of international labor migration from Ukraine]: Ph.D dissertation (22.00.04 – Special and branch sociologies). Uzhorod, 275 c. (in Ukrainian)
30. Onyschuk, V. (2018). Groshovy perekazy trudovih migrantiv v systemy dohodiv domogospodarstv [Remittances of migrant workers in the household's income system]: Ph.D dissertation (08.00.08 – Money, finance and credit). Ternopil. (in Ukrainian)
31. Pak, N. (2016). Nekontrolovana migrazija jak zagroza bezpetsy krain Evropejskogo sojuzu [Uncontrolled migration as a threat to the European Union countries security]. *Bulletin of the Taras Shevchenko National University*, Vol.44-45, P.30-32. (in Ukrainian)
32. Pandemija i migrazija. Yak pandemija COVID-19 vplyvaje na trudovih migrantok? [Pandemic and migration. How does the COVID-19 pandemic affect female migrant workers?] Available at: <https://www.ppl.org.ua/pandemiya-i-migraciya-yak-pandemiya-covid-19-vplyvaje-na-trudovix-migrantok.html>. (in Ukrainian)
33. Smyrnov, E. (2016). Vvedeniye v kurs myrovoj ekonomiky (ekonomicheskaje geografija zarubeznych stran) [Introduction to the course of the world economy (economic geography of foreign countries)]. Moscow: Cronus, 406 p. (in Russian)
34. Solt, D. Tekushije tendencii v mezhdunarodnoj migracii v Evrope [Current trends in international migration in Europe]. Available at: <http://www.archipelag.ru/agenda/povestka/povestka-immigration/europa-dis/tendentsii>. (in Russian)
35. Stalo vidomo, yak pandemija koronavirusnoy hvoroby zminit zhitta ukrainских zarobitchan [It has become known how the coronavirus pandemic will change the lives of Ukrainian workers]. Available at: <https://stopcor.org>. (in Ukrainian)
36. USA v 2020 rozy prijmut lyshe 18 tysach bizantsyv [The United States will accept only 18,000 refugees in 2020]. Available at: <https://www.dw.com/uk>. (in Ukrainian)
37. Homjak, A. (2019). Integrazija migrantiv u evropejsky suspilstva: integrazijna politika ta gromadska dumka [Integration of migrants into European societies: integration policy and public opinion]. *Bulletin of "KPI". Politology. Sociology. Law*, Vol.3(43), P.139-146. (in Ukrainian)

«ПІВНІЧНИЙ ПОТІК-2» ЯК МЕХАНІЗМ ЕКОНОМІЧНОГО ВПЛИВУ РФ НА ПОЛІТИКУ ДЕРЖАВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Кравченко Ольга Сергіївна

аспірант

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

вул. Ю. Ілленка, 36/1, м. Київ, Україна, 04119

співробітник Інституту зовнішньополітичних досліджень

вул. Тарасівська, 21, м. Київ, Україна, 01033

e-mail: olha.kravchenko7@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6649-0247>

Стаття аналізує політичні аспекти будівництва російського газону «Північний потік-2», його вплив на характер взаємовідносин між державами Європейського Союзу та Російською Федерацією. При проведенні дослідження було детально проаналізовано вплив російського капіталу та спільних економічних проектів на ухвалення важливих зовнішньополітичних рішень європейськими державами. У статті доводиться, що російський газогін «Північний потік-2» є не економічним, а політично вмотивованим проектом. Предметом дослідження є поглиблення залежності держав Європейського Союзу від російського впливу внаслідок будівництва «Північного потоку-2», який є частиною гібридної політики Російської Федерації, спрямованої проти держав Європейського Союзу та НАТО. Мета роботи полягає в аналізі механізмів енергетичного впливу Росії на політику європейських держав; розкритті загроз для енергетичної безпеки європейського простору; впливу економічних зв'язків на формування позиції держав щодо агресивної політики РФ. Дослідження описує, як Росія посилює залежність європейських держав від постачань природного газу та нафти, що проявляється у збільшенні політичної ваги Росії у Європі. У статті особлива увага приділена впливу «Північного потоку-2» на формування позиції Франції та Німеччини у контексті російської військової агресії проти України. Таке дослідження допомагає детально вивчити проблему, проаналізувати загрози, щоб у майбутньому сформувати ефективний механізм протидії енергетичній небезпеці. Дослідницька стаття такого характеру може бути корисна при виробленні стратегії збереження статусу держави-транзитера для України та розвитку діалогу із державами-партнерами у контексті побудови системи безпеки та спротиву російському впливові.

Ключові слова: Північний потік-2, політичний аспект, гібридні загрози, європейська енергетична безпека, сценарій розвитку.

Постановка проблеми. Якщо російський політичний вплив завдає удару по слабких місцях західних демократичних інституцій, то економічний вплив спрямований на маніпулювання динамікою секторальних ринків і використання прогалів в економічних системах інших держав з метою отримання нечесних прибутків і втручання в процеси ухвалення рішень. Російський економічний вплив у країнах Центральної і Східної Європи базується на встановленні домінування в стратегічних сферах їхньої економіки. Ключовим у цьому контексті є енергетичний сектор, який став головним каналом, через який російський економічний вплив поширюється на регіон. Також Росія має у своєму інструментарії розвинені фінансові мережі в країнах колишнього соціалістичного табору. Після світової кризи 2008 року РФ наростила свою присутність в економіці, інфраструктурі, телекомунікаціях, оборонному секторі держав регіону, використовуючи розбудовані раніше мережі.

Центром стратегічних і міжнародних досліджень (CSIS) було проаналізувало взаємозалежність між розміром російської частки в ВВП інших держав і їх вразливістю до політичних впливів РФ. Предметом розгляду аналітиків стали Сербія, Угорщина, Болгарія, Словаччина і Латвія. Російський слід в економічних структурах проаналізованих країн коливався від 11 до 22% ВВП. Дослідники дійшли висновку, що держави, в яких російська частка становить понад 12% ВВП, вразливі до російського економічного впливу [1, с. 11]. На відміну від країн, де частка становить менш як 12%, вони набагато більше піддаються політичним впливам.

Нарощуючи присутність на європейських ринках, Росія конвертує економічні зв'язки в інструменти лобізму. Цей механізм добре працює, зокрема, у таких країнах як Німеччина, Франція та Італія, товарообіг Росії з якими сягає мільярдів євро. Крім того, російський капітал широко присутній у європейських країнах у вигляді

інвестицій у нерухомість. Як приклад, аналітичний центр «Нова Європа» наводить греко-російського бізнесмена і колишнього депутата російської Держдуми Івана Саввіді, який у Греції має нерухомість, футбольний клуб, телевізійний канал, друковані видання, порт у Салоніках [2]. Застосування цілеспрямованого економічного впливу простежується і на прикладі Німеччини. Попри кризу двосторонніх відносин, яка настигла після початку агресії РФ проти України, держави продовжують розвиток економічної співпраці. Зокрема, товарообіг між Росією та Німеччиною у 2017 році зріс на 23%, а рівень німецьких інвестицій сягає понад 18 мільярдів доларів. Важливим фактором впливу залишається те, що на російському ринку присутній великий німецький капітал, який використовується РФ як засіб тиску щодо перегляду санкцій.

Не менш тісними залишаються економічні відносини між Францією та Російською Федерацією. Не останню роль у цьому контексті відіграють російські лобістські структури. До них, зокрема, можна віднести асоціацію «Франко-російський діалог», що займається питаннями економічного, політичного й культурного співробітництва між двома державами. Співголова асоціації й французький депутат у Європейському парламенті Тьєрі Маріані неодноразово закликав до скасування санкції проти Російської Федерації та відвідував незаконно анексований Кримський півострів.

Попри санкції, за останні роки спостерігається стрімке зростання обсягів торгівлі між Францією та Росією. До прикладу, у 2018 році торгівля Парижа і Москви збільшилася на 11%, сягнувши 17 мільярдів доларів. Тенденція до зростання спостерігається і в 2020 році. На цьому фоні з вуст французьких політиків часто лунають заклики про необхідність діалогу з Росією й перегляду режиму санкцій. До прикладу, у ході Мюнхенської безпекової конференції-2020 Президент Франції Еммануель Макрон, хоча й висловив застереження щодо подальших спроб Росії дестабілізувати демократії в Європі, проте, на його думку, політика відкритого протистояння з Росією провалилася, тому необхідний запуск стратегічного діалогу з РФ [3].

Посилення економічної співпраці демонструє, що Берлін і Париж застосовують до Росії двосторонній підхід: з одного боку, у політичній площині вони дотримуються жорстких обмежувальних ліній і усвідомлюють небезпеку, яку становить РФ, з іншого боку – намагаються тримати Москву під контролем, заохочуючи дружні ділові стосунки. Особливо гостро питання співпраці постає в контексті будівництва газогону «Північний потік-2», який з'єднає Росію та Німеччину.

Аналіз досліджень і публікацій. З огляду на важливість і актуальність проблеми дослідження, різні її аспекти були предметом вивчення у наукових працях вітчизняних та закордонних політологів та економістів. Слід зазначити, що часто проблематика російської енергетичної експансії аналізується в широкому контексті гібридних загроз, які становлять небезпеку для держав Європи.

Проблема впливу «Північного потоку-2» на енергетичну безпеку та процеси ухвалення політичних рішень у третіх державах висвітлена у дослідженнях закордонних аналітичних центрів, зокрема Центру стратегічних і міжнародних досліджень (The Center for Strategic and International Studies), Європейського центру з протидії гібридним загрозам (European Centre of Excellence for Countering Hybrid Threats), Атлантичної Ради (Atlantic Council), Центру «Нова Європа». Проте, зважаючи на динамічність процесів поширення російського впливу на політику європейських держав у контексті взаємовідносин з РФ, існує необхідність комплексного вивчення даної тематики.

Завданнями даної статі є проаналізувати політичну складову проекту «Північного потоку -2» та її вплив на ухвалення зовнішньополітичних рішень у європейських країнах. Крім того, серед завдання даної праці - прогнозування можливих сценаріїв розвитку ситуації довкола будівництва російського газогону та наслідків для європейської безпеки.

Виклад основного матеріалу. Провідним механізмом економічного впливу РФ є енергетичний компонент, який активно використовується для здійснення тиску на європейські держави. Перш за все, торгівлю енергетичними ресурсами слід розглядати як систему енергетичної залежності. Ця залежність позначається на геополітичних, політичних і комерційних відносинах між трьома категоріями держав: 1) держави, які виробляють енергію; 2) держави, які імпортують енергію; 3) держави, через територію яких відбувається транзит енергетичних ресурсів.

У дослідженні Європейського центру протидії гібридним загрозам ідеться про те, що порушення балансу між державами-імпортерами і державою-постачальником неухильно призводить до посилення позицій постачальника, що дозволяє вести переговори з позиції сили [4]. Крім того, володіння енергетичними ресурсами сприяє просуванню національних, економічних, політичних інтересів шляхом застосування тактичних маніпулятивних дій: переповнення ринків або створення штучного дефіциту, пропонування вигідних цін для союзників і шантажування ворогів. Наприклад, переговори щодо ціни на

постачання газу можуть супроводжуватися вимогами до держави-імпортера змінити внутрішню чи зовнішню політику або вступити в політичний чи економічний союз з державою-постачальником. Таким чином, енергетичний фактор має суттєвий вплив на геополітичну архітектуру світу.

З вище зазначеного випливає, що енергоресурси стають потужною зброєю у досягненні стратегічних цілей. Для Росії, яка є багатою на природний газ і нафту, домінування на європейських енергетичних ринках є способом досягнення глобального реваншу і повернення статусу наддержави. Ухвалена у 2003 році «Енергетична стратегія РФ до 2020 року» прямо визначила енергоресурси як засіб впливу на міжнародній арені: «Росія має у своєму володінні значні запаси енергетичних ресурсів і потужний паливно-енергетичний комплекс, які є базою розвитку економіки, інструментом ведення внутрішньої та зовнішньої політики» [5]. Втілення цієї стратегії спостерігалось протягом останніх двадцяти років, що проявилось в розбудові цілої мережі газової інфраструктури, яка сполучає газові родовища Росії як з державами Європи, так і Азії.

У цьому контексті важливо розуміти, що Росія традиційно є багатою на природні ресурси державою. Корисні копалини, насамперед, газ стали не просто однією основою економіки, а й інструментом впливу. Зокрема, шляхом створення непрозорих механізмів продажу газу відбувається своєрідний підкуп політичних еліт, щоб схилити їх до ухвалення зовнішньополітичних кроків в інтересах Росії.

На початку 2000-х років відбулося стрімке зростання цін на нафту, що сприяло економічному розвитку Росії. Саме в цей період почався активний пошук шляхів для відновлення глобального впливу РФ на міжнародній арені. Якщо у радянські часи нарощування сили відбувалося шляхом розвитку військового потенціалу, то в умовах глобалізованого світу провідним інструментом стало, зокрема, будівництво газової інфраструктури на території інших держав. Важливим складником російської енергетичної експансії є державні компанії. Російський «Газпром» є компанією-монополістом, більша частина акцій якої контролюється державою. На використанні «Газпрому» як інструменту політичного тиску не раз наголошували як західні, так і вітчизняні експерти, політики та науковці.

Енергетичні відносини між Європою і Росією можна охарактеризувати як асиметричну взаємозалежність. Упродовж тривалого ЄС імпортував активним російський газ і нафту, тоді як РФ історично залежала від європейських ринків, інвестицій і технологій. Однак, при цьому Європейський Союз зіштовхнувся із

залежністю від російського природного газу, що складає 40% від загального обсягу імпорту «блакитного палива» [6].

Значна залежність європейських ринків від російського газу надала можливість Москві використовувати енергоресурси як важелі впливу. Особливо це стало очевидно у 2009 році, коли Росія перекрила транзит газу до країн Європи через українські газопроводи. Газова криза тривала два тижні, у результаті чого від палива були відрізані Чехія, Румунія, Австрія, Польща, Хорватія та Словаччина. Метою Москви тоді було, зокрема, переконати Європу в необхідності побудови газопроводів в обхід України, представивши Київ як ненадійного партнера в питанні транзиту палива. Газова криза 2009 року стала одним з основних приводів для будівництва «Північного потоку-1», а вже в 2014 році Росія знову застосувала той самий метод, розгорнувши другу газову війну проти України у 2014 році, що стало однією з передумов для розгортання будівництва «Північного потоку-2».

При побудові масштабних інфраструктурних проектів газопостачання в країни Європи питання економічної доцільності відходить на другий план. Передусім, Росія керується політичними цілями. Зокрема, диверсифікована система газопостачання може у майбутньому використовуватися як засіб «невійськового стримування» у разі виникнення загострень у відносинах Росії з іншими країнами. Газопровід «Північний потік-2» спрямований на подвоєння потужності «Північного потоку-1» до 110 мільярдів кубометрів природного газу на рік. Це понад чверть від загальної потреби Європейського Союзу, що недвозначно вказує на вибудовування системи залежності.

Ризики зростання газової залежності Європи від Росії залишаються стало високими. Серед основних загроз – зупинка постачань і завищення цін на паливо. Вразливість ЄС до газових відключень може зрости із завершення будівництва газопроводу «Північний потік-2», що нині являє собою ключовий російський геополітичний проект у сфері енергетики. Згідно з підрахунками, Європейський Союз не зможе прожити без газових постачань з Росії навіть 30 днів, тоді як РФ може існувати без західних інвестицій і технологій щонайменше один рік [7]. Сценарій газового шантажу може бути цілком реалістичним, зважаючи на те, що за останні роки Росія суттєво диверсифікувала ринки газових постачань та розвинула відповідну інфраструктуру. Так, у грудні 2019 року Росія запустила поставки газу в Китай через новий газогін «Сила Сибіру». Маючи альтернативні ринки збуту, Москва зможе використовувати метод газового шантажу як по відношенню до Європейського Союзу загалом, так і до його окремих членів і, таким чином,

впливати на їхню внутрішню та зовнішню політику. Крім того, завершення будівництва «Північного потоку-2» усуне стратегічно важливий фактор стримування російської агресії проти України, оскільки Москва не боїтиметься руйнації газової інфраструктури, що постачає паливо на європейські ринки. Таким чином, якщо через газопроводи проходить значно менше блакитного палива, то втратиться і їхня стратегічна вага. Як наслідок, це може дозволити Росії розширити свою військову агресію проти України.

Проект газопроводу «Північний потік-2» неодноразово зазнавав критики з боку керівників країн Балтії, Вишеградської четвірки, Балкан і України. У березні 2016 року вісім держав у Східній та Центральній Європі підписали листа на адресу голови Європейської Комісії, у якому йдеться про те, що «Північний потік-2» є насамперед геополітичним, а не комерційним проектом, який спрямований проти Європейського Союзу. Ініціатори листа наголошували, що російський газопровід становить ризик для енергетичної безпеки країн регіону [8].

Попри риторику лобістів газогону, «Північний потік-2» має суперечливу економічну доцільність. У дослідженні Atlantic Council відзначається, що загальний економічний ефект буде негативним для Європейського Союзу [9]. Хоча партнери «Газпрому» матимуть прибуток від проекту, країни Центральної та Східної Європи, навпаки, зазнають збитків. Крім того, «Північний потік», який був запущений у 2011 році, досі не виправдав себе економічно. Річ у тім, що ціна транзиту газу через «Північний потік» є вищою, ніж вартість транзиту палива через Україну.

Головними лобістами «Північного потоку-2» у Європі виступають Німеччина та Австрія. «Газпром» і його партнери по проекту, німецька Wintershall і австрійська Omy, обстоюючи будівництво газогону, акцентували на зростанні енергетичних потреб Європи. Зокрема, через падіння видобутку палива у Нідерландах та на шельфі Північного моря. Однак, нині в Європі споживання газу скорочуються швидше, ніж його видобуток.

Зацікавленість Німеччини позначена тим, що «Північний потік-2» значно збільшить її роль як транзитера російського газу. За підрахунками аналітиків, газопровід підвищить здатність Берліна транспортувати газ до 12 мільярдів кубометрів на рік. З іншого боку, транзитні потоки з Польщі до Німеччини через газогін «Ямал-Європа» зменшаться на 17 мільярдів кубометрів на рік. Так само, експерти Атлантичної Ради прогнозують, що будівництво «Північного-потоку-2» може негативно позначитися на обсягах імпорту американського зрідженого природного газу у країни Європи [10].

У разі завершення будівництва і введення в експлуатацію «Північного потоку-2» Німеччина отримає статус «енергетичного хабу», що дасть можливість Берліну стати головним центром для транзиту й зберігання російського газу та його подальшої дистрибуції до країн Західної Європи. Це означатиме збільшення прибутків від продажів для німецьких енергетичних компаній, а також додаткові надходження від транзитних зборів і податків до державного й федеральних бюджетів. Вище згадані чинники вплинули на позицію німецького уряду щодо «Північного потоку-2», відтак, можна прослідкувати політичну складову російського газового проекту.

Вплив німецьких ділових кіл на формування офіційної політики Берліна у контексті побудови «Північного потоку-2» відзначають і аналітики Центру стратегічних і міжнародних досліджень (CSIS): «Будівельний консорціум Nord Stream - 2 охоплює дві німецькі компанії Uniper і Wintershall. Вплив великого бізнесу всередині правлячої партії «Християнсько-демократичний союз» (ХДС) обмежив прагнення правоцентристів до конфронтації з Москвою, хоча сама канцлер налаштована більш войовничо» [11]. Таким чином, Німеччина схильна не вбачати загрозу у будівництві газогону, публічно наголошуючи, що уряд не може втручатися в комерційні питання.

Втягування європейських компаній у спільні з Росією проекти має далекоглядні цілі. Логіка полягає в тому, щоб великий бізнес мав великий вплив на формування політики у європейських країнах. У даному контексті погоджуємося з аналітиками Центру глобалістики «Стратегія XXI», які відзначають, що започаткування проекту «Північний потік-2» у 2015 році збігається у часі з веденням Росією активних бойових дій на Донбасі та посиленням політико-дипломатичного тиску західних держав на Москву. На той момент для Росії було важливо запобігти запровадженню нових економічних санкцій і закріпити за собою статус держави-посередника, а не сторони збройного конфлікту. Таким чином, проект «Північний потік-2» став засобом політичного впливу на провідних європейських акторів, зокрема Німеччину та Францію: «Практично "Північний потік-2" став хабарем "нормандцям". Саме тому — насамперед у Берліні — проект так настійливо характеризують як суто економічний, який нібито не містить ніякої політики чи геополітики» [12]. У цьому контексті закономірним є той факт, що питання укладання договору про транзит газу через Україну підіймалося під час зустрічі лідерів Нормандської четвірки у грудні 2019 року. Це підтверджує гіпотезу про те, що питання поставок газу регулярно використовується Росією як важіль впливу у переговорному процесі на міжнародній арені.

Попри те, що новий Договір про транзит газу між Києвом і Москвою був укладений на 5 років – до 2025 року, збереження транзитної ролі України залишається під питанням. По-перше, у 2020 році спостерігається зменшення обсягів транспортованого газу через українську ГТС. Станом на травень 2020 року, за п'ять місяців було транспортовано 20 млрд кубометрів палива, що на 46% менше ніж в аналогічний період минулого року (36,9 млрд кубометрів) [13]. По-друге, попри санкції з боку США та призупинення добудови «Північного потоку-2», газогін, найімовірніше, буде добудований уже до середини 2020 року.

Сполучені Штати Америки виступають головним опонентом будівництва «Північного потоку-2». Дискусії довкола цього питання неодноразово виходили в публічну площину, демонструючи суперечності, які підривають порозуміння і довіру між союзниками, зокрема між Вашингтон і Варшавою – з одного боку, і Берліном – з іншого. Показовими в цьому контексті були виступи канцлера Німеччини Ангели Меркель і віце-президента США Майка Пенса під час Мюнхенської безпекової конференції у 2019 році. У своїй промові Ангела Меркель фактично висловила підтримку російському проекту, наголосивши, що «молекули російського газу залишаються молекулами російського газу незалежно від того, чи він надходить через Україну чи Балтійське море» [14]. При цьому, канцлер заперечила можливу залежність Берліна від Москви внаслідок будівництва газогону.

Продемонструвавши підтримку «Північного потоку-2», ФРН фактично провела межу між загальноєвропейськими і національними інтересами своєї держави. Якщо розглянути позицію Німеччини з точки зору *realpolitik*, то її інтереси й мотивація є цілком зрозумілою. По-перше, Берлін хоче конвертувати контроль над енергетичними потоками в Європі в політичну потужність. По-друге, ідеться про перебудову європейської архітектури міжнародних відносин, де в останні роки спостерігається тенденція до зростання ролі національних держав. Як слушно відзначив академік Володимир Горбулін: «Північний потік-2» для Німеччини – це вибір стратегічного партнерства: США чи Росія. Схоже, свій вибір Берлін зробив» [15, 16].

На противагу німецькому канцлеру, віце-президент США Майк Пенс під час Мюнхенської безпекової конференції у 2019 році виступив категорично проти реалізації проекту «Північний потік-2». Відстоюючи послідовну позицію Білого дому, він заявив, що за допомогою енергетичних інструментів противник намагається завдати шкоди відносинам між союзниками [17]. У цьому контексті Макс Пенс висловив вдячність партнерам, які зайняли рішучу позицію щодо

«Північного потоку-2». Така риторика повністю вписується в системну політику США стосовно енергетичних проектів РФ у Європі.

Так, у грудні 2019 року Конгрес США схвалив Державний оборонний бюджет на 2020 рік, спрямований на реалізацію основних пріоритетів Сполучених Штатів, включно з протистоянням з Росією та Китаєм. Серед іншого, документ передбачає запровадження санкцій проти компаній, які беруть участь у будівництві російських проектів «Північний потік-2» і «Турецький потік». Санкції США значно посилити позицію Києва у контексті ведення переговорів з Москвою щодо нового контракту про транзит газу через територію України й дещо відтермінували завершення будівництва газогону.

Утім, принципова різниця у позиціях Сполучених Штатів Америки й Німеччини, яка є провідним гравцем у структурі ЄС, негативно впливає на трансатлантичне співробітництво, яке нині перебуває в кризі. Таку тенденцію підтверджують дослідження Фонду Карнегі. Опитування послів європейських держав у США показало, що трансатлантичні відносини зараз перебувають у найгіршому стані від початку нового тисячоліття. Серед іншого, європейські претензії до Сполучених Штатів стосуються застосування екстериторіальних санкцій у контексті будівництва «Північного потоку-2» [18].

Справді, загострення у стосунках між США і європейськими державами виявилось в критичних заявах європейських лідерів щодо запровадження механізму санкцій. Міністр закордонних справ Австрії Александер Шалленберг заявив, що екстериторіальні санкції є неприйнятними для офіційного Відня. У свою чергу, голова Єврокомісії Урсула фон дер Ляєн також виступила проти запровадження Вашингтоном обмежень стосовно компаній, які беруть участь у будівництві «Північного потоку-2». Така риторика ґрунтується перш за все на причинах, які витікають з економічних інтересів європейських держав. Найбільше загроза американських санкцій зачепила компанії з Франції, Італії, Нідерландів, Австрії та Швейцарії. Так, швейцарська компанія Allseas була вимушена припинити будівництво газопроводу, опинившись під загрозою американських санкцій.

Таким чином, наявні розбіжності всередині ЄС та в рамках трансатлантичного союзу демонструють, що Російській Федерації вдалося нанести шкоду відносинам між партнерами. Деструктивний вплив, зокрема, позначився на виробленні спільних позицій, врахуванні інтересів союзників і виявленні солідарності усередині союзу. Це, у свою чергу, створює сприятливі умови для нарощування Росією свого впливу та підвищує вразливість європейських держав до гібридного втручання.

У свою чергу, це також позначається на позиції європейських держав щодо російської агресії проти України. І хоча публічна підтримка Києва залишається сталою, а санкції проти Москви продовжують діяти, в європейському публічному дискурсі спостерігається активізація дискусії щодо необхідності співпраці з Російською Федерацією.

Крім того, завершення будівництва і введення в експлуатацію «Північного потоку-2» може становити загрозу для критичної інфраструктури європейських країн. Річ у тім, що зростання взаємозалежності між інфраструктурними об'єктами призводить до підвищення вразливості до фізичних та кібернетичних загроз. У взаємозалежному світі, де критична інфраструктура поширюється за межі національних кордонів, збільшується і кількість потенційних загроз, які мають широкий спектр інструментів і становлять небезпеку.

Як відзначають аналітики Європейського центру протидії гібридним загрозам, новий газогін не лише «сприятиме російському експорту корупції в європейський бізнес і політику, але також збільшить схильність європейської системи газопостачання до кібернетичних ризиків» [4]. Якщо компанія Nord Stream AG, яка контролюється російським «Газпромом», буде здійснювати управління і «Північним потоком-1» і «Північним потоком-2», то обидва газогони матимуть суміжну систему програмного забезпечення й будуть підключені до взаємозалежного апаратного забезпечення. Таким чином, якщо хакери матимуть на меті отримати доступ до обох газопроводів, то їм достатньо буде зламати систему одного з них, щоб поставити третину від загального експорту газу до ЄС під загрозу.

З огляду на вище зазначене вважаємо за доцільне виокремити три наступні сценарії розвитку подій довкола будівництва «Північного потоку-2»:

Сценарій №1. «Північний потік-2» добудовується і запускається в експлуатацію протягом 2021 року, і при цьому до нього не застосовується всі вимоги Газової директиви ЄС.

Це є найгірший і найбільш негативний сценарій розвитку подій, оскільки буде завдано значної шкоди енергетичній безпеці європейських держав, і нівелюється роль України як держави-транзитера. Як наслідок, Росія отримує значний політичний вплив, посилить свої міжнародні позиції та збільшить свої прибутки, які потім можуть бути спрямовані на здійснення агресії проти інших держав, у тому числі України.

Сценарій №2. «Північний потік-2» добудовується, але до нього застосовуються всі вимоги Газової директиви, зокрема положення щодо поділу компаній-постачальників і компаній-транзитерів.

Це означає, що компанія-оператор «Північного потоку-2» має бути незалежною від російського «Газпрому», а 50% потужності газогону мають резервуватися для альтернативних постачальників. Застосування цих положень знівелює економічну вигоду від газогону. Також це дасть можливість Україні зберегти газотранспортну систему від різкого падіння обсягів транспортування газу, а для країн ЄС - диверсифікувати джерела постачання палива, зокрема розгорнути ширшу співпрацю зі США у контексті постачання скрапленого природного газу.

Сценарій №3. Проект «Північний потік-2» буде заморожений у результаті тиску економічних санкцій.

Цей сценарій є найбільш бажаним для України та її партнерів на теренах Східної та Центральної Європи. Утім такий розвиток подій можливий лише у разі сильної політичної волі як Сполучених Штатів Америки, так і країн-членів Європейського Союзу. У червні 2020 року у Вашингтоні був представлений новий законопроект, що передбачає запровадження нових санкцій проти «Північного потоку-2». Зокрема, законотворці пропонують розширити санкції, які були схвалені та введені в дію раніше, запровадивши санкції не лише проти компаній, які безпосередньо займаються укладанням труб, а й проти тих, хто надає їм юридичну допомогу або страхові послуги. Водночас, варто зазначити, що даний документ навряд чи зможе повністю заморозити завершення будівництва газогону, хоча у ньому й містяться достатньо серйозні формулювання. Тож, на нашу думку, дієвим механізмом стримування у даному випадку могли б стати санкції проти режиму Путіна з опцією їхнього посилення на випадок використання газогону для здійснення політичного тиску.

Висновки. Отже, побудова «Північного потоку-2» забезпечує Росії домінування на енергетичному ринку Європи. Зважаючи на нещодавній запуск «Турецького потоку» й зусилля Росії щодо завершення будівництва газопроводу до Німеччини, спостерігається тенденція, що РФ замикає довкола Європи своє газове кільце. Стратегічною метою для Росії у даному контексті є збільшення залежності європейських держав від російського палива та збереження панівного становища на європейському ринку.

Найімовірніше, газогін «Північний потік-2» буде добудований щонайдовше до середини 2021 року. У цьому зв'язку, країнам Центральної та Східної Європи вкрай важливо якомога більше нейтралізувати негативний вплив проекту, зокрема домогтися застосування у повному обсязі до «Північного потоку-2» Газової директиви Європейського Союзу. Протидія російському газогону потребує тісної кооперації держав-партнерів та чіткої координації дій у

цьому напрямку. Водночас, загроза «Північного потоку-2» відкриває можливість для Польщі стати потужним газовим хабом у Європі, використовуючи ресурс норвезького газу для

транспортування. Це, у свою чергу, дозволить Україні зберегти транзит газу, оскільки держава-сусід зможе закачувати норвезький газ в українські сховища.

«NORD STREAM-2» AS A MECHANISM OF RUSSIAN ECONOMIC INFLUENCE ON THE POLICY OF THE EUROPEAN STATES

Olha Kravchenko, Political Scientist, International relations, Junior Researcher in International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Yurii Illenko Street, 36/1, Kyiv, Ukraine, 04 119; Researcher at the Foreign Policy Research Institute, Tarasivska Street, 21, Kyiv, Ukraine, 01 033, e-mail: olha.kravchenko7@gmail.com; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6649-0247>

The article analyzes political aspects of construction Russian pipeline Nord Stream-2 and its influence on relations between EU member states and the Russian Federation. During the research, it was in detail analyzed the impact of the Russian capital on the process of foreign policy decision making by European governments. The article proves, that the Russian pipeline Nord Stream-2 is not economic, but the politically motivated project. The subject of research of the article is increasing the dependence of EU member-states from Russian influence as a result of construction Nord Stream 2, which is one of the elements of the hybrid policy of the Russian Federation, aimed against EU and NATO member states. The purpose of the article is to analyze the mechanism of the Russian energy influence on the policy of the European states, to reveal threats for the energy security of the European continent, and the impact of economic ties on policy-making of the states regarding Russian aggressive policy. The research describes, how Russia enhances the dependence of European states from natural gas and oil supplies, that appears in the strengthening of Russian political role in Europe. Special attention is paid to the impact of Nord Stream-2 on French and German position on Russia's military aggression against Ukraine. This research allows in detail to study the problem, to analyze threats in purpose to develop an effective mechanism of countering this energy threat. The research activity of this nature may be useful for forming the strategy of saving the status of the transit state of Ukraine and the development of the dialogue with partner states in the context of the construction of the security system and countering Russian influence.

Keywords: Nord Stream 2, political dimension, hybrid threats, European energy security, the scenario of the development of the situation.

«СЕВЕРНЫЙ ПОТОК-2» КАК МЕХАНИЗМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЛИЯНИЯ РОССИИ НА ПОЛИТИКУ ГОСУДАРСТВ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Кравченко Ольга Сергеевна, аспирант, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, ул. Ю. Ильенка, 36/1, г. Киев, Украина, 01033; сотрудник Института внешнеполитических исследований, ул. Тарасовская, 21, г. Киев, Украина, 01033, e-mail: olha.kravchenko7@gmail.com; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6649-0247>

Статья анализирует политические аспекты строительства российского газопровода «Северный поток-2», его влияние на характер взаимоотношений между государствами Европейского Союза и Российской Федерацией. В ходе исследования было детально проанализировано воздействие российского капитала и общих экономических проектов на принятие важных внешнеполитических решений европейскими государствами. В статье доказывается, что российский газопровод «Северный поток-2» является не экономическим, а политически мотивированным проектом. Предметом исследования представляет собой углубление зависимости государств Европейского Союза от российского влияния в результате строительства «Северного потока-2», который является частью гибридной политики Российской Федерации, направленной против государств Европейского Союза и НАТО. Целью статьи является анализ механизмов энергетического влияния России на политику европейских государств, раскрытия угроз для энергетической безопасности европейского пространства, влияния экономических связей на формирование позиции государств касательно агрессивной политики России. Исследование описывает, как Россия усиливает зависимость европейских государств от поставок природного газа и нефти, что проявляется в увеличении политического веса России в Европе. В статье особое внимание уделяется воздействию «Северного потока-2» на формирование позиции Франции и Германии в контексте российской военной агрессии против Украины. Такое исследование помогает детально изучить проблему, проанализировать угрозы, чтобы в будущем сформировать эффективный механизм противодействия энергетической опасности. Исследовательская статья такого характера может быть полезной при создании стратегии сохранения статуса государства-транзитера для Украины и развития диалога с государствами-партнёрами в контексте построения системы безопасности и сопротивления российскому влиянию.

Ключевые слова: Северный поток-2, политический аспект, гибридные угрозы, европейская энергетическая безопасность, сценарий развития событий.

Література

1. The Kremlin Playbook: Understanding Russian Influence in Central and Eastern Europe. Center for Strategic and International Studies. 2016. URL: https://csis-prod.s3.amazonaws.com/s3fs-public/publication/1601017_Conley_KremlinPlaybook_Web.pdf

2. Атрофія трофеїв. Як Україна може скористатись вразливими сторонами російської політики у ЄС? *Центр «Нова Європа»*. 2018. URL: http://neweurope.org.ua/analytics/atrofiya-trofeyiv-yak-ukrayina-mozhe-skorystatys-vrazlyvymy-storonamy-rosijskoyi-polityky-u-yes/#_ftn1
3. Macron defends closer dialogue with Russia, sees no alternative. *Reuters*. 2020. URL: <https://www.reuters.com/article/us-germany-security-macron-russia/macron-defends-closer-dialogue-with-russia-sees-no-alternative-idUSKBN2090CT>
4. Assessing Energy Dependency in the Age of Hybrid Threats. *The European Center of Excellence for Countering Hybrid Threats*. 2019. URL: <https://www.hybridcoe.fi/publications/assessing-energy-dependency-in-the-age-of-hybrid-threats/>
5. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года. *Институт энергетической стратегии*. 2003. URL: http://www.energystrategy.ru/projects/ES-28_08_2003.pdf
6. EU imports of energy products – recent developments. *Eurostat*. 2020. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/pdfscache/46126.pdf>
7. Russian-Ukrainian-EU gas conflict: who stands to lose most? *NATO Review*. 2014. URL: <https://www.nato.int/docu/review/articles/2014/05/09/russian-ukrainian-eu-gas-conflict-who-stands-to-lose-most/index.html>
8. EU leaders sign letter objecting to Nord Stream-2 gas link. *Reuters*. 2016: <https://uk.reuters.com/article/uk-eu-energy-nordstream-idUKKCN0W11YV>
9. The Kremlin's Gas Games in Europe. *Atlantic Council*. 2017. URL: https://www.atlanticcouncil.org/wp-content/uploads/2017/05/The_Kremlin_Gas_Games_in_Europe_0602_RW.pdf
10. What Nord Stream 2 means for Europe? *Atlantic Council*. 2019. URL: <https://atlanticcouncil.org/blogs/ukrainealert/what-nord-stream-2-means-for-europe/>
11. Russian Influence Operations in Germany and Their Effect. *Center for Strategic and International Studies*. 2020. URL: <https://www.csis.org/analysis/russian-influence-operations-germany-and-their-effect>
12. Нормандська перегазовка по-кремлівськи. *Дзеркало тижня*. 2019. №45. URL: https://dt.ua/internal/normandska-peregazovka-po-kremlivski-330617_.html
13. Транзит газу досягнув 20 млрд з початку року. URL: https://tsoua.com/news/tranzyt-gazu-dosyagnuv-20-mlrd-z-pochatku-roku/?fbclid=IwAR2gPgNzBHGyB6ONP2nxUY_WeriCtLEw5A-mwtZTYPT-EmhtRqTOME18SxA
14. Меркель: Європа не має права розривати відносини з Росією. *BBC Україна*. 2019. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/news-47263986>
15. Горбулін В. Вулканічний синдром. *Дзеркало тижня*. 2018. №23 URL: https://dt.ua/internal/vulkanichniy-sindrom-280772_.html
16. Podgorna, I., Babenko, V., Honcharenko, N., Sáez-Fernández, F. J., Fernández, J. A. S., Yakubovskiy, S. Modelling and Analysis of Socio-Economic Development of the European Union Countries through DP2 Method. *WSEAS Transactions on Business and Economics*, Vol. 17, 2020, Art. #44, pp. 454-466. <https://doi.org/10.37394/23207.2020.17.44>
17. Remarks by Vice President Pence at the 2019 Munich Security Conference. *White House*. 2019. URL: <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/remarks-vice-president-pence-2019-munich-security-conference-munich-germany/>
18. How Europe Views Transatlantic Relations Ahead of the 2020 U.S. Election. *Carnegie Endowment for International Peace*. 2020. URL: <https://carnegieendowment.org/2020/02/20/how-europe-views-transatlantic-relations-ahead-of-2020-u.s.-election-pub-81049>

References

1. Center for Strategic and International Studies. (2016). The Kremlin Playbook: Understanding Russian Influence in Central and Eastern Europe. Available at: https://csis-prod.s3.amazonaws.com/s3fs-public/publication/1601017_Conley_KremlinPlaybook_Web.pdf
2. New Europe Center. (2018). Атрофія трофеїв. Як Україна може скористатись вразливими сторонами російської політики у ЄС? Tsentr «Nova Yevropa». [Atrophy of trophies. How can Ukraine take advantage of the vulnerabilities of Russian policy in the EU?]. Available at: http://neweurope.org.ua/analytics/atrofiya-trofeyiv-yak-ukrayina-mozhe-skorystatys-vrazlyvymy-storonamy-rosijskoyi-polityky-u-yes/#_ftn1 (in Ukrainian)
3. Reuters. (2020). Macron defends closer dialogue with Russia, sees no alternative. Available at: <https://www.reuters.com/article/us-germany-security-macron-russia/macron-defends-closer-dialogue-with-russia-sees-no-alternative-idUSKBN2090CT>
4. The European Center of Excellence for Countering Hybrid Threats. 2019. Assessing Energy Dependency in the Age of Hybrid Threats. Available at: <https://www.hybridcoe.fi/publications/assessing-energy-dependency-in-the-age-of-hybrid-threats/>
5. Institute for Energy Strategy. (2003). Energeticheskaya strategiya Rossii na period do 2020 goda. Institut energeticheskoy strategii. [Energy strategy of Russia for the period up to 2020] Available at: http://www.energystrategy.ru/projects/ES-28_08_2003.pdf
6. Eurostat. (2020). EU imports of energy products – recent developments. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/pdfscache/46126.pdf> (in Russian)
7. NATO Review. (2014). Russian-Ukrainian-EU gas conflict: who stands to lose most? Available at: <https://www.nato.int/docu/review/articles/2014/05/09/russian-ukrainian-eu-gas-conflict-who-stands-to-lose-most/index.html>

8. Reuters. (2016). EU leaders sign letter objecting to Nord Stream-2 gas link. Available at: <https://uk.reuters.com/article/uk-eu-energy-nordstream-idUKKCN0WI1YV>
9. Atlantic Council. (2017). The Kremlin's Gas Games in Europe. Available at: https://www.atlanticcouncil.org/wp-content/uploads/2017/05/The_Kremlin_Gas_Games_in_Europe_0602_RW.pdf
10. Atlantic Council. (2019). What Nord Stream 2 means for Europe? Available at: <https://atlanticcouncil.org/blogs/ukrainealert/what-nord-stream-2-means-for-europe/>
11. Center for Strategic and International Studies. (2020). Russian Influence Operations in Germany and Their Effect. Available at: <https://www.csis.org/analysis/russian-influence-operations-germany-and-their-effect>
12. Dzerkalo tyzhnia. (2019). Normandska perehazovka po-kremlivsky. [Norman gasification in the Kremlin style] № 45. Available at: https://dt.ua/internal/normandska-peregazovka-po-kremlivski-330617_.html (in Ukrainian)
13. Tranzyt hazu dosiahnuv 20 mlrd z pochatku roku [Gas transit has reached 20 billion since the beginning of the year]. Available at: https://tsoua.com/news/tranzyt-gazu-dosyagnuv-20-mlrd-z-pochatku-roku/?fbclid=IwAR2gPgNzBHGYb6ONP2nxUY_WeriCtLEw5A-mwtZTYPT-EmhtRqTOME18SxA (in Ukrainian)
14. BBC Ukraine. (2019). Merkel: Yevropa ne maie prava rozryvaty vidnosyny z Rosiieiu. [Merkel: Europe has no right to sever relations with Russia] Available at: <https://www.bbc.com/ukrainian/news-47263986> (in Ukrainian)
15. Horbulin V. (2018) Vulkanichnyi syndrom. [Volcanic syndrome] Dzerkalo tyzhnia. № 23. Available at: https://dt.ua/internal/vulkanichniy-sindrom-280772_.html (in Ukrainian)
16. Podgorna, I., Babenko, V., Honcharenko, N., Sáez-Fernández, F. J., Fernández, J. A. S., Yakubovskiy, S. (2020). Modelling and Analysis of Socio-Economic Development of the European Union Countries through DP2 Method. WSEAS Transactions on Business and Economics, Vol. 17, Art. #44, pp. 454-466. <https://doi.org/10.37394/23207.2020.17.44>
17. White House. (2019). Remarks by Vice President Pence at the 2019 Munich Security Conference. Available at: <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/remarks-vice-president-pence-2019-munich-security-conference-munich-germany/>
18. Carnegie Endowment for International Peace. (2020). How Europe Views Transatlantic Relations Ahead of the 2020 U.S. Election. Available at: <https://carnegieendowment.org/2020/02/20/how-europe-views-transatlantic-relations-ahead-of-2020-u.s.-election-pub-81049>

ВПЛИВ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ДІЯЛЬНІСТЬ БІЗНЕС-СИСТЕМ

Пархоменко Наталія Олександрівна

канд. екон. наук, доцент,

Харківський національний економічний

університет імені Семена Кузнеця

проспект Науки, 9А, Харків, Україна, 61166

email: natalia.parkhomenko@hneu.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8776-6970>

Scopus Author ID: 57204433760

Сучасні процеси економічного розвитку бізнес-систем відбуваються під впливом глобального середовища, що потребує постійного моніторингу, аналізу, діагностики та корегувальних дій. Предметом дослідження в статті є розвиток бізнес-систем в умовах глобалізації. Метою дослідження є вивчення впливу тенденцій розвитку глобального середовища на діяльність бізнес-систем. Для досягнення мети поставлено наступні завдання: уточнити поняття «глобальне середовище»; охарактеризувати структуру глобального бізнес-середовища; визначити його особливості; окреслити напрями діагностики глобального середовища; надати характеристику чинникам, що впливають на глобальне середовище; виділити ключові параметри розвитку глобального бізнес-середовища; виявити тенденції розвитку глобального середовища на основі міжнародних рейтингів та прогнозів розвитку; визначити чинники, які забезпечують зміни глобального середовища з метою формування та реалізації стратегій діяльності бізнес-систем у глобальному середовищі. В дослідженні використовувалися методи аналізу, синтезу, порівняння, систематизації, узагальнення, системний підхід. Отримано такі результати: доведено, що бізнес-системи, які діють на міжнародних ринках постійно потребують збору та узагальнення інформації про стан глобального середовища, комплексного оцінювання параметрів бізнес-середовища, визначення зміни тренду з метою формування та реалізації бізнес-стратегії. Висновки: визначення тенденцій розвитку глобального середовища забезпечує стабільний стан бізнес-системи, її конкурентоспроможність, результативність діяльності. Вивчення впливу глобального бізнес-середовища на діяльність бізнес-систем дозволяє провести всебічне оцінювання, а також визначити пріоритетні чинники формування залежно від напрямків, сфер діяльності, видів бізнесу.

Ключові слова: глобальне середовище, бізнес-система, бізнес-середовище, міжнародні ринки, міжнародні рейтинги.

Постановка проблеми. Результативність діяльності бізнес-системи залежать від характеристик глобального бізнес-середовища. Сучасні процеси глобального економічного розвитку, інтеграції та дезинтеграції, поява нових тенденцій у бізнес-взаємодії, глобальна конкуренція, інформатизація, віртуалізація та сетевізація, зміни на рівні внутріорганізаційних відносин бізнес-системи та взаємозв'язків із зовнішнім середовищем потребують постійного моніторингу, аналізу, діагностики та корегувальних дій за впливом чинників глобального середовища. Класифікація глобального середовища за відповідними критеріями дозволяє комплексного оцінювати всі складові та здійснювати дієве управління розвитком кожного підприємства. Визначення тенденцій розвитку глобального середовища забезпечує стабільний стан бізнес-системи, її конкурентоспроможність, результативність діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження глобального середовища

проводили вітчизняні та зарубіжні фахівці: М. Портер, Д. Сміт, О.В. Макара, О.М. Пісна, Н.М. Рилач, Н.В. Вдовенко, С.І. Пирожков, М.І. Мельник, Т.Г. Остапенко та інші. Науковці, вивчаючи питання формування та розвитку глобального середовища, визначають ключові складові успіху у бізнес-середовищі [1], розглядають різні аспекти поведінки компаній у глобальному середовищі [2], оцінюють конкурентне середовище країн світу, використовуючи рейтинги [3-4], проводять моніторинг інноваційної складової бізнес-середовища [5-6], характеризують вплив процесів глобалізації на розвиток бізнес-систем [7], визначають можливості адаптації бізнес-систем до глобального середовища [8]. Загалом, фахівці основну увагу концентрують на декількох параметрах функціонування та розвитку бізнес-середовища. Доцільним є проведення комплексного оцінювання тенденцій розвитку глобального середовища в бізнес-діяльності суб'єктів, що надасть можливість визначити основні напрями

трансформації бізнесу та спрогнозувати перспективи його розвитку.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення впливу тенденцій розвитку глобального середовища на діяльність бізнес-систем, в тому числі суб'єктів міжнародного бізнесу. Для досягнення мети поставлено наступні завдання: уточнити поняття «глобальне середовище»; охарактеризувати структуру глобального бізнес-середовища; визначити його особливості; окреслити напрями діагностики глобального середовища; надати характеристику чинникам, що впливають на глобальне середовище; виділити критерії класифікації глобального бізнес-середовища; виявити тенденції розвитку глобального середовища на основі міжнародних рейтингів та прогнозів розвитку; визначити ключові чинники, які забезпечують зміни глобального середовища з метою формування та реалізації стратегій діяльності бізнес-систем у глобальному середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобальне бізнес-середовище є складною та багатомірною системою, яка динамічно змінюється та потребує постійного вивчення й корегування. Під глобальним середовищем будемо розуміти сукупність економічних умов розвитку бізнес-систем. Розвиток глобального бізнес-середовища забезпечується сукупністю окремих суб'єктів бізнесу, їх взаємозв'язками та факторами оточуючого середовища, які впливають на підприємницьке та ділове життя.

Кожна бізнес-система має внутрішнє середовище, ресурси, персонал, технологію, менеджмент. При цьому внутрішнє середовище бізнес-системи змінюється під впливом зовнішнього середовища. Глобальне бізнес-середовище доцільно відокремлювати за наступними особливостями: бізнес-середовище є частиною суспільного середовища; результативність економічних процесів у країні забезпечують якісні характеристики бізнес-середовища; бізнес-середовище формується в межах певної території (регіону, країни), яка має відповідні культурні, інституціональні, правові особливості; глобальне бізнес-середовище формується зовнішніми чинниками політичного, економічного соціального впливу, сукупність яких формує умови для функціонування бізнес-системи [8].

Сучасний бізнес розвивається в певних умовах економічного середовища, яке може бути локальним, національним, регіональним та глобальним. Глобальне середовище впливає на розвиток суб'єкта міжнародного бізнесу та залежить від них. Особливості розвитку глобального середовища визначають результативність діяльності зазначених суб'єктів. Тенденції розвитку глобального середовища дають можливість визначити

майбутні напрями та пріоритети розвитку бізнес-систем.

Поняття «глобальне середовище» пов'язане із терміном «глобалістика», під яким розуміють галузь досліджень, яка спрямована на виявлення сутності, тенденцій і причин процесів глобалізації, інших глобальних процесів і проблем [9]. Глобальність означає масштабність, сукупність процесів і взаємозв'язок структур. В процесі свого розвитку бізнес-системи підпорядковуються міжнародним нормам і стандартам, відбуваються глобальні трансформації та зміни. Такі трансформації визначають особливості глобального середовища, в якому більшість бізнес-систем використовують глобальні норми та стандарти щодо виробництва, товаропросування, споживання. Найбільший вплив глобального середовища зазнають бізнес-системи, які здійснюють міжнародну діяльність.

Діагностика глобального середовища здійснюється в напрямку економічної діяльності – при визначенні доцільності виходу на міжнародні ринки та обґрунтуванні обсягів майбутньої міжнародної діяльності; в напрямі формування міжнародної інноваційної діяльності – при оцінюванні результативності використання зарубіжних технологій, отриманні ліцензій, патентів тощо; в напрямі правового забезпечення міжнародної діяльності – при використанні міжнародних норм, правил та принципів в процесі ведення зовнішньоекономічної діяльності; в напрямі політичного впливу – в процесі взаємодії інституційних органів влади та бізнес-систем; в напрямі культурного взаємозв'язку – при поєднанні декількох ділових бізнес-стереотипів, коли відповідні процеси ведення бізнесу, ділового протоколу стають уніфікованими. Глобальні зміни та перетворення формуються під впливом різних країн світу. Усі країни приймають участь у формуванні глобального середовища.

На формування глобального середовища впливають демографічні, культурні, законодавчі, політичні, економічні, соціальні, психологічні сфери розвитку бізнес-систем. Так, демографічна ситуація в країні впливатиме на соціально-економічні процеси, рівень попиту та пропозиції, кон'юнктурні показники діяльності бізнес-системи. Коли в країні позитивне відтворення населення, ситуація свідчить про сприятливі умови, високий рівень якості життя, високі показники розвитку людського капіталу. Також демографічною складовою глобального середовища є бебі економіка та наноекономіка. Бебіекономіка визначає вплив системи виховання та навчання дитини на розвиток та використання людського потенціалу в умовах глобалізації. Наоекономіка пояснює та прогнозує економічну поведінку людини, визначає фактори, які обумовлюють таку

поведінку, виявляє вплив діяльності окремих осіб на поведінку підприємств [10]. Саме на основі економічної поведінки людини бізнес-системи формують обсяги виробництва та реалізації, розподіл ресурсів, прогнозують прибутки та результати діяльності. Бебі та наноекономіка як економіка дитини та людини, враховуючи підходи до життя та економічної діяльності стають базисом економічного розвитку бізнес-системи. Розвиток наноекономіки визначається статевовіковою структурою населення, гендерними питаннями, соціальними інститутами. Результатом взаємовпливу та взаємозв'язку наноекономіки та суспільства є економіка нанотехнологій. Розвиток виробництва на основі провідних нанотехнологій відбувається при поєднанні традицій, освіти, інформаційного забезпечення, діяльності окремих індивідів. Економіка нанотехнологій забезпечує покращення якості життя населення та вдосконалення виробничого процесу. Суспільство визначає умови розвитку бебі та наноекономіки.

До умов формування та розвитку глобального середовища відносять також психологічні передумови розвитку бізнесу. Поведінка контрагентів бізнесу визначає його результативність та доцільність, тому психологічна складова бізнес-середовища в якості вивчення причин поведінки та рівня впливу стає важливим елементом дослідження. До того ж, психологія економічних суб'єктів, психологія управління, психологія сприйняття змін та інновацій формують вектор психологічного впливу глобального середовища. Сукупність демографічних та психологічних складових глобального середовища формують культурні передумови розвитку бізнесу. Крім того, комплекс традицій, звичаїв, уподобань, ділові стереотипи поведінки визначають середовище економічної взаємодії суб'єктів бізнесу. Задоволення потреб споживачів суб'єктами бізнесу реалізується на основі сукупного вивчення глобального середовища. Способи спілкування, навички, знання, вміння, рівень естетичного розвитку визначають здібності персоналу бізнес-систем та забезпечують культурну складову глобального середовища. Світова та національна культура також впливають на формування глобального середовища. Вони поєднані та взаємопов'язані між собою. Під впливом світової та національної культури формується та розвивається бізнес. Знання культурних стереотипів, правил поведінки в ділових переговорах, вміння налагоджувати контакти з іноземними контрагентами, побудова системи менеджменту у різнонаціональній компанії визначають культурне глобальне середовище.

Що стосується політичного середовища, яке є складовою глобального середовища, воно пов'язане із визначенням питань форм та

завдань державної влади, відносинами між соціальними групами, державне регулювання та управління, зовнішньоекономічна політика тощо. Кожна країна світу визначає напрями державної політики в різних сферах життя. Заходи державної політики реалізуються шляхом ліцензування, квотування, оподаткування, обмежувальних зовнішньоекономічних інструментів тощо. Політичне середовище пов'язане із законодавчим (правовим), яке регламентує відповідні правила та норми діяльності бізнесу у глобальному середовищі. Правове середовище охоплює міжнародне право, яке забезпечує регулювання на світовому рівні, а також регуляторні інструменти зовнішньоекономічної діяльності на рівні кожної країни. Міжнародне право шляхом норм та принципів здійснює регулювання взаємозв'язків між суб'єктами господарювання у глобальному середовищі. Складовими міжнародного права є торговельне, податкове, валютно-фінансове, транспортне право, нормативно-законодавчі документи, які регулюють інноваційну, інвестиційну, аграрну, туристичну діяльність тощо. Глобальне правове середовище зорієнтоване на заходи, які регулюють міжнародні операції щодо регулювання експортно-імпортних операцій, порівняльного оцінювання системи права країн-контрагентів, регулювання цінової політики та монопольних обмежень, визначення трудових відносин та нормативів оплати праці, регулювання міграційних потоків, захисту прав власності, регулювання переміщення капіталу [4], визначення особливостей створення, реорганізації та трансформації бізнесу, організації міжнародних перевезень, оцінювання правової системи країни.

Глобальне економічне середовище охоплює кон'юнктуру ринку та макроекономічні чинники та передумови, які визначають траєкторію розвитку бізнесу. Ця складова глобального середовища дає відповідь на питання щодо ефективності діяльності підприємств країни внаслідок економічної взаємодії та взаємовідносин між державами та на рівні національної економіки. Економічне середовище охоплює всі складові макроекономіки, умови формування попиту та пропозиції, взаємодію системи підприємств, інфраструктурні складові. Взагалі глобальне економічне середовище складається з відповідних національних середовищ, на які впливають процеси глобалізації, інтеграції та дезинтеграції. Глобальне економічне середовище потребує більш уніфікованих правил та норм ведення бізнесу, єдиних для більшості країн та суб'єктів бізнесу, оскільки адаптуватися до особливостей кожної країни доволі складно. Процеси адаптації бізнес-систем до глобального

середовища проявляються у формах пристосування та підлаштування до сукупності різних складових глобального середовища (культурного, політичного, демографічного, правового, економічного тощо). Глобальне середовище складається з діяльності багатьох суб'єктів, які взаємодіють між собою.

Отже, під глобальним середовищем будемо розуміти сукупність сукупність економічних умов розвитку бізнес-систем. Нас цікавлять умови, які визначають тенденції розвитку підприємницького та ділового бізнес-життя. Останніми тенденціями розвитку глобального середовища є його залежність від глобалістики, зміна переходу станів середовища, сукупність саме економічних умов розвитку, важливість адаптації суб'єктів бізнесу до змін. Ці тенденції мають системний характер. Складники глобального середовища визначають напрями розвитку бізнес-систем, доцільність зміни траєкторії розвитку.

Дослідження глобального середовища є однією з інноваційних тенденцій. Американські фахівці В. Чан Кім та Р. Моборн [11] пропонують розглядати глобальне середовище як сукупність просторів, двох океанів – червоного та блакитного. Червоний океан охоплює всі галузі економіки, існуючий ринок. Бізнес конкурує з метою залучення до свого простору споживачів. Чим більше виробників, тим менше можливостей у компаній для розвитку. Блакитні океани охоплюють невивчений ринковий простір. В цих океанах переважає співпраця та кооперація, створення нових товарів та послуг та максимізація прибутків завдяки цьому. Коли підприємства утворюють нові галузі, або змінює межі ринків зароджуються або формуються блакитні океани. Дослідники вивчали діяльність підприємств, які сформували шлях до блакитних океанів та їх конкурентів, які не працювали в інноваційних напрямках та залишилися в межах червоних океанів [6]. Тобто керівництво бізнес-систем повинне визначати стратегію, обираючи напрям між червоним та блакитним океаном. Бізнес-системи, які обирають шлях блакитних океанів швидко змінюються, оптимізують ресурси, діагностують ситуації, постійно моніторять та гнучко контролюють результати, структуру управління, корпоративну культуру, стиль керівництва, комунікації. Найбільш ефективним способом забезпечення стабільного зростання бізнес-системи у глобальному середовищі є стратегія не конкурувати на переповнених ринках. В червоних океанах підприємства намагаються отримати кращі конкурентні позиції з метою збільшення попиту. В ситуації наповненості ринку, прибутки зменшуються, сповільнюються темпи росту, конкурентна боротьба стає більш жорсткою. Найбільш результативним напрямом розвитку в глобальному середовищі є розвиток

блакитних океанів, тобто ринків, на яких відсутня конкуренція для бізнес-системи. Інноваційні бізнес-системи здебільшого не створюють переважно нові товари, вони пропонують споживачам нові цінності, модернізують існуючу продукцію [11], в наслідок чого мають стабільний дохід, поступове зростання, нові бренди. Більшість блакитних океанів утворюються в межах червоних океанів, тобто новий бізнес, нові асортименти позиції виникають в існуючих бізнес-системах. Блакитні та червоні океани успішно поєднуються. Стратегія блакитних та червоних океанів впливає на розподіл ресурсів бізнес-системи. У глобальному середовищі термін реалізації стратегії зменшується, вона потребує постійного моніторингу, адаптації та координування. Ефективний розвиток бізнес-систем у глобальному середовищі досягається, перш за все, завдяки конкурентоспроможності та інноваційності.

Складовими глобального бізнес-середовища є глобальні системи з просування продукції, фінансів, інтелектуальної власності. Вихід підприємств на міжнародні ринки означає діяльність за правилами глобального середовища, з більшою кількістю конкурентів, за дотриманням міжнародних вимог та правил. Отже, глобальне середовище формується чинниками міжнародного бізнесу, культурними особливостями, економічними та політичними, регуляторними складовими.

Стан розвитку глобального середовища через дослідження позицій країн світу можна оцінити завдяки міжнародним рейтингам, що дозволить визначити тенденції розвитку. В табл. 1 наведено рейтинг країн світу за індексом глобалізації у 2015-2020 роках.

Враховуючи зміну позицій країн у рейтингу за рівнем глобалізації (табл. 1), топ країн, які очолюють рейтинг майже не змінюється протягом 2015-2020 років. Найбільш глобалізованими країнами на сьогодні залишаються Швейцарія, Нідерланди, Бельгія. Слід додати, що погіршилися позиції Ірландії, Сінгапуру, Угорщини. Сінгапур, який у 2015-2016 роках був на лікуючих позиціях вийшов з числа лідерів, натомість покращилися позиції Німеччини з 2018 року та Великобританії з 2018 року. Індекс глобалізації є комбінованим показником, який надає можливість провести оцінювання позиції країни у глобальному середовищі, виявити її масштаби інтеграції, порівняти країни за складовими розвитку глобального простора, а саме економічними, політичними та соціальними компонентами. Лідерами цього рейтингу є скандинавські країни, найбільш розвинені країни Європи, Канада. Цікавим є той факт, що такі країни, як США, Японія, Китай, Російська Федерація не входять до групи країн-лідерів рейтингу,

незважаючи на свій геополітичний вплив, наявні ресурси та можливості, що можна пояснити або політичними умовами, або рівнем соціального забезпечення, або економічними змінами, які відбуваються

останнім часом у цих країнах. Високі позиції країн у відповідному рейтингу залежить також від рівня бізнес-середовища країни відносно партнерів та контрагентів, від стратегії глобального розвитку країни.

Таблиця 1

Рейтинг країн світу за індексом глобалізації

Позиція за рейтингом	2020	2019	2018	2017	2016	2015
1	Швейцарія	Швейцарія	Бельгія	Нідерланди	Нідерланди	Ірландія
2	Нідерланди	Нідерланди	Нідерланди	Ірландія	Ірландія	Нідерланди
3	Бельгія	Бельгія	Швейцарія	Бельгія	Бельгія	Бельгія
4	Швеція	Швеція	Швеція	Австрія	Австрія	Австрія
5	Великобританія	Великобританія	Австрія	Швейцарія	Швейцарія	Сінгапур
6	Німеччина	Австрія	Данія	Данія	Сінгапур	Швеція
7	Австрія	Німеччина	Франція	Швеція	Данія	Данія
8	Данія	Данія	Великобританія	Великобританія	Швеція	Португалія
9	Фінляндія	Фінляндія	Німеччина	Франція	Угорщина	Швейцарія
10	Франція	Франція	Фінляндія	Угорщина	Канада	Фінляндія
11	Ірландія	Норвегія	Норвегія	Канада	Фінляндія	Угорщина
12	Норвегія	Іспанія	Угорщина	Фінляндія	Португалія	Канада
13	Чехія	Чехія	Ірландія	Португалія	Норвегія	Чехія
14	Португалія	Угорщина	Канада	Кіпр	Кіпр	Іспанія
15	Канада	Португалія	Чехія	Чехія	Іспанія	Люксембург
	42. ОАЕ	43. ОАЕ	47. Туреччина	43. Бахрейн	39. Чилі	40. Латвія
	43. Катар	44. Катар	48. Ісландія	44. Таїланд	40. Латвія	41. Таїланд
	44. Україна	45. Україна	49. Україна	45. Україна	41. Україна	42. Україна
	45. Йорданія	46. Йорданія	50. Мексика	46. Сербія	42. Таїланд	43. Бахрейн
	46. Уругвай	47. Уругвай	51. Панама	47. Йорданія	43. Бахрейн	44. Туреччина
Остання позиція	196. Сомалі	197. Еритрея	185. Еритрея	207. Віргінські острови	192. Соломонові острови	191. Соломонові острови

Джерело: сформовано на основі [13].

Для більш детального аналізу тенденцій розвитку глобального середовища доцільно порівняти рейтинги країн за декількома показниками. Таким рейтингом може бути рейтинг країн за індексом глобальної конкурентоспроможності, який визначає Всесвітній економічний форум. Цей рейтинг виявляє національну конкурентоспроможність, тобто характеризує можливості країни забезпечувати темпи економічного зростання та покращення рівня добробуту громадян. Це комплексний показник, який поєднує такі складові, як інфраструктура, якість інститутів, макроекономічна стабільність, здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів та послуг, ефективність ринку праці, розвиток фінансового ринку, рівень технологічного розвитку, розмір внутрішнього ринку, конкурентоспроможність компаній, інноваційний потенціал.

Значення показника індексу глобальної конкурентоспроможності за розрахунками Всесвітнього економічного форуму [14] свідчить

про те, що лідерами є розвинені країни з високим рівнем потенціалу, динамічним бізнес-середовищем, зростаючими темпами розвитку економіки, сприятливим бізнес-кліматом, такі як Сінгапур, США, Швейцарія, Німеччина, Японія, Гонконг. Позиція України знизилася порівняно із 2015 роком, що говорить про низький конкурентний потенціал, вагомій складності та негативну динаміку.

Охарактеризуємо динаміку індексу економічної свободи, який визначається експертами Heritage Foundation [15]. Цей показник характеризує відсутність втручання держави у процеси виробництва, розподілу та споживання товарів та послуг за виключенням надання громадянам захисту та підтримки свободи. Індекс економічної свободи також комплексний показник, що визначається на основі свобод: бізнесу, торгівлі, податкової, від влади, грошової, інвестицій, фінансової, захисту прав власності, від корупції та трудових відносин.

Індекс економічної свободи представляє дещо інших лідерів, порівняно з індексом

конкурентоспроможності та глобалізації. До лідуючих потрапили країни Азії та Океанії, а саме Сінгапур, Гонконг, Тайвань, Нова Зеландія, Австралія. Крім того, залишаються в лідерах скандинавські країни та деякі країни Європи. Доволі високою позицію має Чилі. Україна протягом 2015-2017 років займала доволі низькі позиції у 170 десятці поряд з Конго, Чад, Суринам, Болівією, Анголою, у 2020 році Україна піднялася до 134 позиції, але рейтинг продовжує бути доволі низьким. Позиції країн лідерів свідчать про легкість та простоту ведення бізнесу в цих країнах, де майже відсутнє втручання держави, перешкоди виробництву та споживанню товарів та послуг [15].

Перейдемо до розгляду рейтингу країн за індексом легкості ведення бізнесу [16] (табл. 2).

Цей показник характеризує простоту здійснення підприємницької діяльності у країнах світу, складається Світовим банком. Лідуючі позиції свідчать про рівень регулювання бізнесу, захист прав власності. Значення індексу встановлюють сильний взаємозв'язок між умовами розвитку бізнесу та зростанням економіки країни. Основою показника є наступні складові: розпочинання бізнесу, отримання дозволів, реєстрація майна, отримання електропостачання, отримання кредиту, захищеність інвесторів, сплата податків, міжнародна торгівля, забезпечення контрактної діяльності та закриття підприємства.

Таблиця 2

Рейтинг країн світу за легкістю ведення бізнесу у 2015-2020 роках

Позиція за рейтингом	2020	2019	2018	2017	2016	2015
1	Нова Зеландія	Нова Зеландія	Нова Зеландія	Нова Зеландія	Сінгапур	Сінгапур
2	Сінгапур	Сінгапур	Сінгапур	Сінгапур	Нова Зеландія	Нова Зеландія
3	Гонконг	Данія	Данія	Данія	Данія	Гонконг
4	Данія	Гонконг	Південна Корея	Гонконг	Південна Корея	Данія
5	Південна Корея	Південна Корея	Гонконг	Південна Корея	Гонконг	Південна Корея
6	США	Грузія	США	Норвегія	Великобританія	Норвегія
7	Грузія	Норвегія	Великобританія	Великобританія	США	США
8	Великобританія	США	Норвегія	США	Швеція	Великобританія
9	Норвегія	Великобританія	Грузія	Швеція	Норвегія	Фінляндія
10	Швеція	Македонія	Швеція	Македонія	Фінляндія	Австралія
11	Литва	ОАЕ	Македонія	Тайвань	Тайвань	Швеція
12	Малайзія	Швеція	Естонія	Естонія	Македонія	Ісландія
13	Маврикій	Тайвань	Фінляндія	Фінляндія	Австралія	Ірландія
14	Австралія	Литва	Австралія	Латвія	Канада	Німеччина
15	Тайвань	Малайзія	Тайвань	Австралія	Німеччина	Грузія
	62. Саудівська Аравія	69. В'єтнам	74. Узбекистан	78. Китай	81. Гватемала	94. Мальта
	63. Індія	70. Киргизстан	75. Бутан	79. Сан-Марино	82. Саудівська Аравія	95. Філіппіни
	64. Україна	71. Україна	76. Україна	80. Україна	83. Україна	96. Україна
	65. Пуерто Ріко	72. Греція	77. Киргизстан	81. Боснія і Герцеговина	84. Бруней Даруссалам	97. Багамські острови
	66. Бруней Даруссалам	73. Індонезія	78. Китай	82. В'єтнам	85. Китай	98. Домініканська Республіка
Остання позиція	190. Сомалі	190. Сомалі	190. Сомалі	190. Сомалі	189. Еритрея	189. Еритрея

Джерело: сформовано на основі [16].

Враховуючи зміну позицій країн у рейтингу за рівнем легкості ведення бізнесу (табл. 2), топ п'ятірки країн, які очолюють рейтинг майже не змінюється протягом 2015-2020 років. Лідерами залишаються Нова Зеландія, Сінгапур, Гонконг, Данія, Південна Корея. Значних успіхів досягли Грузія та Малайзія. Ці країни пропонують найкращі умови для відкриття та ведення бізнесу. Саме державна політика визначає та корегує всі складові бізнес-середовища. Україна в цьому рейтингу піднялася із 96 позиції у 2015 році до 64 позиції у 2020 році, що відображає доволі позитивну

динаміку, значне покращення бізнес-середовища для посилення ділової активності, залучення інвестицій тощо.

Цікавим моментом є те, що в більшості міжнародних рейтингів, які характеризують глобальне середовище стосовно розвитку бізнесу відсутні Китай, Японія, Російська Федерація. Якщо розглянути рейтинги цих країн за темпами зростання ВВП у 2019 році, то Китай посідав 35 позицію (зростання на 5,1%), Японія – 93 позицію (зростання на 2,4%), Російська Федерація – 159 позицію (спад на 0,1%), що свідчить про складні економічні

процеси, стагнацію і, відповідно, зміну напрямів державної політики щодо розвитку бізнесу та відповідно позиціонування країни.

Для визначення тенденцій розвитку глобального середовища окрім рейтингів можна використовувати також прогнози. Цікавим прогнозом є Звіт ООН щодо шести моделей розвитку економіки після коронакризи та потенціал їх розвитку [17]. Розглянемо вірогідні перспективи розвитку глобального середовища у найближчі роки. Однією з перспективних моделей розвитку є ексабайтова економіка, тобто розвиток автоматизації та цифровізації. Доступ населення до Інтернету, використання мобільних телефонів, стимулювання роботи в Інтернеті (як наслідок пандемії), пришвидшення потоків обміну інформацією через 5G, он-лайн навчання, використання пристроїв дистанційного моніторингу в системі охорони здоров'я, персоналізовані фінансові операції, контроль енергоефективності засобами автоматизації є очікуваними наслідками та орієнтирами для змін. Наступною моделлю фахівці називають економіку добробуту, тобто переосмислення населенням до свого здоров'я і, в наслідок цього, зміни в поведінці споживачів. Тобто очікується розширення обсягів світового ринку оздоровлення через індустрію краси, туризм, нерухомість, фітнес, дієтичне харчування, тренінги щодо фізичного та психічного здоров'я. Наступною моделлю розвитку визначають вуглецево-нейтральну економіку, яка передбачає поступовий перехід країн світу на відновлювальні джерела енергії, скорочення викидів CO₂, розвиток світового ринку електромобілів. Модель економіки замкнутого циклу передбачає свідоме споживання та продовження терміну служби товарів. Тобто, враховуючи тенденцію зростання чисельності населення в світі, підвищення рівня витрат на ресурси, обізнаність у їх вичерпності, корпорації та уряди країн поступово запроваджують заходи, які стосуються зменшенню впливу на навколишнє середовище, зменшення відходів, повторна переробка ресурсів та генерування енергії. Тобто прогнозується зростання розміру ринку переробки металів, впровадження курсу країн світу на зелену економіку, заохочення перепродажу вживаної продукції. Модель економіки біоросту спрямована на розвиток світового аграрного ринку та створення екологічно чистих біоматеріалів, здатних розкладатися [17]. Ринки потребують нових аграрних культур, що мають високі поживні якості та стійкість до хвороб та погодних умов, що зменшить відповідні ризики. Інновації в аграрній сфері, такі як вертикальне землеробство та гідропоніка поступово набувають поширення. Враховуючи досвід під

час пандемії короно вірусу, країнами переглядається політика продовольчої безпеки через імпортозаміщення, місцеве та локальне виробництво продуктів харчування першої необхідності. Останнім пріоритетним напрямком розвитку є економіка вражень, тобто схильність споживачів купувати не товар, а емоції, потребуватиме технологічних змін та інновацій у різних сферах: виробництво, охорона здоров'я, сфера послуг, фінансові операції, операції з нерухомістю, туризм тощо. В цьому напрямку можливостями розвитку є світовий ринок цифрового контенту, світовий ринок банківських та фінансових чат бот-послуг, 3D зображення, світовий ринок туризму [18]. Тобто, незважаючи на розвиток концепції свідомого споживання, піклування про довкілля, споживач хоче вражень та емоцій. Саме ці можливі тенденції слід враховувати бізнес-системам в процесі свого динамічного розвитку. Отже, світовий попит на метали, одяг та продукти харчування може скоротитися в майбутньому, що знизить рівень світових цін на сировину. Країни, розвиток та життєздатність яких залежить від продажу сировини, повинні здійснювати процеси диверсифікації. Глобальні зміни будуть стимулюватися слабкими економіками. Країни, що розвиваються матимуть значний вплив на розвиток товарних ринків.

Висновки з проведеного дослідження.

Надана характеристика бізнес-середовища дозволяє провести його оцінювання з різних сторін, а також визначити пріоритетні чинники формування залежно від напрямків, сфер діяльності, видів бізнесу. В умовах нестабільності розвитку глобального середовища ключовими пріоритетними процесами є моніторинг складових глобального середовища, оцінювання чинників, які суттєво впливають на зміни та виявлення тенденцій розвитку. Бізнес-системи, які діють на міжнародних ринках постійно потребують збору та узагальнення інформації про стан глобального середовища, комплексного оцінювання параметрів бізнес-середовища, визначення зміни тренду з метою формування та реалізації бізнес-стратегії.

Таким чином, вивчення міжнародних рейтингів та позицій країн в глобальному середовищі, аналіз прогнозів та виявлення тенденцій економічного розвитку свідчить, що на сьогоднішній день загальні зміни в бізнес-середовищі формують країни-лідери міжнародних рейтингів, які характеризуються динамічним бізнес-середовищем, сприятливим бізнес-кліматом, прогнозованими темпами розвитку. Такі країни, як США, Японія, Китай, Російська Федерація, незважаючи на свій геополітичний та регіональний вплив, не входять до країн-лідерів більшості міжнародних

рейтингів, що свідчить про політичні, економічні, соціальні трансформаційні процеси в країнах. Розвиток національних економік країн відображається в значеннях індексів

міжнародних рейтингів та формує тенденції розвитку глобального середовища розвитку бізнес-систем.

THE INFLUENCE OF TRENDS IN GLOBAL ENVIRONMENT DEVELOPMENT ON BUSINESS SYSTEMS ACTIVITIES

Nataliia Parkhomenko, PhD (Economics), Associate Professor, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic, Nauki Avenue, 9A, Kharkiv, Ukraine, 61166, email: natalia.parkhomenko@hneu.net; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8776-6970>; Scopus Author ID: 57204433760

Modern processes of economic development of business systems occur under the influence of the global environment, which requires constant monitoring, analysis, diagnosis and corrective action. The subject of research in the article is the development of business systems in the context of globalization. The purpose of the study is to study the impact of global development trends on business systems. To achieve this goal, the following tasks are set: to clarify the concept of "global environment"; to describe the structure of the global business environment; to determine its features; to outline the directions of diagnostics of the global environment; to characterize the factors influencing the global environment; to identify key parameters of development the global business environment; to identify trends in the global environment based on international ratings and development forecasts; to identify key factors that ensure changes in the global environment in order to form and implement strategies for business systems in the global environment. The research used methods of analysis, synthesis, comparison, systematization, generalization, system approach. The following results were obtained: it is proved that business systems operating in international markets constantly need to collect and summarize information about the global environment, comprehensive assessment of business environment parameters, identify trend changes in order to form and implement business strategy. Conclusions: identifying trends in the global environment ensures the stable state of the business system, its competitiveness, performance. The study of the impact of the global business environment on the activities of business systems allows for a comprehensive assessment, as well as to determine the priority factors of formation depending on the areas, areas of activity, types of business.

Keywords: global environment, business system, business environment, international markets, international rankings.

ВЛИЯНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БИЗНЕС-СИСТЕМ

Пархоменко Наталья Александровна, канд. экон. наук, доцент, Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнецца, проспект Науки, 9А, Харьков, Украина, 61166, email: natalia.parkhomenko@hneu.net; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8776-6970>; Scopus Author ID: 57204433760

Современные процессы экономического развития бизнес-систем проходят под влиянием глобальной среды, что требует постоянного мониторинга, анализа, диагностики и корректирующих действий. Предметом исследования в статье является развитие бизнес-систем в условиях глобализации. Целью исследования является изучение влияния тенденций развития глобальной среды на деятельность бизнес-систем. Для достижения цели поставлены следующие задачи: уточнить понятие «глобальная среда»; охарактеризовать структуру глобальной бизнес-среды; определить ее особенности; определить направления диагностики глобальной среды; дать характеристику факторам, влияющим на глобальную среду; выделить параметры развития глобальной бизнес-среды; выявить тенденции развития глобальной среды на основе международных рейтингов и прогнозов развития; определить ключевые факторы, которые обеспечивают изменения глобальной среды с целью формирования и реализации стратегий деятельности бизнес-систем в глобальной среде. В исследовании использовались методы анализа, синтеза, сравнения, систематизации, обобщения, системный подход. Получены следующие результаты: доказано, что бизнес-системы, которые действуют на международных рынках постоянно нуждаются в сборе и обобщении информации о состоянии глобальной среды, комплексном оценивании параметров бизнес-среды, определении изменения тренда с целью формирования и реализации бизнес-стратегии. Выводы: определение тенденций развития глобальной среды обеспечивает стабильное состояние бизнес-системы, ее конкурентоспособность, результативность деятельности. Изучение влияния глобальной бизнес-среды на деятельность бизнес-систем позволяет провести всестороннее оценивание, а также определить приоритетные факторы формирования в зависимости от направлений, сфер деятельности, видов бизнеса.

Ключевые слова: глобальная среда, бизнес-система, бизнес-среда, международные рынки, международные рейтинги.

Література

1. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Паблишер, 2019.

2. Смит Д. 50 стратегий, которые изменили историю. От военных действий до бизнеса. М.: Бомбора, 2019.
3. Макара О.В. Конкуренстоспроможність економічного середовища в Україні. Порівняльний аналіз рейтингів окремих країн. URL: http://www.eip.org.ua/docs/EP_07_2_43_uk.pdf (дата звернення: 07.12.2020).
4. Пісна Л.Н. Трансформаційні тренди у глобальному бізнес-середовищі. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського*. 2018. № 23. С. 32-37.
5. Рилач Н.М. Формування інноваційної парадигми: ретроспектива і сучасність. *Actual problems of international relations*. 2016. № 127(part I). P. 56–70.
6. Панкова Л.Н. Роль методології «Океанов» в розвитку глобального бізнес-пространства. *Інновації у інвестиції*. 2019. № 11. С.34-36.
7. Вдовенко Н.В. Глобальна економіка. Київ : НУБіП України, 2017.
8. Пирожков С.І., Сухоруков А.І. Проблеми адаптації України до глобального економічного простору. *Стратегічна панорама*. 2003. № 3–4. С. 98–105.
9. Визначення поняття «глобалістика». URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/глобалістика> (дата звернення: 10.12.2020).
10. Клейнер Г. Наноекономіка. *Вопросы экономики*. 2004. № 12. С. 1–17.
11. Ким Чан В., Моборн Р. Стратегія голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2019.
12. Мельник М.І. Класифікація бізнес-середовища: системний підхід. *Регіональна економіка*. 2008. № 2. С.251-260.
13. Офіційний сайт KOF Swiss Economic Institute. Рейтинг країн світу за індексом глобалізації URL: <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html> (дата звернення: 09.12.2020).
14. Офіційний сайт World Economic Forum. Рейтинг країн за індексом глобальної конкурентоспроможності. URL: <http://www3.weforum.org/> (дата звернення: 09.12.2020).
15. Офіційний сайт The Heritage Foundation. Рейтинг країн за рівнем економічної свободи URL: <https://www.heritage.org/index/pdf/2018/book/highlights.pdf> (дата звернення: 08.12.2020).
16. Офіційний сайт The World Bank Group. Рейтинг країн за рівнем легкості ведення бізнесу. URL: <https://www.doingbusiness.org/> (дата звернення: 09.12.2020).
17. Звіт ООН щодо моделей розвитку економіки після коронакризи та потенціал їх розвитку. URL: https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/20200720_un75_uae_futurepossibilitiesreport.pdf (дата звернення: 09.12.2020).
18. Остапенко Т.Г. Розвиток глобального економічного середовища в сучасних умовах. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. № 25 (2). С. 37-41.

References

1. Porter M. (2019) Konkurentnaya strategiya. Metodika analiza otraslej i konkurentov [Competitive strategy. Methodology for analyzing industries and competitors]. Moskva: Alpina Publisher. (in Russian).
2. Smith D. (2019) 50 strategij, kotorye izmenili istoriyu. Ot voennykh dejstvij do biznesa [50 strategies that changed history. From military operations to business]. Moskva: Bombora. (in Russian).
3. Makara O.V. (2007) Konkurentospromozhnist ekonomichnoho seredovyshcha v Ukraini. Porivnialnyi analiz reitynhiv okremykh krain [Competitiveness of the economic environment in Ukraine. Comparative analysis of ratings of individual countries.]. Available at: http://www.eip.org.ua/docs/EP_07_2_43_uk.pdf (accessed: 07.12.2020). (in Ukrainian).
4. Pisna L.N. (2018) Transformatsiini trendy u hlobalnomu biznes-seredovyshchi [Transformational trends in the global business environment]. *World economy and international economic relations. Mykolayiv National University named after VO Sukhomlinsky*, vol. 23. pp. 32-37. (in Ukrainian).
5. Rylach N.M. (2016) Formuvannia innovatsiinoi paradyhmy: retrospektyva i suchasnist [Formation of the innovation paradigm: retrospective and modernity]. *Actual problems of international relations*, vol 127(part I), pp. 56–70. (in Ukrainian).
6. Pankova L.N. (2019) Rol' metodologi «OkeanoV» v razvitii global'nogo biznes-prostranstva [The role of the Oceans methodology in the development of the global business space]. *Innovation and investment*, vol. 11, pp.34-36. (in Ukrainian).
7. Vdovenko N.V. (2017) Hlobalna ekonomika [Global economy]. Kyiv: NUBiP of Ukraine. (in Ukrainian).
8. Pirozhkov S.I., Sukhorukov A.I. (2003) Problemy adaptatsii Ukrainy do hlobalnoho ekonomichnoho prostoru [Problems of Ukraine's adaptation to the global economic space]. *Strategic panorama*, vol. 3–4, pp. 98–105. (in Ukrainian).
9. Definition of "globalism". Available at: <https://uk.wikipedia.org/wiki/глобалістика> (accessed: 10.12.2020). (in Ukrainian).
10. Kleiner G. (2004) Naneoekonomika [Nanoeconomics]. *Economic issues*, vol. 12, pp. 1–17. (in Russian).
11. Kim Chan W., Moborn R. (2019) Strategiya golubogo okeana. Kak najti ili sozdat' rynek, svobodnyj ot drugikh igrokov [Blue ocean strategy. How to find or create a market free of other players]. Moskva: Mann, Ivanov i Ferber. (in Russian).

12. Melnyk M.I. (2008) Klyasyfikatsiia biznes-seredovyshcha: systemnyi pidkhyd [Classification of business environment: a systems approach]. *Regional economy*, vol. 2, pp. 251-260. (in Ukrainian).

13. KOF Swiss Economic Institute. Ranking of countries in the world on the index of globalization. Available at: <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html> (accessed: 09.12.2020).

14. World Economic Forum. Ranking of countries according to the global competitiveness index. Available at: <http://www3.weforum.org/> (accessed: 09.12.2020).

15. The Heritage Foundation. Ranking of countries by level of economic freedom. Available at: <https://www.heritage.org/index/pdf/2018/book/highlights.pdf> (accessed: 08.12.2020).

16. The World Bank Group. Ranking of countries by the level of ease of doing business. Available at: <https://www.doingbusiness.org/> (accessed: 09.12.2020).

17. UN report on economic development models after the coronary crisis and their development potential. Available at: https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/20200720_un75_uae_future_possibilities_report.pdf (accessed: 09.12.2020).

18. Ostapenko T.G. (2019) Rozvytok hlobalnoho ekonomichnoho seredovyshcha v suchasnykh umovakh [Development of the global economic environment in modern conditions]. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University*, vol. 25 (2), pp. 37-41. (in Ukrainian).

МІЖНАРОДНИЙ ТЕРОРИЗМ ТА ОСОБЛИВОСТІ БОРОТЬБИ З НИМ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ НА ПРИКЛАДІ ЄС ТА ШОС

Ярмош Олена Віталіївна

канд. фіз.-мат. наук, доцент

кафедра міжнародного бізнесу та економічного аналізу

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

пр-т Науки 9а, м. Харків, Україна, 61166

e-mail: iarmosh@hneu.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2943-596X>

Хом'якова Марина Євгеніївна

студентка

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

пр-т Науки 9а, м. Харків, Україна, 61166

e-mail: khomiakova1maryna@hneu.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6626-9155>

У статті розглянуто характеристику міжнародного тероризму як явища, що вимагає об'єднання зусиль на регіональному та наднаціональному рівнях в політичному, соціальному, економічному, правовому, ідеологічному та інших аспектах, його причини та наслідки, підходів до класифікації. Особлива увага в роботі приділена аналізу існуючих проблем міжнародної регіональної безпеки, викликаних тероризмом, а також особливостям боротьби з ним на прикладі ЄС і ШОС. При проведенні дослідження були використані наукові, офіційні, історичні джерела інформації. Предметом є складові стратегії боротьби з міжнародним тероризмом на прикладі двох регіональних міжнародних організацій ЄС та ШОС. Мета статті – визначити особливості та пріоритети боротьби з міжнародним тероризмом на регіональному рівні, їх ефективність та недоліки на основі всебічного вивчення особливостей явища. Завданням є проаналізувати офіційні джерела стосовно методів боротьби з міжнародним тероризмом на прикладі ЄС та ШОС, визначити причини, наслідки та пріоритетні завдання щодо боротьби з ним. Методами дослідження є: порівняльний аналіз, систематизація та узагальнення. Було отримано такі результати: встановлено основну проблему боротьби з міжнародним тероризмом та його наслідками на регіональному рівні, що в першу чергу пов'язана з одноманітним наповненням змісту угод, заяв, рішень тощо, без урахування особливостей регіону. Крім того, виділено пріоритетні області діяльності міжнародних організацій, які потребують уваги, серед них: попередження і припинення фінансування тероризму, протидія використанню Інтернету в терористичних цілях, сприяння співпраці з питань боротьби з тероризмом тощо. Висновки даної роботи свідчать про низьку ефективність роботи розглянутих організацій та необхідність вдосконалення інструментів боротьби з міжнародним тероризмом на основі зазначених у статті загальних проблем та першочергових задач.

Ключові слова: міжнародний тероризм, регіональна безпека, міжнародні організації, ЄС, ШОС

Постановка проблеми. В межах сучасних міжнародних відносин все більш актуальною проблемою стає не загроза з боку армій інших країн, а протизаконні акти недержавних суб'єктів, в число яких входять міжнародні терористичні організації. Саме тому світова спільнота щосили намагається виробити засоби для запобігання будь-яких терористичних дій, які набувають рис інтернаціонального, ретельно спланованого і організованого руху, що має свої важелі тиску і добре керує ними. Безпосередні насильницькі посягання на життя, здоров'я і майно громадян, а також на матеріальні об'єкти тягнуть за собою тяжкий збиток для безпеки населення і економіки країни, і одночасно підривають стійкість політичної системи

суспільства, стабільність політичного курсу тощо.

При певних умовах акції терористів можуть привести до виникнення великомасштабних екологічних, економічних катастроф і масової загибелі людей. Остаточний же ефект терористичних актів – деморалізація суспільства, нагнітання атмосфери страху, невпевненості, залякування, придушення громадської волі, невдоволення владою і правоохоронними органами та багато інших руйнівних наслідків.

Актуальність вивчення даної теми, пов'язаної з особливостями боротьби з міжнародним тероризмом на регіональному та наднаціональному рівнях, обумовлена потребою

виробити найбільш ефективний комплекс дій, спираючись на досвід впливових міжнародних організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В працях таких учених, як О. М. Алексєєв [8], К. В. Жарінов [13], І. Р. Мехєєв [15], Н. А. Пахомова [16], С. О. Телешун [20], І. В. Шкурат [22] та інших надано опис поточного стану проблеми, пов'язаної з міжнародним тероризмом, а також зазначено його причини і наслідки. Основний недолік численних робіт пов'язаних з міжнародним тероризмом – це їх узагальнення. Сучасний світ величезний і різноманітний, тому, на нашу думку, некоректно застосовувати одну й ту ж структуру до різних регіонів. В першу чергу це некоректно з точки зору розташування і обстановки в кожному регіоні окремо. Тому також важливо розглянути методи боротьби, наприклад, саме Європейського союзу (далі – ЄС) та Шанхайської організації співробітництва (далі – ШОС), де з одного боку, ЄС як вже давно сформована міжнародна організація; так званий «ветеран» на міжнародній арені, і з іншого – ШОС – невелика, ще молода організація, та, хоча не воєнна, як НАТО, але її основними цілями є саме боротьба з тероризмом, сепаратизмом, екстремізмом, наркотрафіком тощо. Для сучасного світу актуально і показово порівняти методи цих двох організацій, і, таким чином, виявити їх ефективність і цілеспрямованість. Дослідженню теми тероризму в рамках зазначених регіонів присвячені роботи вчених В.В. Войникова [11] та Е.В. Єрмакова [12], а також окрему увагу слід приділити модулю робіт, розроблених відділенням ООН, стосовно цієї теми.

Мета статті полягає у визначенні особливостей та пріоритетів боротьби з міжнародним тероризмом на регіональному рівні, їх ефективність та недоліки на основі всебічного вивчення особливостей цього явища.

Характеристика міжнародного тероризму. Аналіз змісту міжнародних угод дозволяє зробити висновок про те, що тероризм виступає однією з найсерйозніших загроз міжнародному миру і безпеці. При цьому точного формулювання цього феномена не наводиться. Замість цього, окремі документи вказують на ознаки, серед яких доцільно виділити такі: тероризм, спрямований на створення обстановки терору серед широкої громадськості; мета тероризму носить політичний характер; основа терористичних актів – нетерпимість і екстремізм; акти терору ставлять під загрозу дружні відносини між різними народами і державами; акти терору загрожують територіальній цілісності державних утворень тощо [16].

Важливо розуміти, що міжнародний тероризм як негативне явище не повинен

асоціюватися з релігією, нацією, етнічною групою або цілою цивілізацією.

І. Мехєєв в своїй праці [15] пропонує класифікувати тероризм на такі види: за територіальною ознакою: міжнародний; внутрідержавний; залежно від злочинної мотивації: політичний; релігійний; націоналістичний; економічний; за формою прояву: використання з терористичною метою вибухових пристроїв; захоплення повітряного судна та інше злочинне втручання в діяльність цивільної авіації та ін.

За класифікацією відомого українського політолога С. Телешуна, в основу якої покладено громадянство терористів і їх потерпілих, міжнародний тероризм – «це відповідні дії груп громадян, однорідних або змішаних за національним складом, які направлені проти будь-яких осіб на території третіх країн» [20, с. 164].

Останнім часом все більше занепокоєння викликає така нова форма тероризму, як високотехнологічний тероризм, складовими якого є кібертероризм (електронний, комп'ютерний) і космічний тероризм.

Для подолання причин та наслідків міжнародного тероризму будуть потрібні ті самі заходи, що і в боротьбі з тероризмом усередині окремих країн, але і вони не досягнуть результатів, якщо проводитимуться тільки на національному рівні.

В даний час тероризм – це політика, тактика і планування по руйнуванню існуючого державно-конституційного устрою, по залякуванню населення і отримання важелів впливу і тиску на державні структури для досягнення політичних цілей терористів [13, с. 10].

О.М. Алексєєв систематизує причини поширення тероризму в світі. Серед них можна виділити такі: низький рівень матеріального забезпечення населення; небажання людей працювати, що породжує досить високий рівень безробіття; неорганізованість структур, відповідальних за отримання своєчасної інформації про підготовку терористичних актах та їх запобігання; корупційний фактор тощо [8].

Все це сприяє активізації діяльності терористичних організацій, що підриває довіру громадян до державної влади. Природно, тероризм носить виключно негативне забарвлення. Він призводить до таких трагічних наслідків, як загибель людей, заподіяння тяжкої шкоди здоров'ю громадян, порушення функціонування громадських інститутів, страх тощо.

Знання типології організації допомагає правильно вибрати методи роботи або боротьби з нею. Тому і робота щодо усунення даних наслідків повинна проводитися за відповідними напрямками, а саме [16]:

запобігання можливих загроз; надання кваліфікованої медичної допомоги, в тому числі психологічної; соціальна реабілітація; грошові виплати постраждалим; відновлення стабільного функціонування режиму тощо.

Сучасна література поділяє терористичні організації на чотири групи [10]:

1. Організації анархічного типу або групи, що ставлять собі за мету розв'язання певної проблеми, наприклад, організації, що борються за охорону навколишнього середовища, антиглобалісти тощо.

2. Організації, метою яких є «національне визволення» і створення національних держав, які орієнтуються на певні суспільні верстви.

3. Організації, орієнтовані на будь-яку релігію або секту, в число яких входить широкий прошарок населення.

4. Організації, які ставлять перед собою ідеологічні завдання і орієнтуються на певний соціальний клас, соціальну групу, а також підтримуються представниками одного досить вузького прошарку населення.

Кожна країна, кожна організація використовують свої критерії для віднесення тих чи інших організацій до терористичних. Тому різні списки можуть включати або виключати певні організації. Основою для формування списку терористичних організацій в ЄС є ухвалене в 2002 р. Рамкове рішення Ради ЄС про боротьбу з тероризмом, яке гуртувалося на нормах кримінального права [17].

Особливості боротьби з міжнародним тероризмом на прикладі ЄС та ШОС.

Тероризм у всіх своїх проявах є однією з найбільш серйозних загроз миру, безпеки і стабільності, а також здійсненню прав людини та соціально-економічному розвитку всіх країн світу. І вирішення цього питання неможливе без об'єднання зусиль. Тому були створені організації або структури в уже існуючих організаціях, мета яких розробити і застосувати найбільш дієві методи боротьби з самим міжнародним тероризмом і його наслідками.

Серед відомих міжнародних організацій, питанням тероризму займаються такі як: Організація з безпеки і співробітництва в Європі, Міжнародна організація кримінальної поліції – Інтерпол, Євразійська група з протидії легалізації

злочинних доходів і фінансуванню тероризму (ЕАГ), Всесвітній Антикримінальний і Антитерористичний Форум, Генеральна Асамблея ООН, Контртерористичний комітет Ради Безпеки та ін.

Поштовхом до активної розробки заходів, спрямованих на боротьбу з міжнародним тероризмом, стали трагічні події 2001 р. у США. Кофі Аннан, який займав пост Генерального секретаря ООН, заявив після терористичних атак, що «терористи, які здійснили напад на Сполучені Штати 11 вересня, мітили в одну країну, а поранили весь світ. Фактично це був напад на все людство, і все людство кровно зацікавлене в нанесенні поразки тим, хто стоїть за цими силами. Ніхто не повинен сумніватися в існуючій у всьому світі рішучості вести боротьбу з цим злом настільки довго, як це може знадобитися» [9].

У підходах різних регіональних організацій спостерігаються як точки дотику, так і розбіжності щодо протидії тероризму. Важливо відзначити, що, незважаючи на реальні загрози, створювані тероризмом в деяких частинах світу, і більш загальний глобальний підхід до його протидії, в деяких регіонах це є менш пріоритетним, ніж, наприклад, той же економічний розвиток і добробут. Це може позначитися на впровадженні та засвоєнні політики проти тероризму.

Саме через порівнювання методів певних міжнародних організацій можна виявити, які дії чи заходи були більш ефективними та на що саме варто рівнятися. В табл. 1 наведена порівняльна характеристика різних елементів стратегії боротьби з міжнародним тероризмом двох регіональних організацій – ЄС та ШОС.

ЄС є окремим від Ради Європи інститутом, що займає активну позицію в питаннях протидії тероризму, який до сих пір представляє серйозну загрозу в Європі. З іншого боку, ШОС, що була заснована в 2001 році Китаєм, Казахстаном, Киргизстаном, Росією, Таджикистаном і Узбекистаном, є найбільшою регіональною організацією безпеки з точки зору загальної чисельності населення держав, що входять до їх складу. Протидія тероризму та насильницькому екстремізму займає важливу роль в політичному порядку денному ШОС.

Таблиця 1

Порівняння складових стратегії боротьби з міжнародним тероризмом ЄС та ШОС

Елемент стратегії	Європейський Союз	Шанхайська організація співробітництва
Спеціальні органи	Найбільш важливу роль в розробці законів і політики в області тероризму і протидії йому грають Європейський парламент, Європейська рада і Європейська комісія	Здійснення координації діяльності держав-членів в боротьбі з тероризмом, сепаратизмом і екстремізмом в ШОС займається Регіональна антитерористична структура (РАТС)

Елемент стратегії	Європейський Союз	Шанхайська організація співробітництва
Основні цілі	В рамках стратегії ЄС з протидії тероризму 2005 р. ЄС прийняв на себе зобов'язання боротися з тероризмом по всьому світу, дотримуючись при цьому права людини і дозволяючи громадянам жити в світі свободи, безпеки та справедливості	Співпраця в області безпеки в рамках ШОС направлена, перш за все, на боротьбу з тероризмом, сепаратизмом і екстремізмом. ШОС є першою з міжнародних організацій, яка недвозначно поставила питання про проведення боротьби з вищезгаданими «трьома силами»
Співпраця з іншими організаціями	ШОС, Організація Об'єднаних Націй, НАТО, Організація з безпеки і співробітництва в Європі (ОБСЄ), Міжнародна організація з міграції тощо	Організація Об'єднаних Націй, Міжнародна організація з міграції, ЮНЕСКО та Європейський союз, а також співпрацює з Міжнародним комітетом Червоного Хреста
Початок активного впровадження антитерористичної політики	В рамках європейських зусиль по боротьбі з тероризмом, була прийнята Стратегія ЄС з протидії тероризму 2005 р.	15 червня 2001 р. в день створення ШОС була підписана «Шанхайська конвенція про боротьбу з тероризмом, сепаратизмом і екстремізмом», в якій вперше в світі дано чіткі визначення, вказані конкретні напрямки, форми і принципи боротьби з ними
Недоліки/труднощі	Недостатнє фінансування, низько професійні кадри, складності в обміні інформації розвідувальної між країнами-членами ЄС, «практичні» перешкоди конкретним заходам, прописаним в різних документах	Найсерйозніші перешкоди пов'язані з недостатньо високою технологічною оснащеністю силових структур і дефіцитом професійних кадрів.

Розроблено авторами за матеріалами: [11, 12, 18, 19, 21]

Окремо слід розглянути основні інструменти, якими керуються ЄС та ШОС у своїх рішеннях та діях (рис. 1). Питання регулювання та взаємодії у боротьбі з міжнародним тероризмом і сьогодні залишаються актуальними, тому важливо роздивитися основні механізми, які об'єднують держав-членів у цій сфері.

Як простежується з наведених даних всі акти спрямовані на вироблення одноманітних стандартів ставлення та визначення поняття «міжнародного тероризму», а також на об'єднання держав-членів організацій з метою подолання усіх існуючих та майбутніх проблем у цій сфері.

На відміну від ШОС, яка з самого початку свого існування, задекларувала боротьбу з тероризмом як одну із своїх основних цілей, ЄС тривалий час у пріоритет ставив інтеграцію у сфері економіки. Але це не завадило йому приділити значну увагу питанням тероризму ще на ранніх етапах свого розвитку.

Висновки. Таким чином, сучасний тероризм являє собою складну систему, що складається з комплексу взаємодоповнюючих процесів – ідеологічних, кримінальних, військових, економічних, політичних, релігійних та націоналістичних. Можна виділити такі пріоритетні області діяльності міжнародних організацій стосовно боротьби з тероризмом:

1) попередження і припинення фінансування тероризму;

2) протидія використанню мережі Інтернет в терористичних цілях;

3) сприяння співпраці з питань боротьби з тероризмом, зокрема, між державними органами і приватним сектором (ділові кола, промисловість тощо), а також громадськістю та ЗМІ;

4) нерозповсюдження зброї масового знищення;

5) захист прав людини стосовно заходів по боротьбі з тероризмом.

За результатами проведеного дослідження можна виділити загальні перешкоди, які заважають міжнародним організаціям ефективно взаємодіяти, проводити самостійні процедури в рамках своєї території, відтісняють на задній план прийняття ефективних і термінових заходів щодо боротьби з міжнародним тероризмом, а саме:

- відсутність загального визначення поняття «міжнародний тероризм»;

- органи, що дублюють один одного;

- стратегії, основані на одних і тих самих принципах;

- складна процедура прийняття рішень.

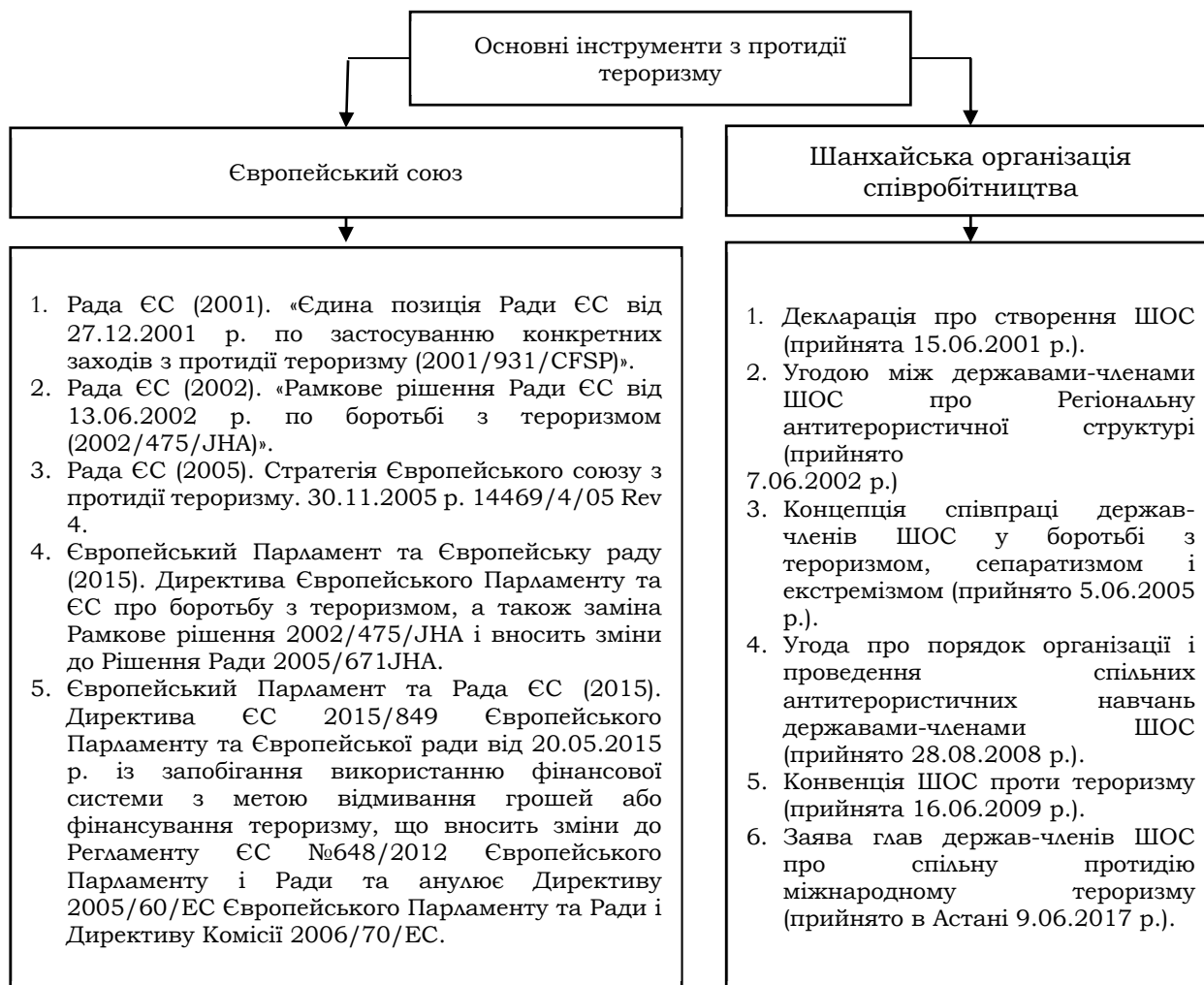


Рис. 1. Основні інструменти з протидії тероризму ЄС та ШОС
Складено авторами за матеріалами: [1-7, 14,17, 19, 21]

В цілому, тероризм сьогодні є відповідною реакцією на тривале затягування вирішення назрілих політичних, етнічних і соціальних проблем. Для ефективної протидії міжнародному тероризму необхідна розробка і реалізація комплексної програми, що включає політичний, соціальний, економічний, правовий,

ідеологічний та інші аспекти, в якій неодмінно повинні бути враховані регіональні особливості, інтереси населення, проблеми та конфліктогенний потенціал тероризму в усьому світі. Вивчення зазначених пріоритетів є перспективним завданням авторів в подальших дослідженнях.

INTERNATIONAL TERRORISM AND FEATURES OF THE FIGHT AGAINST IT AT THE REGIONAL LEVEL ON THE EXAMPLE OF THE EU AND THE SCO

Olena Iarmosh, PhD (Physics and Mathematics Sciences), Associate Professor, Department of International Business and Economic Analysis, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Nauky Ave, 9-a, Kharkiv, Ukraine, 61166, e-mail: iarmosh@hneu.net; ORCID <https://orcid.org/0000-0002-2943-596X>

Maryna Khomiakova, student, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Nauky Ave, 9-a, Kharkiv, Ukraine, 61166, e-mail: khomiakova1maryna@hneu.net; ORCID <https://orcid.org/0000-0002-6626-9155>

The article considers the characteristics of international terrorism as a phenomenon that requires joint efforts at the regional and supranational levels in political, social, economic, legal, ideological and other aspects, its causes and consequences, approaches to classification. Particular attention is paid to the analysis of existing problems of international regional security caused by terrorism, as well as the features of combating it on the example of the EU and the SCO. Scientific, official, historical sources of information were used in the research. The subject is the components of the strategy to combat international terrorism on the example of two regional international organizations, the EU and the SCO. The goal of the article is to determine the

features and priorities of the fight against international terrorism at the regional level, their effectiveness and shortcomings on the basis of a comprehensive study of the features of the phenomenon. The objective is to analyze official sources on methods of combating international terrorism on the example of the EU and the SCO, to determine the causes, consequences and priorities for fighting against it. Research methods are comparative analysis, systematization and generalization. The following results were obtained: the main problem of combating international terrorism and its consequences at the regional level was identified, which is primarily related to the uniform content of agreements, statements, decisions, etc., without taking into account the region specifics. In addition, the priority areas of activity of international organizations that need attention have been identified, among them: prevention and cessation of terrorist financing, counteraction to the use of the Internet for terrorist purposes, promotion of cooperation in the fight against terrorism, etc. The conclusions of this work indicate the low efficiency of the organizations and the need to improve the tools of combating international terrorism on the basis of the general problems and priorities mentioned in the article.

Keywords: international terrorism, regional security, international organizations, EU, SCO

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТЕРРОРИЗМ И ОСОБЕННОСТИ БОРЬБЫ С НИМ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ НА ПРИМЕРЕ ЕС И ШОС

Ярмош Елена Витальевна, канд. физ.-мат.наук, доцент, кафедра международного бизнеса и экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет имени С. Кузнецца, пр-т Науки 9а, г. Харьков, Украина, 61166, e-mail: iarmosh@hneu.net; ORCID <https://orcid.org/0000-0002-2943-596X>

Хомякова Марина Евгеньевна, студентка, Харьковский национальный экономический университет имени С. Кузнецца, пр-т Науки 9а, г. Харьков, Украина, 61166, e-mail: khomiakova1maryna@hneu.net; ORCID <https://orcid.org/0000-0002-6626-9155>

В статье рассмотрена характеристика международного терроризма как явления, требующего объединения усилий на региональном и наднациональном уровнях в политическом, социальном, экономическом, правовом, идеологическом и других аспектах, его причины и последствия, подходы к классификации. Особое внимание в работе уделено анализу существующих проблем международной региональной безопасности, вызванных терроризмом, а также особенностям борьбы с ним на примере ЕС и ШОС. При проведении исследования были использованы научные, официальные, исторические источники информации. Предметом является составляющие стратегии борьбы с международным терроризмом на примере двух региональных международных организаций ЕС и ШОС. Цель статьи – охарактеризовать особенности и приоритеты борьбы с терроризмом на региональном уровне, их эффективность и недостатки на основе всестороннего изучения особенностей данного явления. Задачей является проанализировать официальные источники методов борьбы с терроризмом на примере ЕС и ШОС, определить причины, последствия и приоритетные задачи по борьбе с ним. Методами исследования являются: сравнительный анализ, систематизация и обобщение. Были получены следующие результаты: установлено основную проблему борьбы с международным терроризмом и его последствиями на региональном уровне, которая в первую очередь связана с однообразным наполнением содержания договоров, заявлений, решений, без учета особенностей региона. Кроме того, выделены приоритетные области деятельности международных организаций, которые требуют внимания: предупреждение и пресечение финансирования терроризма, противодействие использованию Интернета в террористических целях, содействие сотрудничеству по вопросам борьбы с терроризмом и др. Выводы данной работы свидетельствуют о низкой эффективности работы рассмотренных организаций и необходимость совершенствования инструментов борьбы с терроризмом на основе указанных в статье общих проблем и первоочередных задач.

Ключевые слова: международный терроризм, региональная безопасность, международные организации, ЕС, ШОС

Література

1. Agreement between state members of the Shanghai Cooperation Organization on Regional anti-terrorist structure of June 7, 2002 (as amended on 16-08-2007). URL: <https://cis-legislation.com/document.fwx?rgn=3857>
2. Agreement on the Procedure for Organizing and Conducting Joint Anti-Terrorist Exercises by Member States of the Shanghai Cooperation Organization of August 28, 2008. URL: <https://www.fidh.org/en/issues/terrorism-surveillance-and-human-rights/Agreement-on-the-Procedure-for>
3. Concept of Cooperation Between SCO Member States in Combating Terrorism, Separatism, and Extremism of June 5, 2005. URL: <https://www.fidh.org/en/issues/terrorism-surveillance-and-human-rights/Concept-of-Cooperation-Between-SCO>
4. Council Common Position of 27 December 2001 on the application of specific measures to combat terrorism. URL: https://www.unodc.org/documents/e4j/CounterTerrorism/E4J_CT_module_5_-_final_RU.pdf
5. Directive (EU) 2015/849 of the European Parliament and of the Council of 20 May 2015 on the prevention of the use of the financial system for the purposes of money laundering or terrorist financing, amending

Regulation (EU) № 648/2012 of the European Parliament and of the Council, and repealing Directive 2005/60/EC of the European Parliament and of the Council and Commission Directive 2006/70/EC. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/En/TXT/?uri=CELEX:32015L0849>

6. Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on Combating Terrorism and Replacing Council Framework Decision 2002/475/JHA on combating terrorism COM/2015/0625 final – 2015/0281 (COD). URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52015PC0625>

7. The Convention Against Terrorism of the Shanghai Cooperation Organization of June 16, 2009. URL: <https://www.fidh.org/en/issues/terrorism-surveillance-and-human-rights/The-Convention-Against-Terrorism>

8. Алексеев О.Н. Причины, предпосылки, условия возникновения и распространения международного терроризма. *Социально-экономические явления и процессы*. 2012. №2 (36). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/prichiny-predposylki-usloviya-vozniknoveniya-i-rasprostraneniya-mezhdunarodnogo-terrorizma/viewer>

9. Аннан Кофи Объединимся против терроризма. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/283927>

10. Больгер К.А. Современный международный терроризм как угроза национальной безопасности Российской Федерации, 2016. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/46462382.pdf>

11. Войников В. В. Правовое регулирование борьбы с терроризмом в рамках ЕС. *Сравнительно-правовые исследования*. 2019. № 2(147). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pravovoe-regulirovanie-borby-s-terrorizmom-v-ramkah-e>

12. Ермакова Э.В. Борьба с терроризмом в Европе: утопия или упущенная возможность. *Теории и проблемы политических исследований*. 2018. Т. 8. № 1А. С. 69-80.

13. Жаринов К.В. Терроризм и террористы: исторический справочник, Москва: Харвест, 1999. URL: <https://www.antiterroristoday.com/images/docs/Jarinov%20Terroristy.pdf>

14. Заявление глав государств-членов Шанхайской организации сотрудничества о совместном противодействии международному терроризму (принято 9 июня 2017 г.). URL: <http://infoshos.ru/ru/?id=138>

15. Михеев И.Р. Терроризм: понятие, ответственность, предупреждение. 2003. URL: <http://law.edu.ru/script/cntsource.asp?cntID=100087820>

16. Пахомова Н.А. Международный терроризм: понятие, причины, последствия. *International Journal of Humanities and Natural Sciences*. 2019. 7-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnyy-terrorizm-ponyatie-prichiny-posledstviya>

17. Рамочное решение Совета ЕС 2002/475/ПВД от 13 июня 2002 г. о противодействии терроризму [пер. Четверикова А.О.]. URL: <https://eulaw.edu.ru/spisok-dokumentov-po-pravu-evropejskogo-soyuza/ramochnoe-reshenie-soveta-o-borbe-s-terrorizmom-perevod-chetverikova-a-o/>

18. Региональные подходы к борьбе с терроризмом. ООН Вена. 2019. URL: https://www.unodc.org/documents/e4j/CounterTerrorism/E4J_CT_module_5_-_final_RU.pdf

19. Стратегия Европейского союза по противодействию терроризму от 30 ноября 2005 г. URL: <https://www.refworld.org/docid/47fdff28d.html>

20. Телешун С.О. Сучасний тероризм: українські реалії. *Політ. менеджмент*. 2005. № 1(10). URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&S21P03=FILEA=&S21STR=PoMe_2005_1_20

21. Шанхайская Конвенция о борьбе с терроризмом, сепаратизмом и экстремизмом (Шанхай, 15 июня 2001 г.). URL: <http://base.garant.ru/2561763/>

22. Шкурат І.В. Глобальний тероризм: методичні підходи до вивчення. *Державне управління: теорія і практика*. 2005. № 2. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej2/txts/pol-prav/05sivmpv.pdf>

References

1. Agreement between state members of the Shanghai Cooperation Organization on Regional anti-terrorist structure of June 7, 2002 (as amended on 16-08-2007). Available at: <https://cis-legislation.com/document.fwx?rgn=3857>

2. Agreement on the Procedure for Organizing and Conducting Joint Anti-Terrorist Exercises by Member States of the Shanghai Cooperation Organization of August 28, 2008. Available at: <https://www.fidh.org/en/issues/terrorism-surveillance-and-human-rights/Agreement-on-the-Procedure-for>

3. Concept of Cooperation Between SCO Member States in Combating Terrorism, Separatism, and Extremism of June 5, 2005. Available at: <https://www.fidh.org/en/issues/terrorism-surveillance-and-human-rights/Concept-of-Cooperation-Between-SCO>

4. Council Common Position of 27 December 2001 on the application of specific measures to combat terrorism. Available at: https://www.unodc.org/documents/e4j/CounterTerrorism/E4J_CT_module_5_-_final_RU.pdf

5. Directive (EU) 2015/849 of the European Parliament and of the Council of 20 May 2015 on the prevention of the use of the financial system for the purposes of money laundering or terrorist financing, amending Regulation (EU) № 648/2012 of the European Parliament and of the Council, and repealing Directive 2005/60/EC of the European Parliament and of the Council and Commission Directive 2006/70/EC. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/En/TXT/?uri=CELEX:32015L0849>

6. Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on combating terrorism and replacing Council Framework Decision 2002/475/JHA on combating terrorism COM/2015/0625 final – 2015/0281 (COD). Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52015PC0625>
7. The Convention Against Terrorism of the Shanghai Cooperation Organization of June 16, 2009. Available at: <https://www.fidh.org/en/issues/terrorism-surveillance-and-human-rights/The-Convention-Against-Terrorism>
8. Alekseev O.N. Causes, prerequisites, conditions for the emergence and spread of international terrorism // Socio-economic phenomena and processes. 2012. No. 2 (36). Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/prichiny-predposylki-usloviya-vozniknoveniya-i-rasprostraneniya-mezhdunarodnogo-terrorizma/viewer> (in Russian)
9. Annan Kofi Unite Against Terrorism. Available at: <https://www.kommersant.ru/doc/283927> (in Russian)
10. Bolger K.A. Modern International Terrorism as a Threat to the National Security of the Russian Federation, 2016. Available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/46462382.pdf> (in Russian)
11. Voinikov V.V. Legal regulation of the fight against terrorism in the framework of EU. *Comparative legal studies*. 2019. No. 2 (147). Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/pravovoe-regulirovanie-borby-s-terrorizmom-v-ramkah-e> (in Russian)
12. Ermakova E.V. The fight against terrorism in Europe: utopia or a missed opportunity. *Theories and problems of political research*. 2018. Vol. 8. No. 1A. P. 69-80 (in Russian)
13. Zharinov K.V. Terrorism and Terrorists: A Historical Handbook, Moscow: Harvest, 1999. Available at: <https://www.antiterroristoday.com/images/docs/Jarinov%20Terroristy.pdf> (in Russian)
14. Statement by the heads of the member states of the Shanghai Cooperation Organization on joint counteraction to international terrorism (adopted in Astana on June 9, 2017). Available at: <http://infoshos.ru/ru/?id=138> (in Russian)
15. Mikhcev I.R. Terrorism: concept, responsibility, prevention. 2003. Available at: <http://law.edu.ru/script/cntsource.asp?cntID=100087820> (in Russian)
16. Pakhomova N.A. International terrorism: concept, causes, consequences. *International Journal of Humanities and Natural Sciences*. 2019. Vol. 7-2. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnyy-terrorizm-ponyatie-prichiny-posledstviya> (in Russian)
17. Framework Decision of the EU Council 2002/475 / PAP dated June 13, 2002 on countering terrorism [Translation by A.O. Chetverikov]. Available at: <https://eulaw.edu.ru/spisok-dokumentov-po-pravu-evropejskogo-soyuza/ramochnoe-reshenie-soveta-o-borbe-s-terrorizmom-perevod-chetverikova-a-o/> (in Russian)
18. Regional Approaches to Combating Terrorism. UN Vienna. 2019. Available at: https://www.unodc.org/documents/e4j/CounterTerrorism/E4J_CT_module_5_-_final_RU.pdf (in Russian)
19. Council of the European Union (2005). European Union Counter Terrorism Strategy. November 30th. 14469/4/05 Rev 4. Available at: <https://www.refworld.org/docid/47fdfb28d.html>
20. Teleshun S.O Modern terrorism: Ukrainian realities. *Polit. management*. 2005. № 1(10). Available at: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta& (in Ukraine)
21. Shanghai Convention on Combating Terrorism, Separatism and Extremism (Shanghai, June 15, 2001). Available at: <http://base.garant.ru/2561763/> (in Russian)
22. Shkurat I.V Global terrorism: methodological approaches to the study. *Public administration: theory and practice*. 2005. № 2. Available at: <http://academy.gov.ua/ej/ej2/txts/pol-prav/05sivmpv.pdf> (in Russian)

EKOHOMIKA

GAS SUPPLY SECURITY MODEL TO EU CONSUMERS

Vitalina Babenko

Doctor of Economic Sciences, Ph.D (Technical Sciences), Professor
V.N. Karazin Kharkiv National University
Svobody sq., 4, Kharkiv, Ukraine, 61022
e-mail: vitalinababenko@karazin.ua
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4816-4579>
Scopus Author ID: 56658371300

Recently, the problem of choosing methods of establishing transit tariffs for natural gas transportation services to consumers of EU countries and finding ways to adapt them to the conditions of an international gas transportation consortium (IGTC) has become even more significant. *The subject of the article* is the problems of Ukrainian gas supply security to consumers of the EU countries using international economic and legal mechanisms. *The purpose of the article* is to develop a methodology for regulating transit Ukrainian-European gas supplies by creating IGTC "Ukraine-EU" to increase competition and establish an acceptable and mutually beneficial gas price for the end European consumer and for the gas transportation system itself. *Research objectives*: substantiating the solution of the problems associated with gas transit with the help of economic policy instruments; developing a method of forming IGTC "Ukraine-EU". General scientific *research methods* were used: synthesis, analysis, systematic approach, statistical analysis of international tariff setting practice application to resolve controversial issues related to the transit of natural gas. *Main results and their scientific novelty*. Based on the forecast of growth in demand for natural gas in the EU, the author shows the effectiveness of forming IGTC "Ukraine-EU" to ensure reliable gas transit through the territory of Ukraine. A unified mechanism for transit gas supplies through the gas pipeline system of Ukraine under the conditions of the functioning of the "Ukraine-EU" consortium has been proposed. *Conclusions*: using the mechanism for coordinating the interests of individual participants with the proposed methods will significantly raise the level of security of gas supplies to consumers in the EU countries - both within the framework of the proposed gas transportation consortium with European countries, and for other gas transportation projects.

Key words: energy security, natural gas, international gas transportation consortium "Ukraine-EU", gas transportation system, consumers of European countries.

Introduction. Energy security is an important component of the national security of the state, and its provision is one of the priority tasks, given the aggravation of the energy problems of mankind and the constantly growing competition on a global scale for control over energy resources. Despite the continuing risks and uncertainty about the prospects for growth in gas demand in Europe, there are now certain preconditions for its resumption in the medium term.

The situation on the gas markets is transitional and is subject to transformation from regional to global, following, in many respects, the American model of the development of the spot market in natural gas trade, with the expansion of liquefied natural gas (LNG) terminals for international supplies. All of this significantly changes the structure of relationships in the markets linked by long-term gas contracts, primarily in Europe. The growing Chinese market is also making its own adjustments to the global transformation, trying to equalize the prices of LNG supplies (mainly from Australia) with the prices of new transnational pipeline supplies from Russia.

All this creates both new opportunities and new risks for natural gas producers, primarily from Ukraine. Uncertainty in sales volumes on the

European spot market and the regulated price of gas in the Chinese market do not allow producers to count on a return on investment, both in the development of new complex fields and megatransport projects (North and South Streams).

Export supplies of Ukrainian gas to the European market are directly dependent on transit countries. On the other hand, the geopolitical position of Ukraine has a high transit potential for the transportation of energy resources for consumers in the EU countries. Significant volumes of natural gas reserves create preconditions for the sale of gas to the European market.

The need for the transit of natural gas through the territory of Ukraine is associated with economic and political risks, which have repeatedly manifested themselves in the form of gas conflicts over the conditions for the supply of natural gas to Ukraine, as well as the transit of gas to European consumers.

Taking this into account, ensuring the stability of gas supplies to European consumers requires new approaches in organizing gas transit through the gas transmission system (GTS) of Ukraine.

In this context, current issues are the analysis of the existing international practice in methods of

establishing transit tariffs for transportation of natural gas to consumers in the EU and find ways to adapt them to the conditions of an international gas transportation consortium, which determines the timeliness and importance of the work presented.

Materials and Methods.

The theoretical and methodological basis for research in the field of economics of the gas industry was the work of scientists: Francesco Dalla Longa and oth. The issues of tariff formation and transit of natural gas are presented in the works of Ahmed Olanrewaju Ijaola and etc. (Ijaola *et al.*, 2020, Longa *et al.*, 2020).

Foreign authors whose works are devoted to the problem of gas transit to Europe include: Carlos Melo and oth., Leigh Hancher, Anna Marhold (Melo *et al.*, 2019; Hancher and Marhold, 2019; Salam Al-Rbeawi, 2019).

Information base of research is based on data from government and commercial organizations (Xinyue Liu and Dongxiao Zhang, 2019). References were also used by international organizations – the International Energy Agency (IEA), Eurostat, the European Union of the Gas Industry (Eurogas), CEER, reports of major world oil and gas companies – BP, Shell, Gazprom (Oil and Energy Trends, 2019; The European Union Agency, 2020).

In the study are used national and international regulations: "Energy Strategy of Ukraine until 2030", "Road Map 2050", EU Program "20-20-20" (EU Security of Gas Supplies, 2020).

The applied aspects of the problem of formation of the tariff policy for natural gas are considered in the scientific works of Pramod A. Reddy *et al.*, Ya Meng and Zhiping Li and oth. (Meng and Zhiping, 2016, Reddy *et al.*, 2019; Mohsen Zare *et al.*, 2019). The organizational and legal form of regulating the relationship between the main participants in the gas market in the form of a consortium is disclosed in the scientific works of Wenhui Song and oth., Salam Al-Rbeawi, Caumon (Wenhui *et al.*, 2017; Marie-Camille Caumon *et al.*, 2019; Al-Rbeawi, 2020). However, they lack mechanisms for establishing a transit tariff in the format of an international gas transportation consortium for the export of Ukrainian gas to EU countries through Ukraine.

General scientific research methods were used: synthesis, analysis, systematic approach, statistical analysis of international tariff setting practice application to resolve controversial issues related to the transit of natural gas.

Results.

1.1. An integrated approach to the regulation of transit procedures using a single mechanism for gas supplies through the gas pipeline system of Ukraine to EU countries.

In a highly competitive environment, it is becoming increasingly difficult for Ukraine to maintain its position on traditional gas supplies

for several reasons (Richard Wheaton (2019); Hoby, *et al.*, 2020):

1. the pressure from the spot market on the price of gas exported under long-term contracts is increasing;

2. competition between the main gas suppliers on the European market persists and intensifies (Fig. 1);

3. as a result of an increase in transportation costs for gas export, profitability from export activities decreases (instability in relations with transit countries leads to an increase in the transit tariff);

4. transit risks remain unresolved when exporting gas through the territory of Ukraine (associated with economic, political, technical, environmental and other aspects of transit);

5. the number of players on the gas market is increasing;

6. the position of the European Union on reducing import dependence on Ukrainian natural gas supplies remains.

According to experts, in the coming decades, the USA and China will become the most influential participants in the gas market besides Russia. It is expected that Russia will retain its leadership in the production and export of gas. However, participation in expensive projects, which become marginal in all export markets, makes it hostage to market fluctuations and weaken its geopolitical position.

The development of the global gas infrastructure presupposes the complication of the gas market structure, the expansion of the scale and number of participants (Farhad *et al.*, 2019). Changes in global energy markets require a revision of the traditional export model for Ukrainian gas.

At the same time, Ukraine has the ability to increase the volume of gas supplies to Europe in the coming decades. However, this requires a more flexible approach when working with European consumers and solving transit problems (Hoby *et al.*, 2020). All methods of increasing the competitiveness of Ukrainian gas should play an important role, especially the tightening of control over production and transportation costs, special taxation regimes, as well as the development of measures to reduce transit risks when transporting gas through the territory of neighboring states.

The emergence of new projects for the export of Russian gas to the European market provoked gas conflicts that began at the turn of 2005–2006. As a result, Russian-Ukrainian relations in the gas sector have deteriorated, and due to the introduction of new transit-free gas pipelines, the value of the transit corridor through the territory of Ukraine has decreased to 25% (Oil and Energy Trends, 2019).

The settlement of conflicts on gas issues between Russia and Ukraine has been going on for ten years,

and still remain unresolved. Ukraine insists on lowering the import price of Russian gas, and the

Russian side, in turn, is trying to find an acceptable option for it to use the gas pipelines of Ukraine.

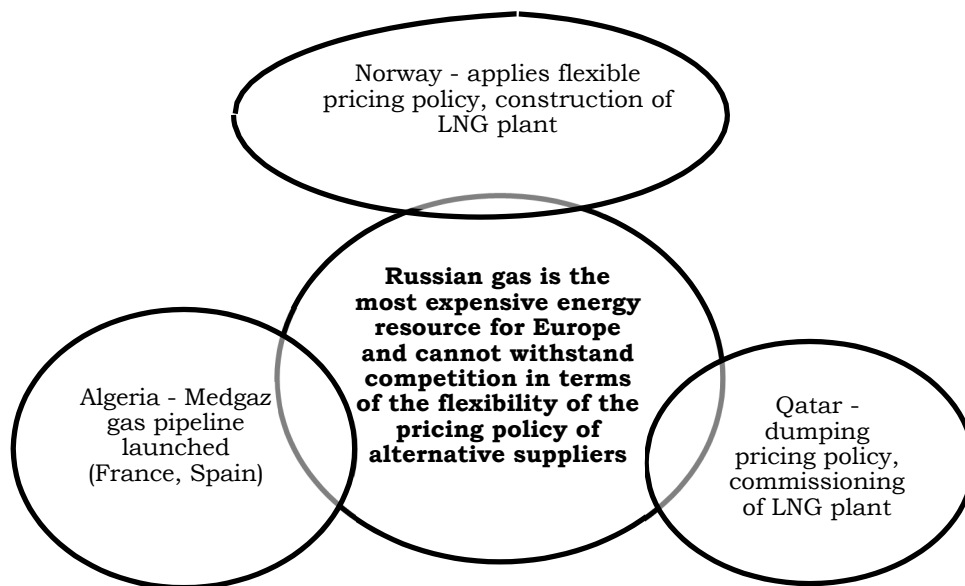


Рис. 1. Main competitors of Ukraine in EU gas market

Source: compiled by the author

The development of all export routes for gas supplies is one of the most important tasks in the foreign economic policy of our state. It should be borne in mind that the wear and tear of the gas transmission system of Ukraine is at least 60% (The European Union Agency, 2020).

The article contains calculations to optimize the costs of transportation and transit of natural gas. According to our estimates, the largest share of the cost of gas transit services through the Ukrainian GTS falls on the purchase of process gas. The main reason for the significant share of costs for process gas in the total volume of gas transportation and transit is the increase in the price of gas for own needs and technical losses, the cost of electricity

required to connect the electric drive units that were in reserve.

Consequently, the primary task is to modernize the Ukrainian gas transportation system: pipelines, gas turbine engines, compressor stations, gas pumping units. The modernization of the Ukrainian gas transmission system will lead to a decrease in the costs of process gas of the gas transmission consortium, and as a result, will reduce the total costs of transit services. It is assumed that the surplus of pipeline capacities in the export direction without concluding new contracts will grow to one third, and by 2030 to 68% (Table 1).

Table 1

Assessment of the prospective throughput of transit routes (bln m³)

	2015	2020	2030
Ukraine	110	120	130
Belarus	35	35	35
Finland	5	5	5
Blue stream	16	18	18
Nord Stream	55	80	80
South Stream	15	30	63
Total	236	288	331
Gazprom contractual obligations	185	175	103
Surplus pipeline capacities	51 (22%)	113 (40%)	228 (68%)

Source: author's estimates based on the data of 2020 EU Security of Gas Supplies,

In the author's opinion, the prerequisites for a consortium creation and the efficient use of the Ukrainian GTS capacities still exist today, although

they differ significantly from those that were at the beginning of the last decade (Table 2).

In the context of an increase in export obligations to European consumers and plans to increase the resource base of gas fields in Ukraine, it is especially urgent to develop measures to

regulate transit gas supplies through the Ukrainian gas transportation system in order to reduce transit costs during export operations.

Table 2

Changes in the initial prerequisites for Ukrainian-European gas transportation consortium creation

Prerequisites for creation a consortium in the early 2000s.	Prerequisites for creation a consortium in present time
1) reducing the dependence of Gazprom on the only transit country by acquiring partial control over the Ukrainian GTS system; 2) elimination of unauthorized gas withdrawal by Ukraine; 3) participation of Russia and Europe, with proper legal regulation, guarantees a balance between the economic independence of Ukraine and the attraction of investments in its gas transportation system.	1) exacerbation of the problem of attracting investment in the Ukrainian gas transportation system, which was not fundamentally solved in the last decade; 2) UkrGAZ's need for the widest possible diversification of export routes, taking into account both offshore gas pipelines (Blue Stream, Nord Stream, South Stream) and the Yamal-Europe gas pipeline, especially in the case of an increase in demand for Russian gas in Europe ; 3) Ukraine's preservation of a competitive advantage in gas supplies to the largest European countries (Germany, France) over the suppliers of liquefied natural gas and the supply of shale gas by sea.

Source: compiled by the author

It becomes obvious that a steady growth in gas exports, ensuring the country's energy security, is possible with the creation and use of a single mechanism for resolving transit problems, based on the formation of the MGTC with the participation of Ukraine and Europe.

1.2. The effectiveness of the creation Consortium "Ukraine-EU" to ensure the safety of gas transit to EU consumers.

The possibility of increasing natural gas exports is conditioned not only by the availability of resources, but also by the capacity of the transport infrastructure.

The growing needs of the European Union countries in energy imports, associated primarily with objective factors of a decrease in their own production and the need to intensify efforts to combat global warming, lead to the formation of a stable demand for oil and gas imports, and also create conditions for an increase in the supply of electricity to these markets (Welsch, 2017).

It should be noted that most research organizations estimate that gas demand in Europe will increase by 2030 (Fig. 2).

In the natural gas markets of Ukraine and Europe, new preconditions are being formed for combining the efforts of all three parties around the Consortium:

The full functioning of the Common Economic Space of the Eurasian continent is impossible without the participation of Ukraine, which controls a significant transit potential in the East-West direction, not only in the field of gas and oil transportation. The fuel and energy complex has a significant role in the Ukrainian economy. The

integration of the fuel and energy complex (FEC) of both countries (both geopolitical and economic) is the ultimate goal of a consortium forming, which would mean Ukraine's choice in favor of participating in the Common Economic Space (in the future, taking into account the revision of the country's legislative framework).

The main objectives of the interstate gas consortium (IGC) could be:

- creation of a transparent and reliable (both legally and technologically) infrastructure for gas transportation in the West direction on conditions acceptable to all parties;
- formation of an international legal basis for the transportation of energy resources within the Eurasian economic space;
- modernization and optimization of gas transmission capacities in Ukraine, attraction of investments in energy and resource saving technologies of the European gas supply system, formation of new inter-corporate alliances in the fuel and energy complex of Europe.

Accordingly, the risks of international transit of Ukrainian gas when exporting gas to consumers in Europe can be eliminated by creating a gas consortium that can play an important role in the settlement of gas disputes.

1.3. Safe mechanism of transit gas supplies through the gas pipeline system of Ukraine in the conditions of functioning IGTC "Ukraine-EU".

A safe mechanism for organizing transit gas supplies through IGTC system "Ukraine-EU" means:

- formation of the organizational and legal form of the consortium;

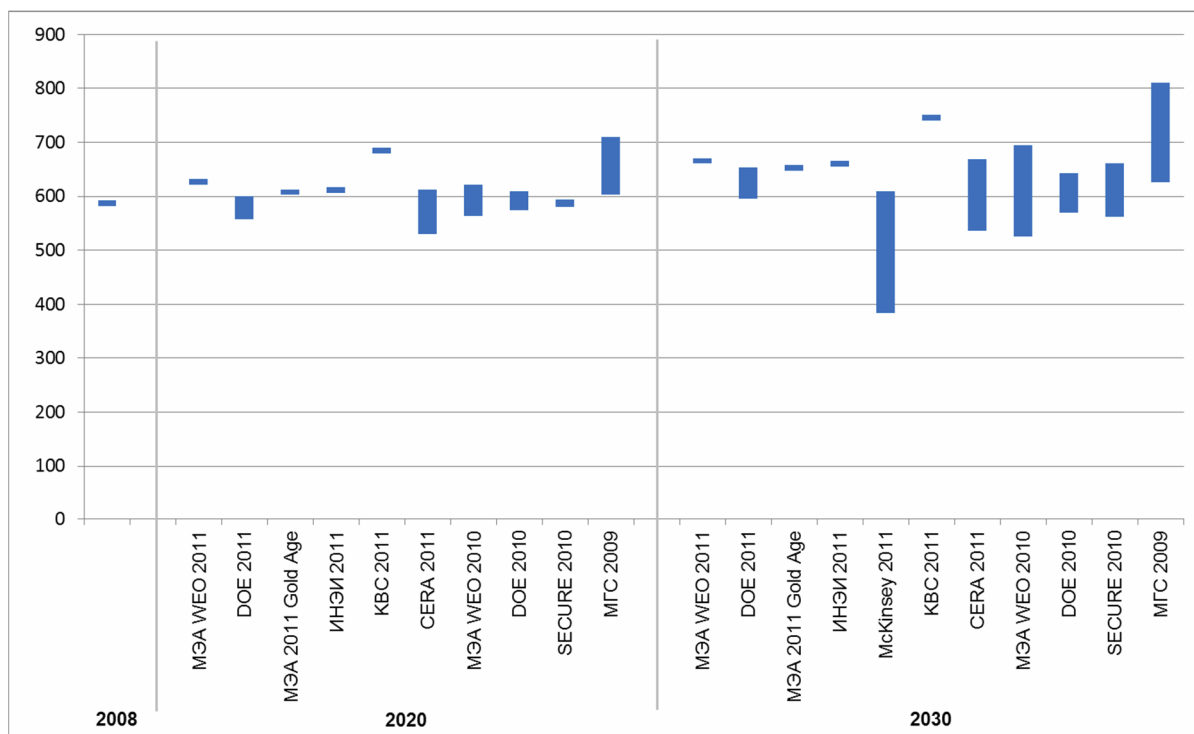


Fig. 2. Gas demand forecasts in Europe, bln. cubic meters
Source: compiled according to data from international research organizations

- establishment of tariff methodology;
- creation of the Reserve Fund for accumulation from the current activities of the consortium;
- the bilateral gas transportation consortium "Ukraine-EU" takes into account the interests of all parties: Europe - in terms of the amount of purchased gas, Ukraine - in terms of transit safety.

The proposed algorithm for the formation of a single mechanism for transit gas supplies to the EU consists of 6 main stages (Fig. 3).

The key condition for the consortium's competitiveness will be the level of supply reliability, which, in turn, is determined by the level of tariffs for transported gas. It is obvious that the tariff for gas transportation is highly correlated with the price for natural gas.

And if at present Ukraine cannot have a significant impact on the level and methods of setting prices for gas exported by it to Europe, then the role of tariffs in ensuring effective gas exports becomes decisive.

1.4. The "floating tariff" methodology designed for efficient transit gas supplies through the Ukrainian gas pipeline system.

The main source of income for the consortium is income from the provision of gas transportation services in the East-West direction.

World experience shows that the determination of prices for transit services does not have a single methodological base - prices are set in each country on the basis of uniform national methods, or are fixed in contracts based on negotiations. At the same time, the following main methodological

approaches to the formation of fees for gas transportation services, including those for transit, can be distinguished (Table 3).

In the Consortium, the author proposes the formation of costs using the method of direct costs "plus" fixed profit.

In world practice, various methods of setting tariffs for gas transportation are used: almost all of them were proposed and tested in European countries and the USA. The main methods for setting tariffs used in developed gas markets include: point-to-point tariff, distance tariff, postage stamp tariff, entry-exit tariff.

In addition to the four named methods for setting tariffs for gas transportation and transit in European countries, there is a whole range of hybrid models for setting tariffs for gas transportation in Europe, taking into account national specifics.

The current tariff rate does not allow increasing the efficiency of transit gas supplies. Taking into account new cost elements for the "floating tariff" will increase the efficiency of transit gas supplies through the gas pipeline system of Ukraine.

Ukraine's entry into the Energy Community of Southeastern Europe in 2011 obliges it to modify gas legislation in line with the European model. According to the Target Gas Market Model, it is possible for European gas operators to switch to a unified tariff setting system based on the "entry-exit" method []. As stated in the official document [], the Ukrainian GTS refers to the transit system, where transit volumes are mixed with the volumes of a highly ramified nationwide power system. In

such conditions, transit flows can be determined by collecting all the data of gas metering stations at all injection points and comparing them with the same data at all delivery points, which will be almost impossible.

This circumstance will not allow calculating the tariff according to the "entry-exit" system for

the Ukrainian gas transportation system, since its calculation will require accounting for all transported gas. Moreover, additional capital investments will be required for the construction of interconnecting gas pipelines (interconnectors).

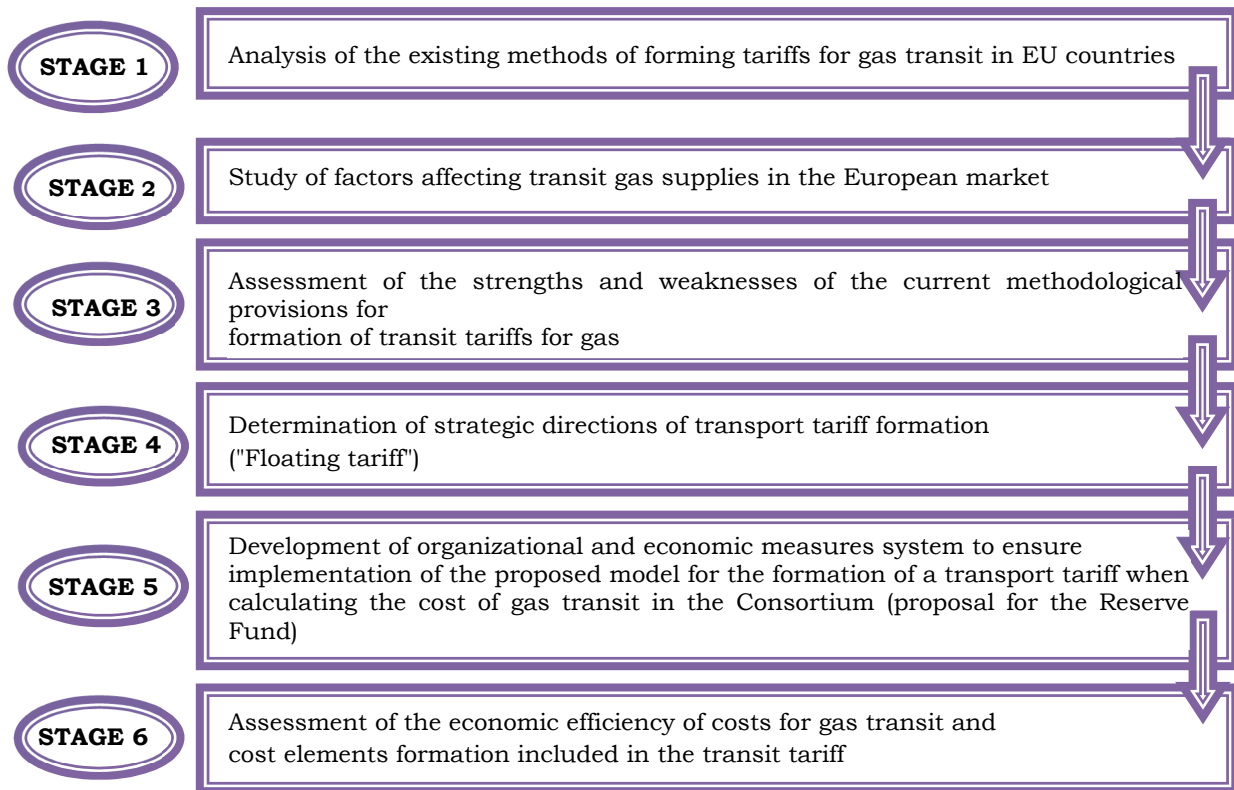


Fig. 3. Algorithm for a secure mechanism formation for transit gas supplies to consumers in the EU Source: compiled by the author

Table 3

Assessment of cost methods for gas transit in the world

	Method	Description
1.	Normalized profitability method (USA)	$(\text{profitability base}) \times (\text{profitability rate}) = \text{allowable net profit}$ $(\text{allowable net profit} + \text{taxes} + \text{operating costs} + \text{depreciation}) = \text{allowable tariff revenue}$ $(\text{permissible tariff revenue} / \text{delivery volume}) = \text{tariff}$
2.	Direct cost method "plus" fixed income	"Basic" tariff revenue is the sum of the following values: operating expenses, incl. costs of wages, payment of consumables, costs of gas compression, compensation for pressure losses, costs of paying for services of third parties, costs of creating reserves (except for depreciation).
3.	Alternative method cost	If it is possible to carry out transit along alternative routes, the maximum price paid is equal to the opportunity costs, i.e. the costs of organizing transit along an alternative route. In the absence of an alternative, the maximum transit price is the price beyond which the gas sales agreement for the seller becomes unprofitable.

Source: prepared based on the data of EU Security of Gas Supplies

At this stage, Ukrnafta's production, transportation and supply functions are not separated, which also does not allow the calculation of a single entry-exit tariff, to which all European gas transmission operators will switch.

Thus, the transparency of the gas transmission system, its efficiency, and technical reliability will depend on the creation of a gas consortium.

The Ukrainian model of formation of tariffs for domestic gas is based on the so-called. "Postage stamp". In other words, for the user of the gas transmission system, the tariff for pumping gas does not depend on the distance; consumers pay the cost of the transit service regardless of the volume and distance of natural gas transportation.

According to the European-Ukrainian contract, the base rate of the tariff for gas transit through the territory of Ukraine is floating, since it takes into account, on the one hand, the cost of fuel gas (the price of which is constantly growing, which can, to a certain extent, also serve as a hidden unauthorized selection of gas on the territory of Ukraine), and on the other hand, it can be adjusted for inflation in Europe. Nevertheless, the transit tariff under the terms of the contract is set according to the "remote" method, i.e. depends on the distance.

It is proposed at the initial stage to preserve the method of tariff formation according to the "remote" principle, but to make it more structured in terms of the composition of costs and include a special component in the formula for the formation of the tariff for gas transportation: the so-called "insurance premium", due to which the consortium's excess profits will accumulate.

In this case, the following condition must be met:

$$P(t) - C(t) - TF(t) \geq 0 \quad (1),$$

where: $P(t)$ – gas price,

$C(t)$ – costs of the gas producing company (including taxes).

Let's introduce P_R – the amount of the insurance premium.

Then the tariff for gas transportation ($TF(t)$) will be calculated using the formula:

$$TF(t) = C_R(t) + P_R / Q, \quad (2)$$

where: $C_R(t)$ – consortium transportation cost.

$\uparrow P \rightarrow \uparrow P_R > 0 \rightarrow TF(t) \uparrow \rightarrow$ consortium makes a profit.

$\uparrow P < \min \rightarrow TF(t) \downarrow \rightarrow$ consortium loses profit.

Conclusion.

Thus, the concept of a reserve fund has been proposed for the Consortium.

Its main functions can be:

- accumulation of the results of previous years and the redistribution of a part of the profit to the resulting loss from the sale of gas volumes for export;

- liability insurance in the event of force majeure, both to the co-founders of the Consortium, and possibly to other countries importing gas in this direction;

- financing, reconstruction, modernization and reduction of energy consumption of the Ukrainian gas transportation system - directly, or as a guarantor for loans;

- development of procedures acceptable to all for the formation of reserves and justification of the fund's expenses, as well as the development and implementation of its own strategy for the placement of funds. At the same time, measures can be taken to optimize the current costs of the Consortium in order to prevent overspending of funds allocated from the current budget of the Consortium for the operation of the GTS.

In the event of a fall in gas prices, the accumulated part of this insurance premium should be spent to cover possible losses of the Consortium, by a certain analogy with how reserve funds at state unitary enterprises can be spent to cover losses at the end of the year. However, for the Consortium, which is a commercial organization with foreign investments and has a special, largely experimental legal status, the opportunities for investing funds accumulated during periods of high prices should be large. In particular, if the losses are small or are of a relative nature, the savings can be used for investments in energy and resource-saving enterprises, systems for monitoring and diagnosing the state of gas pipelines, that is, in those works that provide direct savings in operating costs.

Another solution may be to establish a certain gas price to determine the level of the "insurance premium", similar to the cut-off price used in the budget process. If the price falls below the cut-off price set in the current (as a rule, annual) plans of the Consortium, the insurance premium deductions are not made.

Based on the results of proposals for optimizing transit gas supplies in the conditions of IGTC, the author calculated the economic efficiency of creating a "floating tariff".

In general, the formation of IGTC, taking into account the modernization of the Ukrainian GTS, will allow:

- reduce the cost of gas transit by 16%;
- maintain the design technical parameters of the GTS;

- to increase the volume of transit gas through the territory of Ukraine;

- to save gas for technological needs due to the introduction of new domestic gas turbine engines, compressor stations, reconstruction of the gas compressor unit.

The Consortium has the highest chances of selling gas under the most optimistic scenarios of economic recovery in Europe after the financial and economic crisis. The high cost of transportation will attract additional and, therefore, more "expensive" volumes of gas to the Ukrainian gas transportation system in the

face of growing demand. But even in conditions of stable, inelastic demand for gas in Europe, the Consortium has a chance to realize itself as a company that manages the capacities of an onshore gas pipeline, which ensures a balanced mode of operation of gas transmission systems in European countries that receive gas from Ukraine.

The proposed tariff model turns out to be reasonable, considering, on the one hand, the

transitional nature of the Ukrainian economy; on the other hand, the mutual interest of both Ukraine and the leading European countries in efficient gas export, import and transit. Accordingly, the adoption of specific methods for the formation of tariffs for gas transit, taking into account the transitional or crisis nature of the economy of the transit country, seems in this case more than reasonable and realistic.

МОДЕЛЬ БЕЗПЕКИ ПОСТАЧАННЯ ГАЗУ СПОЖИВАЧАМ КРАЇН ЄС

Бабенко Віталіна Олексіївна, Доктор економічних наук, кандидат технічних наук, професор, Кафедра міжнародної електронної комерції та готельно-ресторанної справи, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, майдан Свободи, 4, м. Харків, 61022, Україна, E-mail: vitalinababenko@karazin.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4816-4579>, Scopus Author ID: 56658371300

Останнім часом стають ще більш значущим проблема вибору методів встановлення транзитних тарифів на послуги з транспортування природного газу споживачам країн ЄС і пошук шляхів адаптації їх до умов міжнародного газотранспортного консорціуму (МГТ). *Предметом дослідження* виступають проблеми безпеки поставок українського газу споживачам країн ЄС з використанням міжнародних економіко-правових механізмів. Мета статті - розробити методіку врегулювання транзитних україно-європейських газових поставок з допомогою створення МГТ «Україна-ЄС» для підвищення конкуренції та встановлення прийнятною і взаємовигідній ціни газу для кінцевого європейського споживача і для самої газо-транспортної системи. *Завдання дослідження*: обґрунтування рішення проблем, пов'язаних з транзитом газу за допомогою інструментів економічної політики; розробка методіки формування МГТ «Україна-ЄС». Використано загальнонаукові *методи дослідження*: синтез, аналіз, системний підхід, статистичний аналіз застосування міжнародної практики тарифоутворення для вирішення спірних питань щодо транзиту природного газу. Основні *результати* та їх наукова новизна: виходячи з прогнозу зростання попиту на природний газ в ЄС, автором показана ефективність створення МГТ «Україна-ЄС» для забезпечення надійного транзиту газу по території України. Запропоновано єдиний механізм транзитних поставок газу по системі газопроводів України в умовах функціонування консорціуму «Україна-ЄС». *Висновки*: використання механізму узгодження інтересів окремих учасників за допомогою запропонованих методів, дозволить значно рівень безпеки поставок газу споживачам країн ЄС - як в рамках запропонованого газотранспортного консорціуму з європейськими країнами, так і для інших газотранспортних проектів.

Ключові слова: енергетична безпека, природний газ, міжнародний газотранспортний консорціум «Україна-ЄС», газо-транспортна система, споживачі європейських країн.

МОДЕЛЬ БЕЗОПАСНОСТИ ПОСТАВОК ГАЗА ПОТРЕБИТЕЛЯМ СТРАН ЕС

Бабенко Віталіна Алексеевна, доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор, Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина, пл. Свободы, 4, г. Харьков, 61022, Украина; e-mail: vitalinababenko@karazin.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4816-4579>; Scopus Author ID: 56658371300

В последнее время становятся еще более значимым проблема выбора методов установления транзитных тарифов на услуги по транспортировке природного газа потребителям стран ЕС и поиск путей адаптации их к условиям международного газотранспортного консорциума (МГТ). *Предметом исследования* выступают проблемы безопасности поставок украинского газа потребителям стран ЕС с использованием международных экономико-правовых механизмов. *Цель* статьи – разработка методіки урегулирования транзитных украино-європейських газових поставок с помощью создания МГТ «Україна-ЄС» для повышения конкуренции и установления приемлемой и взаимовыгодной цены газа для конечного европейского потребителя и для самой газотранспортной системы. *Задачи исследования*: обосновано решение проблем, связанных с транзитом газа с помощью инструментов экономической политики; разработана методіка формирования МГТ «Україна-ЄС». Используются общенаучные *методы исследования*: синтез, анализ, системный подход, статистический анализ применения международной практики тарифообразования для решения спорных вопросов по транзиту природного газа. *Основные результаты и их научная новизна*: исходя из прогноза роста спроса на природный газ в ЕС, автором показана эффективность создания МГТ «Україна-ЄС» для обеспечения надежного транзита газа по территории Украины. Предложен единый механизм транзитных поставок газа по системе газопроводов Украины в условиях функционирования консорциума «Україна-ЄС». *Выводы*. Использование механизма согласования интересов отдельных участников с помощью предлагаемых методов, позволит значительно уровень безопасности поставок газу потребителям стран ЕС – как в рамках предложенного

газотранспортного консорціума с європейськими країнами, так и для других газотранспортных проектов.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, природный газ, международный газотранспортный консорциум «Украина-ЕС», газотранспортная система, потребители европейских стран.

Литература

1. Ahmed Olanrewaju Ijaola, Peter Kayode Farayibi, Eylem Asmatulu. Superhydrophobic coatings for steel pipeline protection in oil and gas industries: A comprehensive review. *Journal of Natural Gas Science and Engineering*, 2020. Vol. 83, 103544, <https://doi.org/10.1016/j.jngse.2020.103544>
2. Ajorkaran, Farhad; Cheshmeh Sefidi, Alireza. Application of RBF-ANN in prediction of natural gas density in different operational conditions. *Petroleum Science and Technology*, 2019. Vol. 37, No. 22, pp. 2246-2251(6), Taylor and Francis Ltd. <https://doi.org/10.1080/10916466.2018.1476888>
3. Carlos Melo, Markus R. Dann, Ronald J. Hugo, Alberto Janeta. Optimal locations for non-destructive inspections to verify direct assessment of internally corroded pipelines. *Upstream Oil and Gas Technology*, 2020. Vol. 5, 100008, <https://doi.org/10.1016/j.upstre.2020.100008>
4. Caumon, Marie-Camille; Tarantola, Alexandre; Wang, Wenjing. Raman spectra of gas mixtures in fluid inclusions: Effect of quartz birefringence on composition measurement. *Journal of Raman Spectroscopy*, 2019. Vol. 51, No 9, pp. 1868-1873(6), Wiley-Blackwell. <https://doi.org/10.1002/jrs.5605>
5. EU Security of Gas Supplies: Solidarity Runs Through the Pipeline. URL: https://www.ifri.org/sites/default/files/atoms/files/hors-ifri_eu_security_gas_supplies_aoun.pdf (дата звернення 17.10.2020)
6. Francesco Dalla Longa, Remko Detz, Bob van der Zwaan. Integrated assessment projections for the impact of innovation on CCS deployment in Europe. *International Journal of Greenhouse Gas Control*, 2020. Vol. 103, 103133, <https://doi.org/10.1016/j.ijggc.2020.103133>
7. Hancher, Leigh; Marhold, Anna. A common EU framework regulating import pipelines for gas? Exploring the Commission's proposal to amend the 2009 Gas Directive. *Journal of Energy & Natural Resources Law*, 2019. Vol. 37, Num. 3, pp. 289-303(15). Routledge, part of the Taylor & Francis Group. <https://doi.org/10.1080/02646811.2019.1569873>
8. Hoby, I., Babenko, V., Kafka, S., Bui, Yu., Savko, O., Shmeltser, E. Use of simulation modeling for predicting optimization of repair works at oil and gas production enterprises. CEUR Workshop Proceedings, 2020. Vol. 2713, pp. 107-124. <http://ceur-ws.org/Vol-2713/>
9. Hoby, I., Babenko, V., Savko, O., Bui, Yu. Optimization of arranging of repair works at oil and gas enterprises through use of simulation modeling tools. *Advances in Economics, Business and Management Research: Proceedings of the 2019 7th International Conference on Modeling, Development and Strategic Management of Economic System (MDSMES 2019)*, 2019. Vol. 99. <https://doi.org/10.2991/mdsmes-19.2019.35>
10. Manuel Welsch. *Europe's Energy Transition*. Academic Press, 2017. 354 p.
11. Oil and Energy Trends, 2019. Vol. 44, No 1, pp. 26-28(3). Wiley-Blackwell. https://doi.org/10.1111/oet.4_12578 (дата звернення 25.09.2020)
12. Our vision: a competitive, secure European gas market that benefits all consumers: The European Union Agency for the Cooperation of Energy Regulators (ACER). 2020. URL: <https://www.acer.europa.eu/en/Gas/Gas-Target-Model/Pages/Main.aspx> (дата звернення 30.09.2020)
13. Reddy, A. Pramod; Ramasubbareddy, Somula; Kannayaram, G. Prediction Models for Ozone Gas Estimation. *Journal of Computational and Theoretical Nanoscience*, 2019. Vol. 16, No 5-6, pp. 2001-2005(5). American Scientific Publishers. <https://doi.org/10.1166/jctn.2019.7839>
14. Richard Wheaton. Modeling of gas flow in fractured shale. *Upstream Oil and Gas Technology*, 2019. Vol. 1, 100001, 2604, <https://doi.org/10.1016/j.upstre.2020.100001>
15. Salam Al-Rbeawi. Integrated deterministic approaches for productivity index of reservoirs depleted by horizontal wells and undergone multiphase flow conditions. *Journal of Natural Gas Science and Engineering*, 2019. Vol. 64, pp. 152-174, <https://doi.org/10.1016/j.jngse.2019.01.024>
16. Salam Al-Rbeawi, Mohammed Hliyil Hafiz Al-Kaabi. A hybrid model for the combined impact of non-Darcy flow, stimulated matrix permeability, and anomalous diffusion flow in the unconventional reservoirs, *Upstream Oil and Gas Technology*, 2020. Vol. 5, 100020, <https://doi.org/10.1016/j.upstre.2020.100020>
17. Wenhui Song, Jun Yao, Yang Li, Hai Sun, Lei Zhang, Yongfei Yang, Jianlin Zhao, Hongguang Sui. Apparent gas permeability in an organic-rich shale reservoir. *Fuel*, 2016. Vol. 181, pp. 973-984. <https://doi.org/10.1016/j.fuel.2016.05.011>
18. Xinyue Liu, Dongxiao Zhang. A review of phase behavior simulation of hydrocarbons in confined space: Implications for shale oil and shale gas. *Journal of Natural Gas Science and Engineering*, 2019. Vol. 68, 102901, <https://doi.org/10.1016/j.jngse.2019.102901>
19. Ya Meng, Zhiping Li. Triaxial experiments on adsorption deformation and permeability of different sorbing gases in anthracite coal. *Journal of Natural Gas Science and Engineering*, 2017. Vol. 46, pp. 59-70, <https://doi.org/10.1016/j.jngse.2017.07.016>

20. Zare, Mohsen; Esfandiarian, Ali; Kazemi Abadshapoori, Abdolreza; Darvish, Houman. Development of novel method for prediction of gas density in operational conditions. *Petroleum Science and Technology*, 2019. Vol. 37, pp. 2160-2165(6). Taylor and Francis Ltd. <https://doi.org/10.1080/10916466.2018.1482337>

References

1. Ahmed Olanrewaju Ijaola, Peter Kayode Farayibi, Eylem Asmatulu (2020). Superhydrophobic coatings for steel pipeline protection in oil and gas industries: A comprehensive review. *Journal of Natural Gas Science and Engineering*, Vol. 83, 103544, <https://doi.org/10.1016/j.jngse.2020.103544>
2. Ajorkaran, Farhad; Cheshmeh Sefidi, Alireza (2019). Application of RBF-ANN in prediction of natural gas density in different operational conditions. *Petroleum Science and Technology*, Vol. 37, No. 22, pp. 2246-2251(6), Taylor and Francis Ltd. <https://doi.org/10.1080/10916466.2018.1476888>
3. Carlos Melo, Markus R. Dann, Ronald J. Hugo, Alberto Janeta (2020). Optimal locations for non-destructive inspections to verify direct assessment of internally corroded pipelines. *Upstream Oil and Gas Technology*, Vol. 5, 100008, <https://doi.org/10.1016/j.upstre.2020.100008>
4. Caumon, Marie-Camille; Tarantola, Alexandre; Wang, Wenjing (2019). Raman spectra of gas mixtures in fluid inclusions: Effect of quartz birefringence on composition measurement. *Journal of Raman Spectroscopy*, Vol. 51, No 9, pp. 1868-1873(6), Wiley-Blackwell. <https://doi.org/10.1002/jrs.5605>
5. EU Security of Gas Supplies: Solidarity Runs Throught the Pipeline. URL: https://www.ifri.org/sites/default/files/atoms/files/hors-ifri_eu_security_gas_supplies_aoun.pdf
6. Francesco Dalla Longa, Remko Detz, Bob van der Zwaan (2020). Integrated assessment projections for the impact of innovation on CCS deployment in Europe. *International Journal of Greenhouse Gas Control*, Vol. 103, 103133, <https://doi.org/10.1016/j.ijggc.2020.103133>
7. Hancher, Leigh; Marhold, Anna (2019). A common EU framework regulating import pipelines for gas? Exploring the Commission's proposal to amend the 2009 Gas Directive. *Journal of Energy & Natural Resources Law*, Volume 37, Number 3, 3 July 2019, pp. 289-303(15). Routledge, part of the Taylor & Francis Group. <https://doi.org/10.1080/02646811.2019.1569873>
8. Hoby, I., Babenko, V., Kafka, S., Bui, Yu., Savko, O., Shmeltser, E. (2020). Use of simulation modeling for predicting optimization of repair works at oil and gas production enterprises. *CEUR Workshop Proceedings*, vol. 2713, pp. 107-124. <http://ceur-ws.org/Vol-2713/>
9. Hoby, I., Babenko, V., Savko, O., Bui, Yu. (2019). Optimization of arranging of repair works at oil and gas enterprises through use of simulation modeling tools. *Advances in Economics, Business and Management Research: Proceedings of the 2019 7th International Conference on Modeling, Development and Strategic Management of Economic System (MDSMES 2019)*, vol. 99. <https://doi.org/10.2991/mdsmes-19.2019.35>
10. Manuel Welsch (2017). *Europe's Energy Transition*. Academic Press, 354 p.
11. Oil and Energy Trends, 2019. Vol. 44, No 1, pp. 26-28(3). Wiley-Blackwell. https://doi.org/10.1111/oet.4_12578
12. Our vision: a competitive, secure European gas market that benefits all consumers: The European Union Agency for the Cooperation of Energy Regulators (ACER). 2020. URL: <https://www.acer.europa.eu/en/Gas/Gas-Target-Model/Pages/Main.aspx>
13. Reddy, A. Pramod; Ramasubbareddy, Somula; Kannayaram, G. (2019). Prediction Models for Ozone Gas Estimation. *Journal of Computational and Theoretical Nanoscience*, Vol. 16, No 5-6, pp. 2001-2005(5). American Scientific Publishers. <https://doi.org/10.1166/jctn.2019.7839>
14. Richard Wheaton (2019). Modeling of gas flow in fractured shale. *Upstream Oil and Gas Technology*, Vol. 1, 100001, 2604, <https://doi.org/10.1016/j.upstre.2020.100001>
15. Salam Al-Rbeawi (2019). Integrated deterministic approaches for productivity index of reservoirs depleted by horizontal wells and undergone multiphase flow conditions. *Journal of Natural Gas Science and Engineering*, Vol/ 64, pp. 152-174, <https://doi.org/10.1016/j.jngse.2019.01.024>
16. Salam Al-Rbeawi, Mohammed Hliyil Hafiz Al-Kaabi (2020). A hybrid model for the combined impact of non-Darcy flow, stimulated matrix permeability, and anomalous diffusion flow in the unconventional reservoirs, *Upstream Oil and Gas Technology*, Vol. 5, 100020, <https://doi.org/10.1016/j.upstre.2020.100020>
17. Wenhui Song, Jun Yao, Yang Li, Hai Sun, Lei Zhang, Yongfei Yang, Jianlin Zhao, Hongguang Sui (2016). Apparent gas permeability in an organic-rich shale reservoir. *Fuel*, Vol. 181, pp. 973-984. <https://doi.org/10.1016/j.fuel.2016.05.011>
18. Xinyue Liu, Dongxiao Zhang (2019). A review of phase behavior simulation of hydrocarbons in confined space: Implications for shale oil and shale gas. *Journal of Natural Gas Science and Engineering*, Vol. 68, 102901, <https://doi.org/10.1016/j.jngse.2019.102901>
19. Ya Meng, Zhiping Li (2017). Triaxial experiments on adsorption deformation and permeability of different sorbing gases in anthracite coal. *Journal of Natural Gas Science and Engineering*, Vol. 46, pp. 59-70, <https://doi.org/10.1016/j.jngse.2017.07.016>
20. Zare, Mohsen; Esfandiarian, Ali; Kazemi Abadshapoori, Abdolreza; Darvish, Houman (2019). Development of novel method for prediction of gas density in operational conditions. *Petroleum Science and Technology*, Vol. 37, pp. 2160-2165(6). Taylor and Francis Ltd. <https://doi.org/10.1080/10916466.2018.1482337>

ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ ЗВУЖЕННЯ НІШІ ЯК ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОСУВАННЯ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ ТА ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВОГО СЕРЕДОВИЩА²

О. А. Біловодська

доктор економічних наук, доцент

Київський національний університет технологій та дизайну

вул. Немировича-Данченка, 2, Київ, Україна, 01011

e-mail: alenabel79@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3707-0734>

ScopusAuthorID: 56677760400

Ю. С. Тхорук

студентка

Київський національний університет технологій та дизайну

вул. Немировича-Данченка, 2, Київ, Україна, 01011

e-mail: yulia290712@gmail.com

В. Б. Збарживецька

студентка

Київський національний університет технологій та дизайну

вул. Немировича-Данченка, 2, Київ, Україна, 01011

e-mail: vikazbar17@gmail.com

У сучасному світі люди масово переходять у онлайн не лише для розваг, а й для того, щоб навчатися, здійснювати покупки, шукати необхідну інформацію тощо. І соціальні мережі за кількістю користувачів та частотою використання з кожним роком наближаються до такого гіганта, як Google. Тому практично всі підприємці мають власну сторінку у соціальних мережах, які є ідеальною платформою для просування своїх товарів та послуг. За останні 10 років з'явився новий інструмент маркетингу в Інтернет, що спеціалізується на просуванні та веденні бізнесу в соціальних мережах – SMM (Social Media Marketing). І тут особливо важливою побудова якісної та дієвої стратегії, яка зробить соціальні мережі якісним іміджевим і продажним каналом для реалізації будь-яких товарів та послуг. Предметом дослідження статті є маркетингова стратегія для розвитку та просування у соціальних мережах. Мета статті полягає у розробленні прикладних засад інноваційної стратегії звуження ніші для просування у соціальних мережах з урахуванням особливостей та засобів її впровадження для різних бізнес-проектів, брендів та блогів. Використано загальнонаукові методи, такі як системний аналіз, синтез та абстрактно-логічний – для з'ясування особливостей тематики блогів у кожній ніші, які працюють за стратегією звуження ніші; аналіз алгоритмів Facebook for Business – для визначення впливу такої стратегії на подальшу ефективність таргетованої реклами та виділення унікальної торгової пропозиції за рахунок стратегії звуження ніші. Отримано такі результати: розроблено та продемонстровано шляхи впровадження стратегії звуження ніші для різних блогів, брендів та бізнес-проектів, доведено їх ефективність. Висновки: сформовано практичні засади впровадження інноваційної стратегії звуження ніші для соціальних мереж, що може бути використана для різних бізнес-проектів, брендів та блогів, описано можливості впровадження цієї стратегії з урахуванням їх особливостей та засобів, виділено основні переваги даної стратегії для стрімкого розвитку соціальних мереж.

Ключові слова: стратегія просування в соціальних мережах, SMM, звуження ніші, інноваційні методи просування, інструменти просування у соціальних мережах, таргетована реклама, діджиталізація бізнесу, цифрове середовище.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сьогоднішній день кожна велика компанія,

бренд та знаменитість мають та просувають свої сторінки у різних соціальних мережах. Це пов'язано з тим, що люди масово переходять у онлайн не лише для розваг, а й для того, щоб

²Публікація містить результати досліджень, проведених за держбюджетною науково-дослідною темою «Розроблення механізму комерціалізації інноваційної продукції» (0118U003572) та ініціативною науково-дослідною темою «Маркетингові та логістичні механізми управління інноваційним розвитком суб'єктів господарювання» (0118U003572).

навчатися, здійснювати покупки, шукати необхідну інформацію тощо. І соціальні мережі за кількістю користувачів та частотою використання з кожним роком наближаються навіть до такого гіганта, як Google. До того ж соціальні мережі є ідеальним інструментом для нативної реклами, для роботи над впізнаваністю бренду, для продажів тощо. Інструментарій для бізнесу розвивається буквально щомісяця, а аудиторія, яка звертається до соціальних мереж, більш схильна звернути увагу та скористатись пропозицією, оскільки тут можна застосувати і персональний маркетинг, і «маркетинг із вуст в уста», і запропонувати вигідну пропозицію, яка за допомогою таргетованої реклами потрапляє до того користувача, якому вона в цей момент потрібна. І, враховуючи швидкість розвитку соціальних мереж, швидкість адаптації аудиторії до тих чи інших підходів, відбувається постійний пошук нових ефективних стратегій та методів просування. Адже ті стратегії та методи, які були актуальні ще 3-4 роки тому (наприклад, маслайкінг, масфоловінг, хештеги тощо) зараз є недостатньо ефективними, а деякі навіть шкідливими для якісного ведення бізнес-профілів у соціальних мережах. Отже, соціальні мережі стали невід'ємною частиною маркетингу. Тисячі, десятки тисяч брендів, маленьких та великих підприємств, виробників та спеціалістів використовують їх як основний інструмент просування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання діджиталізації бізнесу та використання digital технологій у маркетингу є предметом досліджень і дискусій вітчизняних та зарубіжних науковців. Так, Савицька О. М., Салабай В. О. [10] аналізують суть поняття «діджиталізація» в умовах розвитку цифрової економіки, наводять основні етапи та фактори, які впливають на процес цифрової трансформації, визначають основні результати та переваги процесу цифрової трансформації для підприємств, форми, напрями, етапи та перешкоди на шляху її впровадження. Длігач А. О. [8] визначає ключові аспекти, серед яких зовнішня комунікація, бізнес-модель, внутрішні комунікації та взаємовідносини та ін., а також розкриває фактори впливу на цифрову трансформацію. Лігоненко А. О., Хріпко А. В., Доманський А. О. [9] формують поняття «діджитал-стратегія», пропонують структурно-логічну послідовність її розроблення та змістовне наповнення окремих етапів роботи. Гусева О. Ю., Легомінова С. В. [7] окреслюють необхідність врахування мінливого зовнішнього середовища та впровадження систем прогностичного аналізу з допомогою IT-інструментів.

Риттер Т., Педерсен К.А. [2] пропонують короткий історичний огляд щодо діджиталізації на ринках B2B і досліджують можливості

діджиталізації як основи для взаємодії з бізнес-моделлю. Верноеф П. К., Броекхуизен Т., Барт І., Бхаттачаря А., Донг Й. К. Фабіан Н., Хаенлеін М. [3] виділяють етапи цифрової трансформації, визначають стратегії зростання фірм, а також можливості, необхідні для успішної цифрової трансформації, а також пропонують програму стимулювання цифрової трансформації.

Крім того, проблематика просування у соціальних мережах достатньо широко досліджується у роботах учених, серед яких Андрушкевич З.М., яка визначає основні напрями маркетингової діяльності підприємства у соціальних мережах, особливості здійснення комунікаційних заходів у мережових спільнотах [5]; Суровцев О. О., який з'ясовує особливості соціального медіа-маркетингу як інноваційної комунікації підприємств під час виходу на зовнішні ринки [11] та ін. Однак проблематика звуження ніші як інноваційної стратегії просування у соціальних мережах в умовах діджиталізації бізнесу та формування цифрового середовища потребує досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розроблення прикладних засад інноваційної стратегії звуження ніші для просування у соціальних мережах з урахуванням особливостей та засобів її впровадження для різних бізнес-проектів, брендів та блогів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Станом на 2020 рік загальна кількість зареєстрованих користувачів у різних соціальних мережах нараховує близько 3,5 мільярди людей по всьому світу, що становить більше третини від загальної кількості населення планети [4]. При цьому кожна людина в середньому, щодня проводить у соцмережах 6 годин 42 хвилини (рис. 1).

Саме тому з метою щорічного зростання нововведення в соціальних мережах з'являються майже щотижня, оскільки це не тільки утримує користувачів, а й заохочує зареєструватися ще більшу кількість, що сприяє зростанню прибутків, оскільки користувач зможе переглянути більше реклами, яка, як відомо, є платною. Отже, на сьогодні постійно проводяться пошуки способів, стратегій та інструментів просування саме у соціальних мережах, оскільки реклама на таких платформах має високу ефективність для бізнесу, сегменту споживачів, напрямку діяльності. За останні декілька років SMM (Social Media Marketing – маркетинг в соціальних мережах) став повноцінною частиною маркетингу. Для нього розробляються окремі стратегії, є різні платформи (такі як Instagram, Facebook, Twitter тощо), існує безліч інструментів. І розвивається він в рази швидше, ніж традиційний маркетинг. Ті інструменти та підходи, які були впроваджені та актуальні для просування у соціальних

мережах ще декілька років тому, зараз майже повністю, або ж і абсолютно, втратили свою актуальність

(наприклад,

маслайкінг/масфоловінг, розіграші з десятками спонсорів, геотеги та хештеги), а їм на заміну постійно приходять нові.

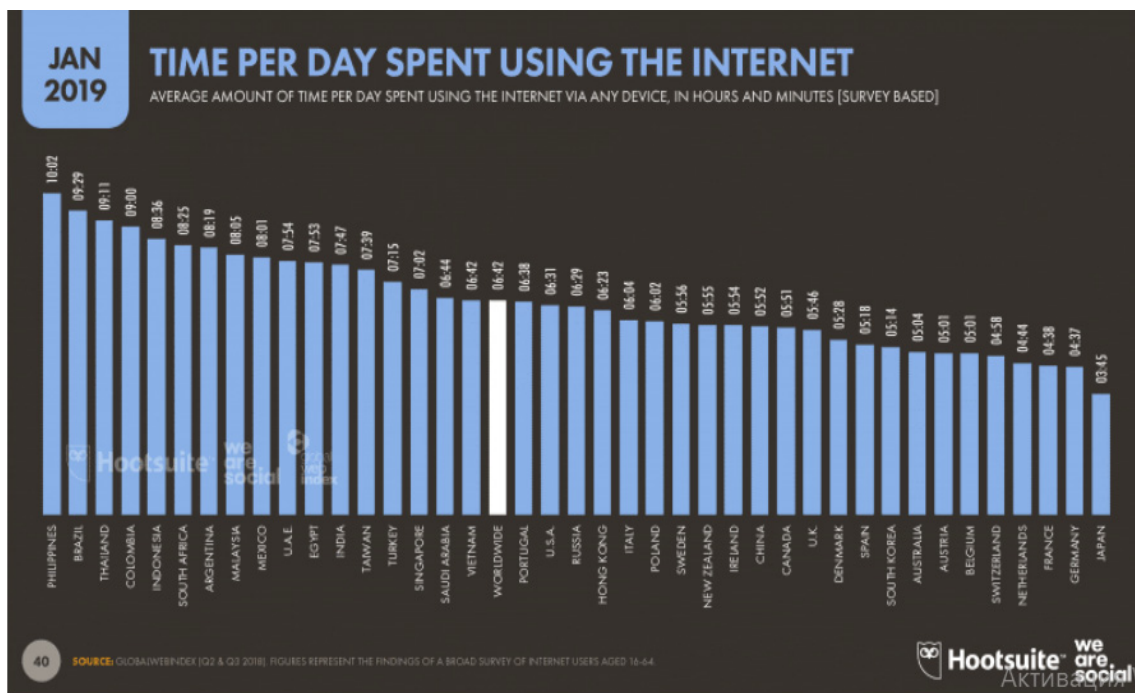


Рис. 1. – Середня кількість часу, яку користувач проводить у соціальних мережах протягом дня [6]

Відповідно для того, щоб постійно залишатися на плаву та не зникнути на фоні конкурентів, SMM-спеціалістам потрібно бути насторожі, слідкувати за усіма трендами та впроваджувати нові підходи до стратегії, нові інструменти та методи просування. Та і самі користувачі стали більш вимогливими – неякісний контент, погана комунікація, не регулярна присутність відштовхують аудиторію від аккаунтів. Тому абсолютно усі дії, які проводить SMM-спеціаліст, усі інструменти, які він застосовує спрямовані для того, щоб сподобатися та привернути увагу своєї цільової аудиторії.

Одним з таких підходів може стати звуження ніші. У соціальних мережах саме така стратегія може допомогти влучити у свою цільову аудиторію за менший бюджет і отримати багато потенційних покупців та клієнтів. Зараз мало хто нею користується, і в цьому ще більший її плюс. Бо коли певний інструмент підхоплюють багато бізнесів – він втрачає свою ефективність і потрібно шукати інші шляхи.

Звуження ніші – це переорієнтація бізнесу у один, або декілька напрямків, які є складовими частинами цієї ніші. Така стратегія може бути впроваджена для як особистих брендів, так і підприємств та онлайн-магазинів, які розвивають свої сторінки у соціальних мережах. До речі, багато аккаунтів на інтуїтивному рівні використовують таку стратегію під час запуску таргетованої реклами, але мало хто замислюється, що на такому принципі можна

побудувати всю концепцію. Так і простіше виділити УТП (унікальну торгову пропозицію), і простіше точно влучити в необхідну цільову аудиторію.

Стратегія звуження ніші не передбачає знаходження нових унікальних напрямків, впровадження новинки на ринок та створення нової окремої ніші, не потрібно знайомити аудиторію з новим продуктом, який ця аудиторія може не сприйняти. Простими словами, просто потрібно подати вже існуючі товари у меншому асортименті, або послугу у вузькій спеціалізації. Розберемо це на конкретних прикладах для особистого бренду та бізнесу в соціальних мережах.

Особистий (персональний) бренд – це не просто блогер, чи лідер думок, це коли товар та послугу купують не через прихильність до якості, асортименту, стилю тощо. Прихильність до конкретної особистості продає його ж послуги і продукти, бо вони належать цій людині, це найвищий ступінь прихильності та довіри. І щоб досягти цього рівня, потрібні роки праці над собою, своєю історією, філософією і продуктом. Але головне, це віднайти та звертатись до тієї аудиторії, яка стане цим прихильником у майбутньому і пройде цей шлях разом з блогером. Це ідеальний спосіб заробляти гроші будуючи свій бізнес на іміджі.

Існує таке просте формулювання та визначення особистого бренду – це коли є рекомендації від тих, хто не був клієнтом. Це інформаційне поле навколо особистості, яке

відображає цінності, спосіб життя та роботу. Ну і звісно, він вже давно став інструментом для продажів власних знань, досвіду та умінь. Іншими словами, це нативна реклама, яка не є нав'язливою. Але попри всі плюси особистого бренду, цей ринок дуже перенаповнений. Значний вплив на це мав карантин та самоізоляція. І щоб не знудитися вдома, не втратити навички комунікації та професійні навички, усі ринулися в мережу. А тому, експертів і блогерів лише у мережі Instagram стало в рази більше. Незважаючи на те, що кожен із них має свою унікальність, вона не є дуже яскравою та явною, а ніш для розвитку (у соціальній мережі Instagram) насправді не так багато, зокрема:

- beauty-ніша – це догляд за собою, косметика тощо;
- fashion-ніша – це мода, стиль;
- lifestyle – стиль життя;
- travel-ніша – подорожі;
- спорт-ніша – схуднення, правильне

харчування, приведення тіла у хорошу форму;

– експертна ніша – вона має досить широкий спектр напрямків, оскільки включає в себе усі блоги, автори яких працюють і просувають свої професійні навички та послуги (наприклад, маркетологи, психологи, стоматологи, адвокати тощо);

– інфлюенсер – це вже фактично блогер, який створив і має особистий бренд. Людина, яка здатна значно вплинути на свою аудиторію).

Кожна з цих ніш включає в себе багато міні-деталей та напрямків. І якщо раніше їх потрібно було всі об'єднати, щоб блог був різноплановим та цікавим, то зараз краще максимально звузити кількість напрямків у конкретній ніші, спеціалізуватися та розкривати лише їх. Так буде простіше виділити своє яскраве УТП та відрізнитися від конкурентів. У табл. 1 наведені конкретні приклади звужених тематик блогів у кожній із ніш.

Таблиця 1

Тематики блогів у кожній ніші, які працюють за стратегією звуження ніші

Ніша	Приклади тематики
1	2
Beauty-ніша	<p>1. <i>Макіяж на кожен день</i>. І хоча ми беремо вузький напрямок, є різні теми, які можна розвивати – техніки непомітного нанесення тону/брасматика/контурингу; розбір косметики для макіяжу на кожен день, догляд за шкірою/віями/бровами, щоб косметика не впливала негативно і т. д.</p> <p>2. <i>Краса без косметики</i>. Тут можна виділити два варіанти блогу: 1) для дівчаток, які за натуральну красу, різноманітні лайфхаки та поради для догляду за обличчям та підкреслення краси без косметики; 2) для жінок, як зберегти красу обличчя на довше. Цей пункт можна ще поділити на декілька напрямків: за допомогою масажних технік, за допомогою доглядових засобів тощо.</p> <p>3. <i>Догляд за волоссям</i> – лайфхаки, поради, засоби, які перевірені особисто. А якщо все показувати наочно, то цільова аудиторія неймовірно швидко набереться та буде проявляти неймовірний актив.</p>
Fashion-ніша	<p>1. <i>Мода з гуманітарною метою</i> – розповідати та ділитись порадами про те, як знайти трендові речі у секонд-хенді, їх скомбінувати та створити особистий стиль, підрахунки витрат на це тощо. І у такому блозі недопустимо рекламувати дорогі бренди одягу і т. д, оскільки цільова аудиторія не та, і так з легкістю можна втратити ту прихильність, яка була створена за рахунок крутих порад про бюджетний шопінг і створення унікального стилю за копійки.</p> <p>2. <i>Як постійно залишатися в тренді</i>. Відслідковувати усі новини та новинки в світі моди і розповідати про це. Давати поради щодо адаптації речей з минулих сезонів під тренди нинішнього. Що варто обов'язково врахувати, а які новинки є абсолютно абсурдними.</p> <p>3. <i>Все про якийсь конкретний стиль (бохо, кежуал, вінтаж, тощо)</i>. Розкриваючи у блозі якийсь конкретний стиль, ви одразу ж відсіюєте усю аудиторію, яку цікавлять, наприклад, просто тренди у одязі. Адже кожен стиль – це окрема культура, і якщо аудиторію збирати таргетом, то результат можна отримати фантастичний: окрім великої кількості цільових підписників та однодумців, вони ще й будуть проявляти високий актив (звісно, лише за наявності цікавого контенту).</p>
Lifestyle	<p>1. <i>Блог мамусі (з особливстю)</i>. «Мамських» блогів у соціальних мережах дуже багато, тому потрібно максимально звузити свою тематику, щоб просуватися швидше та виділятися з поміж інших. Наприклад, адаптувати lifestyle під fashion-блог та розповідати про стиль та тренди для дітей. Або ж тематика харчування мами та дитини – де на власному прикладі давати конкретні поради та рекомендації (проте, що стосується тематики харчування, бажано мати відповідну освіту чи</p>

Ніша	Приклади тематики
	<p>знання, давати поради навмання або з Google буде поганою ідеєю).</p> <p>2. <i>Життя експерта</i>. Формат, у якому ви адаптуєте свої експертні навички у повсякденне життя. Найкраще його представляти у розважальному форматі, тоді інформація навіть про складні теми буде сприйматися легко, а активність буде зростати. Такі блоги зараз активно розвиваються у ТікТок, але їх впровадження і в Instagram також має шанс на існування.</p>
Travel-ніша	<p>1. <i>Працювати посезонно на тематику різних країн</i>. Тобто, квартал або пів року ви подорожуєте та розповідаєте, наприклад, про Китай. Далі переходите на наступну країну. Завдяки такій стратегії ви будете спочатку захочувати аудиторію, яка цікавиться конкретною країною та її культурою, а потім плавно переходити на нову, утримуючи вже існуючу аудиторію та набираючи нову. В ідеалі, зорієнтуватися на конкретному континенті (Африка, Азія, Америка), декілька таких блогів вже є, і вони користуються неймовірною популярністю.</p> <p>2. <i>Не бюджетні подорожі</i>. Зараз в соціальних мережах дуже багато блогів про бюджетні поїздки, як зекономити, тощо. Але не потрібно забувати, що у соціальних мережах також дуже багато платоспроможної аудиторії, чому б не сфокусуватися на ній? Ця аудиторія менш активна, але якщо завдяки блогу ви зможете її зібрати та зацікавити, ваша майбутня туристична агенція, або ж амбасадорство з туристичними фірмами може дати дуже плідний результат.</p> <p>3. <i>Стати travel-блогером власної області</i>. Тут потрібно буде відслідковувати усі новинки, які з'являються у містах та селах вашої області, усі заходи. Це чудова перспектива – розпочинати на місцевому рівні та надалі масштабуватися. Але, є нюанс, якщо у Вашому місті та області дуже мало цікавого, можливо краще підібрати та розглянути інший напрямок та тематику.</p>
Спорт-ніша	<p>1. <i>Зорієнтувати на конкретному віці ЦА (цільової аудиторії)</i>. У соціальних мережах дуже багато блогів фітнес-тренерів, але орієнтуються вони в загальному – для тих хто хоче схуднути, для тих хто хоче підкачатися тощо, і ця аудиторія дуже широка, має різні інтереси. А якщо сфокусуватися на конкретну вікову категорію, наприклад, 16-25 років, або 35-40 років, можна більш чітко виділити інтереси, розробити оффер та спланувати контент під цю аудиторію.</p> <p>2. <i>Спорт для дітей</i>. У даному напрямку блогів в принципі зараз не існує, і дарма. Адже цільова аудиторія – матусі, які турбуються про фізичне здоров'я своїх дітей, і вони є одними з найактивніших у соціальних мережах. До того ж у цьому напрямку багато тем які можна розвивати – від фізкультури для новонароджених, до харчування та системи тренувань у підлітковому віці.</p> <p>3. <i>Йога для професіоналів</i> Йога – це повноцінний спорт, і останнім часом їй надають перевагу багато жінок та чоловіків. Але стикаємось з тією ж проблемою, що і у блоці про travel-блоги – для новачків багато інформації, а для людей, які вже «в темі» зовсім нічого немає. Можна створити блог у форматі форуму, де окрім ваших порад та дописів, ви будете активно враховувати і публікувати думки, коментарі аудиторії, створити так зване ком'юніті.</p>
Експертна ніша	<p>У цій ніші є дуже багато спеціалізацій і напрямків, по суті це окремі спеціалісти, які мають окремий «офіс» у вигляді сторінки у Instagram та інших соціальних мережах. Тут потрібно йти шляхом звуження сегментів у власній сфері діяльності. Наприклад:</p> <ul style="list-style-type: none"> – SMM-спеціаліст – позиціонувати себе як професіонал для beauty-бізнесів, або для магазинів одягу, або інфо-бізнесів. Ця примітка «для...» автоматично стає УТП та піднімає рівень довіри у ваших майбутніх клієнтів у цьому сегменті; – психолог – сімейний, для дітей, для чоловіків, для жінок тощо. Обрати один напрям і розвивати його. Тут так само, ви одразу піднімаєте свій рівень експертності в очах потенційних клієнтів на фоні конкурентів, які спеціалізуються на усьому; – масажист – тайський, гуа-ша, розслаблюючий для усієї сім'ї тощо.
Інфлюенсер	<p>У даній ніші недоречно впроваджувати стратегію звуження, оскільки людина вже вважається лідером думок. Можна стати амбасадором певного напрямку, життєвої позиції або організації, але це вже буде відноситися до піару, а не до стратегії просування у соціальних мережах (більш детально досліджено у роботі[1]).</p>

Ще один важливий момент у стратегії звуження ніші для особистих брендів – потрібно орієнтувати обраний напрямок та тематику залежно від того, який у

майбутньому власний товар/послугу бажаєте розвивати. Адже звужуючи нішу потрапляє аудиторія, яка зацікавлена у цьому конкретному напрямку, і не зважаючи на

подальший розвиток та розширення блогу, перший напрямок та тематика так і залишиться УТП. І якщо в майбутньому потрібно буде його змінити, знадобиться досить багато часу, щоб поступово переорієнтувати аудиторію та не втратити ту, яка була набута за рахунок стратегії звуження ніші.

Для бізнесу ніш значно більше, продукт можна розробити абсолютно новий та унікальний. Але ж, якщо потрібно розвивати вже існуючий товар чи послугу, потрібно обов'язково виділити унікальну торгову пропозицію і максимально звузити інтереси аудиторії, щоб не загубитися серед своїх конкурентів. Розглянемо на прикладі двох найпопулярніших ніш, у яких розвиваються бізнеси в соціальних мережах: одяг та взуття; косметика.

Одяг та взуття. Тут дуже багато напрямків, які можна взяти за основу і починати розвивати комерційний акаунт у соціальних мережах. І не обов'язково обмежувати бізнес продажем або лише одягу, або лише взуття, або лише аксесуарів; або лише жіноче, чи чоловіче, чи дитяче. Звужувати потрібно ідею і послі.

Можна звузити нішу, обмежившись лише декількома матеріалами. Наприклад, одяг та аксесуари з льону та дерева. Це вже стане УТП, а додавши сюди позиціонування натуральних, якісних та безпечних для тіла та природи речей – ви зможете точно влучити у свою цільову аудиторію. І при цьому не постраждає широкий асортимент, який можна і надалі розвивати. Або ж багато онлайн-магазинів у соціальних мережах розвиваються у дропшипінгу – коли відбувається перепродаж виробів різних виробників. Тут складніше об'єднати, оскільки всі виробники надають різну продукцію і її не можна змінювати. В такому випадку всю продукцію, яку надають виробники, можна обирати (тобто, не обов'язково продавати одразу все). Тому, можна все об'єднати по кольору. Наприклад:

- магазин для любителів чорного;
- рожевий гардероб для справжніх дівчаток;
- нюдова база для будь-яких ситуацій у житті.

Завдяки розумним алгоритмам соціальних мереж навіть кольори можна враховувати, бо про кожного користувача зчитується абсолютно уся інформація, навіть найменші деталі, про його діяльність.

Косметика. Тут можна діяти за принципом розподілу звуження асортименту – засоби для волосся, декоративна косметика, доглядова косметика тощо. Але таких онлайн-магазинів та брендів вже існує безліч. І тому тут потрібно сегментувати продукцію та просувати окремо кожну лінійку позицію або лінійку на конкретну цільову аудиторію. І ця сегментація є важливою

тому, що надалі формуватимуться інтереси аудиторії і відповідно розроблятиметься реклама. Наприклад:

– косметика для волосся – засоби для блонду, для щоденного використання, для кучерявого волосся, для пошкодженого волосся; засоби для швидкої укладки, для щоденної укладки; окремі одиниці продукції з відображенням їх переваг.

– декоративна косметика – для очей, для губ, для тону, для контурингу, для сйива тощо; окремі одиниці продукції з відображенням їх переваг.

– доглядова косметика – для обличчя, для тіла, для сухої шкіри, для жирної шкіри, для рук, для ніг, для чутливих ділянок тощо; окремі одиниці продукції з відображенням їх переваг.

Звичайно можна також зорієнтуватися на окремому сегменті та розвиватися у ньому, але тоді асортимент може бути дуже вузьким і відповідно така стратегія може стати збитковою для виробника чи бренду. У даній ніші звужувати можна за певними характеристиками продукції:

- 1) професійна/лікувальна/щоденна;
- 2) для дому/для салонів та спеціалістів;
- 3) натуральна/веганська/масс маркет;
- 4) на основі певного інгредієнту/за інноваційними формулами.

За допомогою цих характеристик можна виділити УТП (унікальну торгову пропозицію) та сформувати концепцію, послі та TOV (Toneofvoice - голос бренду).

Отже, основними перевагами стратегії звуження ніші у соціальних мережах є:

1) спрощення і підвищення ефективності таргетованої реклами – оскільки основне правило таргетованої реклами і пошуку аудиторії Facebooke їх цільове спрямування, то для того, щоб це попадання було більш точним, потрібно зазначити як найменшу кількість інтересів (чим більше інтересів – тим більше ми заплуємо систему і в результаті не отримуємо очікуваного результату);

2) ідеально підходить для початківців бізнесу, блогів і брендів – стратегія є ідеальною на старті запуску у соціальних мережах, а надалі потрібно розвивати і сам бренд/продукт/блог, і відповідно розвивати разом з ним стратегію. І враховуючи той факт, що соціальні мережі розвиваються дуже швидко, будь-яка стратегія для соціальних мереж може існувати не більше 1 року, а далі її потрібно адаптувати до нових інструментів, підходів, і нових етапів життєвого циклу товару, бізнесу чи блогу;

3) сприяє зменшенню кількості інтересів і алгоритмів, що можуть більш чітко знаходити та показувати рекламу цільовій аудиторії, з високим рівнем конверсії: 1) 3 покази у клік; 2) 3 кліка у підписника; 3) 3 підписника у ліда; 4) 3 ліда у клієнта/покупця;

4) формує більш чітке виділення УТП – вузька спеціалізація може «зацепити» аудиторію, оскільки за наявності якісного та цікавого контенту, продуманої комунікації і інших інструментів у бездоганному застосуванні можна отримати якісні та активні «лідери» (зацікавлених, потенційних покупців), конверсія яких у клієнта буде дуже високою;

5) значна конкурентна перевага, оскільки дуже мало бізнесів/блогів/брендів застосовують цю стратегію у соціальних мережах, що допомагає вийти у «блакитний океан», де набагато нижча конкуренція, але при цьому потенційного споживача не відлякує абсолютна новизна продукту/послуги.

Висновки і перспективи подальших розробок у даному напрямку. У роботі

сформовано практичні засади впровадження інноваційної стратегії звуження ніші для соціальних мереж, що може бути використана для різних бізнес-проектів, брендів та блогів, описано можливості впровадження цієї стратегії з урахуванням їх особливостей та засобів, виділено основні переваги даної стратегії. Встановлено, що стратегія звуження ніші підвищує ефективність таргетованої реклами, яка є одним з найрозвиненіших та найефективніших інструментів для просування у соціальних мережах. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на розроблення підходів щодо ефективного впровадження медіа-стратегії у загальну стратегію звуження ніші для соціальних мереж.

APPLIED PRINCIPLES OF NICHE NARROWING AS AN INNOVATIVE STRATEGY FOR PROMOTION IN SOCIAL NETWORKS IN THE CONDITIONS OF BUSINESS DIGITALIZATION AND FORMATION OF THE DIGITAL ENVIRONMENT

Olena Bilovodska, Dr. Sc. (in Economics), Associate Professor, Kyiv National University of Technologies and Design, Nemirovich-Danchenko Str., 2, Kyiv, Ukraine, 01011, e-mail: alenabel79@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3707-0734>, Scopus Author ID: 56677760400

Yuliia Tkhoruk, student, Kyiv National University of Technologies and Design, Nemirovich-Danchenko Str., 2, Kyiv, Ukraine, 01011, e-mail: yulia290712@gmail.com

Victoria Zbarzhivetska, student, Kyiv National University of Technologies and Design, Nemirovich-Danchenko Str., 2, Kyiv, Ukraine, 01011, e-mail: vikazbar17@gmail.com

In today's world, people go online not only for entertainment, but also to study, shop, search for the necessary information and more. And social networks are approaching a giant like Google every year in terms of number of users and frequency of using. Therefore, almost all entrepreneurs have their own page on social networks, which are an ideal platform for promoting their products and services. Over the past 10 years, a new Internet marketing tool has appeared that specializes in promoting and doing business on social networks – SMM (Social Media Marketing). And here it is especially important to build a quality and effective strategy that will make social networks a quality image and sales channel of any goods and services. The subject of the article is a marketing strategy for development and promotion in social networks. The purpose of the article is to develop the applied principles of an innovative strategy for narrowing the niche for promotion in social networks according to the features and means of its implementation for various business projects, brands and blogs. General scientific methods are used, such as systems analysis, synthesis and abstract-logical – to clarify the features of the blogs in each niche, which work on the strategy of narrowing the niche; analysis of Facebook for Business algorithms – to determine the impact of such a strategy on the further effectiveness of targeted advertising and the allocation of a unique trade offer due to the strategy of narrowing the niche. The following results were obtained: ways of implementing a niche narrowing strategy for various blogs, brands and business projects were developed and demonstrated, their effectiveness was proved. Conclusions: the practical principles of implementing an innovative strategy for narrowing the niche for social networks, which can be used for various business projects, brands and blogs, described the possibilities of implementing this strategy according to their features and tools, highlighted the main advantages of this strategy for rapid development of social networks.

Keywords: social media promotion strategy, SMM, niche narrowing, innovative promotion methods, social media promotion tools, targeted advertising, business digitalization, digital environment.

ПРИКЛАДНЫЕ ОСНОВЫ СУЖЕНИЯ НИШИ КАК ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ В УСЛОВИЯХ ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ БИЗНЕСА И ФОРМИРОВАНИЕ ЦИФРОВОЙ СРЕДЫ

Беловодская Елена Анатольевна, доктор экономических наук, доцент, Киевский национальный университет технологий и дизайна, ул. Немировича-Данченко, 2, Киев, Украина, 01011, e-mail: alenabel79@gmail.com; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3707-0734>, ScopusID: 56677760400

Тхорук Юлия Сергеевна, Киевский национальный университет технологий и дизайна, ул. Немировича-Данченко, 2, Киев, Украина, 01011, e-mail: yulia290712@gmail.com

Збарживецкая Виктория Борисовна, Киевский национальный университет технологий и дизайна, ул. Немировича-Данченко, 2, Киев, Украина, 01011, e-mail: vikazbar17@gmail.com

В современном мире люди массово переходят в онлайн не только для развлечений, но и для того, чтобы учиться, совершать покупки, искать необходимую информацию и тому подобное. И социальные сети по количеству пользователей и частоте использования с каждым годом приближаются к такому гиганту, как Google. Поэтому практически все предприниматели имеют собственную страницу в социальных сетях, которые являются идеальной платформой для продвижения своих товаров и услуг. За последние 10 лет появился новый инструмент маркетинга в Интернет, специализирующаяся на продвижении и ведении бизнеса в социальных сетях – SMM (Social Media Marketing). И здесь особенно важно построение качественной и эффективной стратегии, которая сделает социальные сети качественным имиджевым и продажным каналом для реализации любых товаров и услуг. Предметом исследования статьи является маркетинговая стратегия для развития и продвижения в социальных сетях. Цель статьи заключается в разработке прикладных основ инновационной стратегии сужения ниши для продвижения в социальных сетях с учетом особенностей и средств ее внедрения для различных бизнес-проектов, брендов и блогов. Использованы общенаучные методы, такие как системный анализ, синтез и абстрактно-логический метод – для выяснения особенностей тематики блогов в каждой нише, которые работают по стратегии сужения ниши; анализ алгоритмов Facebook for Business – для определения влияния такой стратегии на дальнейшую эффективность таргетированной рекламы и выделение уникального торгового предложения за счет стратегии сужения ниши. Получены следующие результаты: разработаны и продемонстрированы пути внедрения стратегии сужения ниши для различных блогов, брендов и бизнес-проектов, доказана их эффективность. Выводы: сформированы практические основы внедрения инновационной стратегии сужения ниши для социальных сетей, которая может быть использована для различных бизнес-проектов, брендов и блогов, описаны возможности внедрения этой стратегии с учетом их особенностей и средств, выделены основные преимущества данной стратегии для стремительного развития социальных сетей.

Ключевые слова: стратегия продвижения в социальных сетях, SMM, сужение ниши, инновационные методы продвижения, инструменты продвижения в социальных сетях, таргетированная реклама, диджитализация бизнеса, цифровая среда.

Література

1. Bilovodska O., Kulik D. Opinion leaders in influence marketing as innovative instrument of brand promotion and digitalization. *International Marketing and Management of Innovations*. 2020. Vol. 5. P. 105-112. URL : http://immi.ath.bielsko.pl/wp-content/uploads/IMMI_2020_11.pdf.
2. Ritter T., Pedersen C. L. Digitization capability and the digitalization of business models in business-to-business firms: Past, present, and future. *Industrial Marketing Management*. 2020. Vol. 86. P. 180-190. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2019.11.019>.
3. Verhoef P.C., Broekhuizen T., Bart Y., Bhattacharya A., Dong J. Q., Fabian N., Haenlein M. (2021) Digital transformation: A multidisciplinary reflection and research agenda. *Journal of Business Research*. Vol. 122. P. 889-901. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.09.022>.
4. Vovk, V, Zhezherun, Y, Bilovodska, O, Babenko, V, Biriukova, A. Financial Monitoring in the Bank as a Market Instrument in the Conditions of Innovative Development and Digitalization of Economy: Management and Legal Aspects of the Risk-Based Approach. *IJIEPR*. 2020, 31 (4), 559-570. <https://doi.org/10.22068/ijiepr.31.4.559>
5. Андрушкевич З. М. Інтернет-маркетинг у соціальних мережах. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2014. № 2. Т. 1. С. 163-166. URL : <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/1858/1/ANDRUSHKEVYCH.pdf>.
6. Вся статистика Інтернету на 2019 год в мире и в России. URL: <https://www.webcanape.ru/business/vsya-statistika-interneta-na-2019-god-v-mire-i-v-rossii/>
7. Гусева О. Ю. Легомінова С. В. Діджиталізація – як інструмент удосконалення бізнес-процесів, їх оптимізація. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2018. № 1. С. 33–39. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/есмебі_2018_1_7.
8. Длігач А. О. Цифрова трансформація як ліфт у майбутнє. URL: <https://tqm.com.ua/ua/likbez/ua-articles/cyfrova-transformaciya-yak-lift-u-majbutnye>.
9. Лігоненко Л. О., Хріпко А. В., Доманський А. О. Зміст та механізм формування стратегії діджиталізації в бізнес-організаціях. *Міжнародний науковий журнал Інтернаука*. 2018. №22 (62). Т. 2. <https://doi.org/10.25313/2520-2057-2018-22-4555>.
10. Савицька О. М., Салабай В. О. Особливості діджиталізації бізнесу компанії в умовах розвитку індустрії 4.0. *Ефективна економіка*. 2020. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8266>. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.10.65>
11. Суровцев О. О. Соціальний медіа-маркетинг як маркетингова комунікація підприємств під час виходу на зовнішні ринки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. Вип. 9. С. 145-148. URL : <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/12440/1/%D0%A1%D0%9E%D0%A6%D0%86%D0%90%D0%9B%D0%AC%D0%9D%D0%98%D0%99%20%D0%9C%D0%95%D0%94%D0%86%D0%90-%D0%9C%D0%90%D0%A0%D0%9A%D0%95%D0%A2%D0%98%D0%9D%D0%93%20%D0%AF%D0%9A%20%D0%9C%D0%90%D0%A0%D0%9A%D0%95%D0%A2%D0%98%D0%9D%D0%93%D0%9E%D0%92%D0%90%20%D0%9A%D0%9E%D0%9C%D0%A3%D0%9D%D0%86%D0%9A%D0%90%D0%A6%D0%86%D0%AF.pdf>.

References

1. Bilovodska, O., Kulik, D. (2020) Opinion leaders in influence marketing as innovative instrument of brand promotion and digitalization. *International Marketing and Management of Innovations*. Vol. 5. pp. 105-112. Available at: http://immi.ath.bielsko.pl/wp-content/uploads/IMMI_2020_11.pdf.
2. Ritter, T., Pedersen, C. L. (2020) Digitization capability and the digitalization of business models in business-to-business firms: Past, present, and future. *Industrial Marketing Management*. Vol. 86. pp. 180-190. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2019.11.019>.
3. Verhoef, P.C., Broekhuizen, T., Bart, Y., Bhattacharya, A., Dong, J.Q., Fabian, N., Haenlein, M. (2021) Digital transformation: A multidisciplinary reflection and research agenda. *Journal of Business Research*. Vol. 122. pp. 889-901. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.09.022>.
4. Vovk, V, Zhezherun, Y, Bilovodska, O, Babenko, V, Biriukova, A. (2020). Financial Monitoring in the Bank as a Market Instrument in the Conditions of Innovative Development and Digitalization of Economy: Management and Legal Aspects of the Risk-Based Approach. *IJIEPR*. 31 (4), 559-570. <https://doi.org/10.22068/ijiepr.31.4.559>
5. Andrushkevych, Z. M. (2014) Internet-marketing u socialnykh merezhakh [Internet-marketing in social networks]. Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences. № 2. Vol. 1. pp. 163-166. Available at: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/1858/1/ANDRUSHKEVYCH.pdf>.
6. Vsia statistika Interneta na 2019 god v mire i v Rossii [All Internet statistics for 2019 in the world and in Russia]. Available at: <https://www.web-canape.ru/business/vsya-statistika-interneta-na-2019-god-v-mire-i-v-rossii/>
7. Guseva, O., Legominova, S. (2018) Didzhitalizacija – jak instrument udoskonalennja biznes-procesiv, jikh optymizacija [Digitalization – as an tool for improvement of business processes, their optimization]. *Economics. Management. Business*. № 1. pp. 33-39. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2018_1_7.
8. Dlighach, A. O. (n.d.) Cyfrova transformacija jak lift u majbutnje [Digital transformation as an elevator to the future]. Available at: <https://tqm.com.ua/ua/likbez/ua-articles/cyfrova-transformaciya-yak-lift-u-majbutnye>.
9. Ligonenko, L. O., Khripko A. V., Domanskii, A. O. (2018) Zmist ta mekhanizm formuvannja strateghiji didzhitalizaciji v biznes-orghanizacijakh [The content and mechanism of forming a strategy of digitalization in business organizations]. *International scientific journal «Internauka»*. № 22(62). Vol. 2. <https://doi.org/10.25313/2520-2057-2018-22-4555>.
10. Savytska, O., Salabai, V. (2020) Osoblyvosti didzhitalizaciji biznesu kompaniji v umovakh rozvytku industriji 4.0 [Specific features of the digitalization of the company's business in the conditions of development of industry 4.0]. *Efektivna ekonomika*. Vol. 10. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8266>. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.10.65>.
11. Surovstev, O. O. (2016) Socialnyj media-marketyng jak marketyngova komunikacija pidpryjemstv pid chas vykhodu na zovnishni rynky [Social media marketing as a marketing communications enterprises in entering foreign markets]. Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy. Vol. 9. pp. 145-148. Available at: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/12440/1/%D0%A1%D0%9E%D0%A6%D0%86%D0%90%D0%9B%D0%AC%D0%9D%D0%98%D0%99%20%D0%9C%D0%95%D0%94%D0%86%D0%90-%D0%9C%D0%90%D0%A0%D0%9A%D0%95%D0%A2%D0%98%D0%9D%D0%93%20%D0%AF%D0%9A%20%D0%9C%D0%90%D0%A0%D0%9A%D0%95%D0%A2%D0%98%D0%9D%D0%93%D0%9E%D0%92%D0%90%20%D0%9A%D0%9E%D0%9C%D0%A3%D0%9D%D0%86%D0%9A%D0%90%D0%A6%D0%86%D0%AF.pdf>.

GENERAL CONCEPT AND COMPONENTS OF FAIR TRADE: THEORY AND INTERNATIONAL PRACTICE

Elena Dovgal

D. Sc. (Economics), Professor
Arthur Golikov International Economic Relations Department
V.N. Karazin Kharkiv National University
Svobody sq., 6, Kharkiv, Ukraine, 61022
e-mail: e.dovgal@karazin.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3219-9731>

Scopus Author ID: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=57217603375>

Georgiy Dovgal

PhD (Economics), Associate Professor
Department of Travel Business and Country Studies
V.N. Karazin Kharkiv National University
Svobody sq., 6, Kharkiv, Ukraine, 61022
e-mail: g.dovgal@karazin.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0644-1793>

The relevance of the study is due to the fact that since 2017, official documents and statements of the US administration, among other things, place the main emphasis on the so-called fair trade. One of the promises of the future president during his election campaign was the withdrawal from the Trans-Pacific Partnership (TPP), the revision of the NAFTA Agreement (North American Free Trade Agreement - North American Free Trade Agreement) and support for new trade agreements that are extremely beneficial for the United States. The course of US trade policy today is highly controversial and controversial. In light of this new course, one of the main problems has become the understanding of what is meant by the term fair trade. The subject of research of the article is the process of development of the world trading system within the WTO, which is based on the principle of non-discrimination, market liberalization, free trade, etc. The goal is an analysis of the definition of fair trade from a literal, terminological, historical and conceptual point of view. The objective is to research the concept of fair trade in general and each of its elements (unfair trade practice, fair competition and level playing field) in theoretical interpretation and in practical use. General scientific methods are used, such as system analysis - to define the general concept of fair trade and its components in theoretical and practical aspects, as well as factor analysis - to formalize the cause-and-effect relationships of the investigated factors of the development of the world trade system in the direction of its liberalization. The following results were obtained: based on the analysis carried out, it can be concluded that fair trade should be understood as such trade that will exclude any manifestations of unfair trading practices, ensure fair competition, as well as a truly level playing field for trade. In practice, this is exactly what the world community is striving for in the development of the world trading system. Conclusions: the lack of a unified approach to understanding fair trade in general and each of its elements (fair trading practices, fair competition and equal conditions) allows these concepts to be manipulated and used in a way convenient for the one who uses them.

Keywords: fair trade, fair competition, level playing field, unfair trade practices.

Introduction. In the fall of 2016, the election of the 45th President of the United States was held, which was won by Donald John Trump. One of the promises of the future president during his election campaign was the withdrawal from the Trans-Pacific Partnership (TPP), the revision of the NAFTA Agreement (North American Free Trade Agreement - North American Free Trade Agreement) and support for new trade agreements that are extremely beneficial for the United States.

After Trump took office as President of the United States, the new administration developed the US President's Trade Policy Program 2017 [1], which, among others, declared the main goal of American foreign trade - expanding

trade on freer and more equitable terms for all Americans.

In a memorandum for trade missions, Trump indicated on January 23, 2017 that the basis of the trade policy of the new US presidential administration will be fair and cost-effective trade deals that will serve the interests of American workers. [2].

These official documents, statements by the administration of the President of the United States and Trump himself, among other things, place the main emphasis on the so-called fair trade.

The New Deal of US Trade Policy is incredibly controversial and controversial today. In light of this

new course, one of the main problems has become the understanding of what is meant by the term fair trade. The use of this term has its own development. The purpose of this article is to analyze the definition of fair trade from a literal, terminological, historical and conceptual point of view.

Results and discussion.

First of all, let us turn to various dictionaries. Thus, Oxford Color Russian Dictionary offers a similar translation of the word fair [3].

The Oxford Illustrated Dictionary offers the following interpretations of the word fair [4]:

- beautiful; satisfactory, abundant, attractive, pleasing, at first sight or hearing, specious, plausible;
- clean, clear, unblemished, just, unbiased, equitable, legitimate;
- of moderate quality, not bad, pretty good;
- favorable, promising, gentle, unobstructed.

A literal interpretation fairly suggested is: in a fair manner, utterly, completely, rather, tolerably.

The Longman Dictionary of contemporary English offers even more extensive interpretations of fair [5]:

- reasonable and acceptable – a situation, system, or way of treating people that is fair seems reasonable and acceptable: a fair wage for the job;
- treating everyone equally – a fair situation, judgment, description etc is one in which everyone is treated equally;
- fair person – someone who treats everyone in a reasonable, equal way;
- according to the rules – a fair fight, game, or election is one that is played or done according to the rules;
- a fair shake – fair treatment that allows someone the same chances as everyone else;
- by fair means of foul – using any method to get what you want, including dishonest or illegal methods.

Thus, we can conclude that in the understanding of the English and American dictionaries, the word fair means precisely the literal meaning of the word "fair", i.e. reasonable, impartial, equal, honest, legal. In other words, in a common sense, the term fair trade means fair or fair trade, and from this point of view, the use of the phrase "fair trade" is quite justified.

If we focus on the context of trade, then we can conclude that trade in this case should provide equal conditions for all its participants, the rules for all should be uniform and reasonable, the same. They must also be used in the same way for all traders, protect the rights of traders in the same way, and provide, accordingly, the same rights for all. In fact, such trading should give everyone an equal chance of success and, of course, should be legal. However, it should be noted that the use of the strong expression "by any means" gives this concept a negative character and implies the possibility of using dishonest and illegal methods.

The general conclusion about the literal interpretation of the concept of "fair trade", arising from the totality of the definitions discussed above, is based on the following elements:

- equal conditions in trade, legality and reasonableness of these conditions;
- honesty in a common understanding - both of the system itself in relation to its participants, and participants in relation to each other;
- uniformity, impartiality.

The literal interpretation of the term "fair trade" allows only a general understanding of what it might mean. Like any other concept, the concept of fair trade is based on certain concepts and terms that constitute the essence of this concept. To such concepts and terms, when it comes to "fair trade", in most cases, scientists refer the following three terms: unfair trade practices, fair competition and level playing field. These definitions, like fair trade, do not have an unambiguous translation or generally accepted definitions. However, each of the terms presented is interconnected with the other two and is an integral part of fair trade.

The analysis of the presented terms must begin with their translation. In this case, there is no need for a literal translation, since in the context of trade, a simple literal translation may differ in substance. Within the framework of this article, the presented terms must be translated in the context of trade. For this purpose, let us refer to the Longman Dictionary of contemporary English [5]. In it we will find a translation of the following terms: fair trade, unfair trade practices and fair competition - fair trade, dishonest / unfair policy and fair competition, respectively. The concept of level playing field was not found in this source, but it can be translated as equal conditions.

Let's dwell on each of these terms separately. Despite the fact that the presented terms are often used in international trade practice, none of them not only does not have a generally accepted definition, but is also enshrined in law. Nevertheless, different interpretations of these concepts are available in various sources, since trade issues are discussed by many national and supranational authorities and these terms are actively used. The Dictionary, which made it possible to translate some of the presented terms, also provides additional explanations for some of the terms. Thus, under fair trade, depending on the context, the glossary suggests understanding:

- a trading system with an equal balance of rights and obligations;
- trade excluding dumping;
- fair competition.

The Dictionary proposes to understand fair competition as fair competition, which implies the implementation of international trade based on the rules of the multilateral trading system on a non-discriminatory approach.

Instead of the term unfair trade practices, the Dictionary cites the term unfair trading practices, but this does not change the essence of this concept. In any case, both terms are translated, as indicated above, as follows: unfair trade policy. In some cases (most often in legal texts), the word practices is more correctly translated as "practice", meaning "legal" or "judicial" practice [5].

The Dictionary notes that unfair trade policy, according to the WTO rules, means the unseemly or illegal use of subsidies or the export of products at dumping prices. Considering the legally binding nature of the WTO rules, it is more accurate to use the translation "unfair trade practice" in this case. At the same time, given the literal interpretation of the word "fair" or its English translation fair, it seems fair to use the phrases "unfair trade practice" and "fair competition" as a translation [5].

It is also important to note that when translating fair trade, as noted above, explanations such as "trade excluding dumping" and "fair competition" are used, i.e., based on the context, we can say that basically fair trade lies in the absence of unfair trade practices, which include dumping and export subsidies, and fair competition, which means trade based on WTO rules. At the same time, the very first possible understanding of fair trade is based on a level playing field, since fair trade is also understood as a trading system with an equal balance of rights and obligations.

Now it is necessary to turn to the WTO rules for a more complete understanding of what is meant by all of the above.

First, as already noted, fair competition implies respect for the principle of non-discrimination. This principle is well known to those who study WTO law. Non-discrimination is the most important and universal principle based on the need to create equal conditions for free competition of goods and services regardless of the country of production. Thus, the idea of equal participation of states in international trade is manifested. Based on the presented definition, in fact, the principle of non-discrimination at the official level enshrines the foundations of fair trade. This principle is based on such concepts as "equal conditions" and "free competition".

This principle was first formulated in GATT-47. It is based on two regimes: the most favored nation (MFN) (Most Favorable Nation Treatment, MFN) and the national treatment (NR) (National Treatment) [6].

NLR is enshrined in It. 1 GATT-47. Granting MFN - extending to a country to which such a regime is granted, any concessions enjoyed by any third country. In practice, this means creating equal conditions in trade with all countries to which such a regime is granted, since any concessions (privileges) should automatically apply to all other countries. There are also generally accepted exceptions to this regime, for

example, customs unions (CU) and free trade areas (FTZ), as well as unilateral preferences for developing countries and countries with economies in transition, but the essence of this principle does not change. In the case of the CU and FTA, the process of integration of several countries is taking place, in economic terms, they begin to act together, which means they have the right to improved conditions for each other.

At the same time, in relation to other countries, they act either in the same way or separately, but always their concessions and obligations apply equally to all other countries. This element of the principle of non-discrimination provides protection in relation to third countries and ensures uniform terms of trade for all countries with a specific country or group of countries united by an agreement.

The national regime is enshrined in It. 3 GATT-47. Its provision involves the provision of imported goods, services and persons with a legal regime that is the same or no less favorable than that applied to goods produced domestically (for goods only after customs clearance) [6].

In accordance with this regime, all companies created on the territory of the contracting states, as well as imported goods and services, must be equal before this state in the sphere of taxation and regulation of their activities or the regime of sale. In other words, the established internal national barriers in the form of taxes, fees, laws, rules, requirements should equally apply both to national participants in trade and national goods, and to foreign participants in trade and foreign goods. This means that both national and foreign enterprises have equal conditions for their entrepreneurial activities and there is no discrimination of foreign entrepreneurs at the expense of national ones. This applies equally to foreign goods and services, which excludes discrimination within one state.

Since the establishment of the WTO, two more documents have appeared in the multilateral trading system that secure the MFN and NR - GATS (General Agreement on Trade in Services - It. 2 and 17, respectively) [7] and TRIPS (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights - It. 3 and 4) [8].

Thus, we can say that the principle of non-discrimination in general form offers the legally enshrined concepts of "fair competition" and "equal conditions" in general terms.

In addition to the principle of non-discrimination and the elements of fair trade reflected in it in the form of "equal conditions", which will be discussed in more detail below, and "fair competition", which is also understood as fair, fair and free competition, there are also general principles traced in the WTO rules, but not always clearly fixed in them.

Thus, on the official website of the WTO, a brief summary of the Principles of the Trading System

is provided, in which, in addition to the principle of non-discrimination, four more general principles are presented:

- gradual reduction of trade barriers through negotiations;
- predictability (absence of arbitrary emergence of new trade barriers, compliance with the assumed obligations under the WTO);
- promoting fair competition (discouraging "unfair" practices in the form of dumping and export subsidies);
- support for economic development and economic reforms (support for developing and least developed countries, as well as countries with economies in transition).

As noted, "fair / fair competition", ie "fair competition", is understood as such competition, in which all participants in economic activity are provided with equal non-discriminatory conditions. The considered WTO principle gives us a more complete and accurate understanding of what is understood from the point of view of the international trading system as discriminatory conditions. These are dumping and export subsidies. However, if we go back to the terms presented in the glossary, dumping and export subsidies are examples of "unfair trade practices". Thus, we can say that the multilateral trading system as a whole formalizes the understanding of "unfair practices" as the use of dumping and export subsidies. The absence of the word "trading" in the phrase should not be misleading or embarrassing, since the WTO system is a multilateral trading system. This means that any established rules and principles apply to trading. Additional clarification that it is precisely about "unfair trading practices" is not required in this case.

The definition of "fair trade" in the glossary also, depending on the context, allows one to speak of unfairness when it comes to dumping. If dumping is a deliberate lowering of prices, then an export subsidy is a compensation for losses for national entrepreneurs. Generally speaking, both cases are related to unfair pricing, since in one case the company deliberately keeps prices low, and in the other, the company receives a refund from sales, therefore, it does not have to sell the product at a competitive price. It can compensate for its profits through a subsidy. Therefore, the absence of a mention of export subsidies in the definition of the glossary is not an oversight, as it is generally clear that, excluding dumping, any manipulation of unfair pricing must be ruled out.

Thus, it can be concluded that, in accordance with the WTO principles, dumping and export subsidies are "unfair trade practices". At the same time, it cannot be said that the variants of "unfair trading practices" are limited to this [9].

The WTO rules and their interpretation provide a seemingly very clear and complete picture of what is meant by "unfair trading practices".

However, this would only be partly true even with regard to the regulation of the multilateral trading system. In addition to dumping and export subsidies, there are many other examples of activities that, in one way or another, may be classified as "unfair trade practices". In addition, the phrase "unfair practices" is used not only in trade but also in other areas of regulation. One such area is national antitrust law or competition law.

An example of such use of this concept can be considered the "Definition of unfair trade practices", which was adopted on January 4, 2010 by the Japanese Government Commission on Fair or Fair Trade (Fair Trade Commission (Japan) [10].

This definition classifies the following actions or omissions as unfair trading practices:

- agreed refusal to trade;
- other biased cases of refusal to trade;
- discriminatory remuneration;
- discriminatory treatment;
- discriminatory attitude within the trade association;
- unfair prices (high or low);
- misleading a partner;
- offering unfair favorable terms;
- related sales;
- trade on exclusive terms;
- trading on restrictive terms;
- interference with the management of a competing company;
- interference in a competitor's transactions;
- interference with the internal activities of a competing company.

As noted, this approach is primarily associated with the regulation of competition at the national level, i.e. belongs to the sphere of national antitrust law. At the same time, such additional rules at the national level of regulation make it possible to more accurately understand what is understood in certain countries by "unfair trade practices". This, in turn, provides an opportunity for further unification of international regulation in the establishment of more equitable generally accepted norms and principles of the multilateral trading system.

Unfair trading practices and fair competition are inextricably linked. "Unfair trading practices" includes violations of the terms of "fair competition". And "fair competition" is ensured by the absence of "unfair trading practices." This approach, when "unfair trade practices" is equated with antitrust and competition law, focuses mainly on the rights and obligations of legal entities. This approach dominated at the very beginning of the development of the concept. In the future, this dominance, although it remained, since the main emphasis of regulation in the field of fair trade was made precisely on the rules for legal entities and their operating activities. However, over time, new regulatory issues have become increasingly common. These primarily include issues of compliance with consumer rights.

A contemporary example of defining “unfair trade practices” through respect for consumer rights is the Barbados Fair Trade Commission Guidelines [11]. In accordance with the document under consideration, legal entities are prohibited from carrying out any activity related to misleading the consumer, for example, providing false information about the type, quality, packaging of goods, about its consumer characteristics, about the price of goods, etc. This approach contains essentially similar prohibitions, but in fact they relate to the relationship between the entrepreneur and the consumer. At the same time, the previously considered approach used in Japan and Russia focuses on the regulation of relations between legal entities, i.e. entrepreneurs, as well as between them and the authorities.

Many dictionaries and international law firms define “unfair trade practices” based on the need to protect consumer rights. For example, the Meriam-Webster dictionary offers as a definition of “unfair trade practice” any act (or omission) that is fraudulent, misleading, causes all kinds of harm to the consumer, or it is any regulatory legal act that violates the rights of citizens or restricts their legal rights [12].

A similar definition can be found on the official website of the international law firm Winston & Strawn LLP, which by unfair trading practice means any business practice or regulation that is fraudulent, misleading or damaging the consumer. Examples of such practices may be illegal actions in the form of violation of consumer protection laws, or false descriptions of a product or service, non-existent promotions or prize draws, non-compliance with technical or production standards, deceptive advertising, price speculation, etc. [13].

Based on the proposed analysis of various approaches to the definition of “unfair trading practices”, the following conclusion can be drawn.

In a broad sense, any unfair or dishonest behavior of any persons towards each other in the course of their economic activities, the result of which will be a violation of either someone's rights or obligations assumed, can be classified as “unfair trade practices”. In a narrower sense, “unfair trade practices” will be understood as a specific violation of international law or regulation. Moreover, in the case of fair trade, it is the broad interpretation of this concept that seems more preferable. The reason for this is, first of all, the fact that today only the most general concept of “unfair trade practices” has been established at the official level. As already mentioned, in the case of the WTO, this is dumping and export subsidies. However, these are only the most common cases of “unfair trading practices”.

In addition, as has been noted many times, “unfair trade practices” are inextricably linked with the terms “fair competition” and “equal conditions”, without which it is impossible to understand it, just as it is impossible to

understand fair trade without understanding unfair trading practices.

Of the three basic elements of fair trade, the level playing field stands apart.

“Equal conditions” was already referred to as “non-discriminatory” conditions when the definition of “fair competition” was introduced. The concept of “equal playing field” is directly related to the concept of equal opportunity “equal opportunities” (Conception of equal opportunity “the level playing field ideal”). This concept was proposed by J. Roemer in 1995 [14]. In accordance with it, equal conditions exist when they provide equal opportunities both for achieving success and for obtaining a negative result. On the one hand, this can be achieved by removing legal barriers to social mobility by the government and by creating conditions under which only the most successful and efficient workers will occupy positions.

On the other hand, this situation is achieved by ensuring equal access of citizens to educational services, as well as to other social services and opportunities that society can offer. J. Roemer believed that equal conditions in any case will lead to unequal distribution of resources and that this distribution should be based on the ability of the individual to take responsibility for their own activities, i.e. it depends only on the individual how much he can get. The development of the personality, in any case, distinguishes it in any sphere of activity and elevates it above the rest, allowing such an individual to receive more in all senses [14].

In 2015, two other social scientists R. Arnerson and E. Zalta proposed their vision of this concept. They published a study “Equality of Opportunities” [15], in which they interpreted the ideas of J. Roemer as follows. “Equal conditions” are equal starting opportunities that provide people with a kind of necessary “start-up capital” for organizing their own business, which is understood as the development of their own personality. In this case, only his own choice and the responsibility of a particular individual determine his path of development”.

The approach under consideration is philosophical, and its roots lie in sociology. At the same time, the main thing that needs to be understood from the explanations presented is that “equal conditions” are understood not literally as identical, but there are certain deviations from the literal understanding of the word “equal”.

Arnerson and Zalta's interpretation of this concept coincides with the interpretation given in the Cambridge Dictionary, which implies a situation in which everyone has an equal chance of success.

Another similar interpretation, closer to the sphere of trade, is given by the online directory of the Financial Times Lexicon. According to this guide, “level playing field” is defined as the same conditions of competition in the market or industry, regulation and taxation.

Using this concept means supporting a multilateral trading system based on the principle of non-discrimination, liberalization of markets, free trade, etc. At the same time, on the one hand, this concept serves as a basis for stimulating the emergence of more liberal regulatory measures that would promote competition and reduce the pressure of imperative regulation on the economy, and on the other hand, in practice, this concept makes it possible to establish mutual measures to protect national markets and create additional barriers that burden those entrepreneurs who do not comply with the principles of free trade.

"Level playing field" is also considered from an economic point of view. For example, in the work "Equal Rules or Equal Opportunities? Clarification of equal conditions", two variants of the definition of "equal conditions" are proposed [16].

The first focuses on the established rules of the game and explains that "level playing field" will be considered equal rules for all players. In other words, these rules will apply to everyone and everyone equally. The second definition is based on possible outcomes, i.e. "Level playing field" is defined as an environment under which companies can obtain the same expected profit. The second definition is more stringent, since it actually limits the opportunities for development to the same possible reward.

From the point of view of international trade, a good definition of "level playing field" is given in the work of A. Deardorff [17], which provides an example of the US and EU aviation industry. To achieve a "level playing field" between the US and EU aviation industries are subsidized.

To be on a level playing field, other countries with their own aviation industries must also subsidize national production.

Consequently, the concept of "level playing field", like "unfair trading practices", can be interpreted broadly or narrowly. In a broad sense, this is

ensuring equal conditions at the initial stages of the development of something. In a narrow sense, everything depends on the area in question. In trade, the conditions that ensure the unity of the multilateral trading system will be considered equal. In fact, equal conditions will include the observance of the principle of non-discrimination, non-admission by all traders to the equal use of "unfair trade practices" and the creation of uniform conditions for maintaining "fair competition".

Conclusion.

Thus, a detailed analysis of the considered concepts shows how much they are interconnected. In fact, non-compliance with even one of these elements immediately threatens compliance with the rest. At the same time, the joint observance of all analyzed concepts makes it possible to get as close as possible to the modern understanding of fair trade.

The concepts discussed are building blocks of fair trade. However, the lack of a common approach to understanding fair trade in general and each of its elements (fair trade practices, fair competition and level playing field) allows these concepts to be manipulated and used in a way that suits the person using them.

As for the definition of fair trade, based on the analysis carried out, we can conclude that fair trade should be understood as such trade that will exclude any manifestations of unfair trade practices, ensure fair competition, as well as truly equal conditions for trade. In practice, this is exactly what the world community is striving for in the development of the world trading system. However, in the absence of a clear idea of what the development is for, it is easy to make wrong decisions, which will then be very difficult to correct. Perhaps that is why there are no definitions of the concepts under consideration officially adopted at the level of the multilateral trading system.

ЗАГАЛЬНА КОНЦЕПЦІЯ І КОМПОНЕНТИ СПРАВЕДЛИВОЇ ТОРГІВЛІ: ТЕОРІЯ І МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА

Довгаль Олена Андріївна, докт. екон. наук., професор, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, мн. Свободи, 6, м. Харків, Україна, 61022, e-mail: e.dovgal@karazin.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3219-9731>

Довгаль Георгій Володимирович, канд. екон. наук, доцент, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, м. Свободи, 6, м. Харків, Україна, 61022, e-mail: g.dovgal@karazin.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0644-1793>

Актуальність дослідження обумовлена тим, що з 2017 року офіційні документи і заяви адміністрації США, крім іншого, роблять основний акцент на так званій справедливій торгівлі. Новий курс торгової політики США є на сьогоднішній день досить спірним і суперечливим. У світі цього нового курсу однією з основних проблем стало усвідомлення того, що розуміється під терміном справедливої торгівлі. Предметом дослідження статті є процес розвитку світової системи торгівлі в рамках СОТ, в основі якого лежить принцип недискримінації, лібералізація ринків і вільна торгівля. Метою статті є аналіз дефініції справедливої торгівлі з буквальної, термінологічної, історичної та концептуальної точок зору. Завданнями - дослідження поняття справедливої торгівлі в цілому і кожного її елемента (несправедлива торгова практика, справедлива конкуренція і рівні умови) в теоретичному таумаченні і в практичному використанні. Використовуються загальнонаукові методи, такі як системний аналіз - для визначення загального поняття справедливої торгівлі та її складових у теоретичному і практичному аспектах, а також факторний аналіз - для формалізації причинно-наслідкових зв'язків досліджуваних факторів світової

системи торгівлі в напрямку її лібералізації. Були отримані наступні результати: виходячи з проведеного аналізу можна зробити висновок про те, що під справедливою торгівлею слід розуміти таку торгівлю, яка виключатиме будь-які прояви несправедливої торгової практики, передбачає справедливу конкуренцію, а також дійсно рівні умови для здійснення торгівлі. На практиці саме до цього прагне світове співтовариство в процесі розвитку світової торгової системи. Висновки: відсутність єдиного підходу до справедливої торгівлі в цілому і кожного її елемента дозволяє маніпулювати цими поняттями і використовувати їх так, як зручно тому, хто ними користується.

Ключові слова: справедлива торгівля, справедлива конкуренція, рівні умови, несправедлива торгова практика.

ОБЩАЯ КОНЦЕПЦИЯ И КОМПОНЕНТЫ СПРАВЕДЛИВОЙ ТОРГОВЛИ: ТЕОРИЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА

Довгаль Елена Андреевна, докт. экон. наук, профессор, Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина, пл. Свободы, 6, г. Харьков, Украина, 61022, e-mail: e.dovgal@karazin.ua; ORCID <https://orcid.org/0000-0003-3219-9731>

Довгаль Георгий Владимирович, канд. экон. наук, доцент, Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина, пл. Свободы, 6, г. Харьков, Украина, 61022, e-mail: g.dovgal@karazin.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0644-1793>

Актуальность исследования обусловлена тем, что с 2017 года официальные документы и заявления администрации США, помимо прочего, делают основной акцент на так называемой справедливой торговле. Новый курс торговой политики США является на сегодняшний день весьма спорным и противоречивым. В свете этого нового курса одной из основных проблем стало осознание того, что понимается под термином справедливой торговли. Предметом исследования статьи является процесс развития мировой системы торговли в рамках ВТО, в основе которого лежит принцип недискриминации, либерализация рынков и свободная торговля. Целью статьи является анализ дефиниции справедливой торговли с буквальной, терминологической, исторической и концептуальной точек зрения. Задачами – исследование понятия справедливой торговли в целом и каждого ее элемента (несправедливая торговая практика, справедливая конкуренция и равные условия) в теоретическом толковании и в практическом использовании. Используются общенаучные методы, такие как системный анализ - для определения общего понятия справедливой торговли и ее составляющих в теоретическом и практическом аспектах, а также факторный анализ - для формализации причинно-следственных связей исследуемых факторов мировой системы торговли в направлении ее либерализации. Были получены следующие результаты: исходя из проведенного анализа можно сделать вывод о том, что под справедливой торговлей следует понимать такую торговлю, которая будет исключать любые проявления несправедливой торговой практики, подразумевает справедливую конкуренцию, а также действительно равные условия для осуществления торговли. На практике именно к этому стремится мировое сообщество в процессе развития мировой торговой системы. Выводы: отсутствие единого подхода к справедливой торговле в целом и каждого ее элемента позволяет манипулировать этими понятиями и использовать их так, как угодно тому, кто ими пользуется.

Ключевые слова: справедливая торговля, справедливая конкуренция, равные условия, несправедливая торговая практика.

Література

1. The President's 2017 Trade Policy Agenda. URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2017/AnnualReport/Chapter%201%20-%20The%20President%27s%20Trade%20Policy%20Agenda.pdf>.
2. Presidential Memorandum Regarding Withdrawal of the United States from the Trans-Pacific Partnership Negotiations and Agreement, 23.01.2017: URL: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-memorandum-regarding-withdrawal-united-states-trans-pacific-partnership-negotiations-agreement/>.
3. Thompson D. Oxford Colour Russian Dictionary. Oxford: Oxford University Press. 1998.
4. Oxford Illustrated Dictionary. Oxford: Oxford at the Clarendon Press. 1970.
5. Longman Dictionary of contemporary English. Pearson Education Limited. 2000.
6. WTO. Marrakesh Protocol to the General Agreement on Tariffs and Trade 1994. URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/13-mprot_e.htm
7. WTO. General Agreement on Trade in Services. URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats_01_e.htm
8. WTO. Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights. URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips_01_e.htm
9. WTO. What we stand for. URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/what_stand_for_e.htm
10. Designation of Unfair Trade Practices (Fair Trade Commission Public Notice. No. 15 of June 18, 1982). URL: http://www.jftc.go.jp/en/legislation_gls/unfairtradepractices.html.
11. The Consumer Protection Act: Unfair trade practices (guidance). Fair Trading Commission of Barbados. 2003.

12. Law Dictionary, Merriam-Webster. URL: <https://www.merriam-webster.com/legal/unfair%20trade%20practice>.

13. What are Unfair Trade Practices? Winston&Strawn LLP. URL: <https://www.winston.com/en/legal-glossary/unfair-trade-practices.html>.

14. Roemer J. Equality and Responsibility. *Boston Review*. 1995. April-May Issue, 3–7.

15. Arneson R. Equality of Opportunity, The Stanford Encyclopedia of Philosophy E.N. Zalta (ed.). 2015. URL: <https://plato.stanford.edu/archives/sum2015/entries/equal-opportunity/>.

16. Appelmann M., Gorter J., Lijesen M., Onderstal S., Venniker R. Equal Rules or Equal Opportunities? Demystifying Level Playing Field. CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis. 2003. October.

17. Deardorff A.V. Economic Effects of "Leveling the Playing Field" in International Trade, University of Michigan. *Journal of International Trade and Economic Development*. 2010. March, No. 19(1). 9–32.

References

1. The President's 2017 Trade Policy Agenda. Available at: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2017/AnnualReport/Chapter%20I%20-%20The%20President%27s%20Trade%20Policy%20Agenda.pdf>.

2. Presidential Memorandum Regarding Withdrawal of the United States from the Trans-Pacific Partnership Negotiations and Agreement, 23.01.2017: Available at: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-memorandum-regarding-withdrawal-united-states-trans-pacific-partnership-negotiations-agreement/>.

3. Thompson D. (1998). Oxford Colour Russian Dictionary. Oxford: Oxford University Press.

4. Oxford Illustrated Dictionary. (1970). Oxford: Oxford at the Clarendon Press.

5. Longman Dictionary of contemporary English. (2000). Pearson Education Limited.

6. WTO. Marrakesh Protocol to the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 Available at: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/13-mprot_e.htm

7. WTO. General Agreement on Trade in Services Available at: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats_01_e.htm

8. WTO. Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights Available at: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips_01_e.htm

9. WTO. What we stand for Available at: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/what_stand_for_e.htm

10. Designation of Unfair Trade Practices (Fair Trade Commission Public Notice. No. 15 of June 18, 1982). Available at: http://www.jftc.go.jp/en/legislation_gls/unfairtradepractices.html.

11. The Consumer Protection Act: Unfair trade practices (guidance). Fair Trading Commission of Barbados, 2003.

12. Law Dictionary, Merriam-Webster. Available at: <https://www.merriam-webster.com/legal/unfair%20trade%20practice>.

13. What are Unfair Trade Practices? Winston&Strawn LLP. Available at: <https://www.winston.com/en/legal-glossary/unfair-trade-practices.html>.

14. Roemer J. (1995). Equality and Responsibility. *Boston Review*. April-May Issue, 3–7.

15. Arneson R. (2015). Equality of Opportunity, The Stanford Encyclopedia of Philosophy E.N. Zalta (ed.). Available at: <https://plato.stanford.edu/archives/sum2015/entries/equal-opportunity/>.

16. Appelmann M., Gorter J., Lijesen M., Onderstal S., Venniker R. (2003). Equal Rules or Equal Opportunities? Demystifying Level Playing Field. CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, October.

17. Deardorff A.V. (2010). Economic Effects of "Leveling the Playing Field" in International Trade, University of Michigan. *Journal of International Trade and Economic Development*, March, No. 19(1), 9–32.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ПЕРІОДИЗАЦІЇ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ

Дубей Юлія Володимирівна

доцент кафедри менеджменту

Національний технічний університет

«Дніпровська політехніка»

проспект Яворницького, 19, м. Дніпро, Україна, 49005

e-mail: yuliya.dubey@gmail.com

ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-3415-3470>

Стаття присвячена проблемі техніко-технологічного розвитку, який у сучасному глобалізованому світі підпорядковується законам циклічності. Реалії сьогодення є свідченням того, що у кожній країні світу співіснують і взаємодіють між собою елементи різних за рівнем свого розвитку технологічних структур, що потребує виваженої політики щодо управління їхнім розвитком. Тому метою даного дослідження є виокремлення основних теоретико-методологічних підходів до періодизації техніко-технологічного розвитку світової економіки та формування узагальнених критеріїв щодо структурування періодів її циклічної динаміки. У ході дослідження були вирішені завдання, які полягали у відборі тих теоретико-методологічних підходів, які найбільш повно висвітлюють причинно-наслідкові зв'язки між змінами техніки й технології, з одного боку, і розвитком, – з іншого; виокремленні у кожному підході критеріїв періодизації та визначенні можливостей цих підходів описувати сучасну ситуацію. Методологічним підґрунтям виступили такі загальнонаукові методи дослідження як діалектика, аналіз і синтез, єдність історичного й логічного, а також методи узагальнень, порівнянь і класифікацій. Результатом їх застосування стало з'ясування суті та встановлення специфіки концептуальних підходів М. Кондратьєва, К. Переса та С. Глазьева, які на сьогоднішній день вважаються провідними у поясненні техніко-технологічного розвитку. На основі порівняння цих теоретико-методологічних підходів сформовано узагальнене уявлення про критерії періодизації останнього. Загальним висновком дослідження є формування наукових уявлень про етапи, через які проходить суспільство у своєму техніко-технологічному розвитку. Це дозволяє правильно оцінити сучасне положення певної економічної системи та обрати більш дієві інструменти економічної політики задля спрямування її розвитку шляхом прогресу.

Ключові слова: довгі хвилі Кондратьєва, техніко-економічна парадигма, технологічна революція, технологічний уклад, техніко-технологічний розвиток, періодизація техніко-технологічного розвитку.

Актуальність теми дослідження. Техніко-технологічний розвиток суспільства є багатограним поняттям, яке відображає рух економічної системи у часі й просторі, відтворює перехід від одного стану розвитку техніки й технологій до іншого. Можна з повною впевненістю стверджувати, що вся історія людства була, є й буде історією його прагнення забезпечити якомога кращі умови для всебічного задоволення потреб. А оскільки такі умови прямим і безпосереднім чином залежать від рівня розвитку техніки, технології та кваліфікації працівників, саме ці складові виявляються ключовими у нарощуванні обсягів виробництва будь-якої економічної системи. Однак, як свідчить історія, технічні винаходи та їх безпосереднє втілення у виробництві час від часу породжують справжні революції, що змінюють не тільки техніко-технологічну основу виробництва, але й всі економічні, соціальні та інституціональні умови функціонування суспільства. Тому дуже важливим виявляється розуміння того, на якій стадії розвитку

знаходиться у кожен даний момент певна країна для того, щоб спрогнозувати її майбутнє та забезпечити поступальний рух до кращого стану.

Постановка проблеми. Особливої актуальності ці питання набувають для української економіки, яка вже не один десяток років намагається подолати розрив з успішними країнами, апробуючи різні сценарії «інноваційного прориву». Як показує практика, всі вони не можуть вважатися ефективними, оскільки будуються без урахування світових трендів техніко-технологічного розвитку і, відповідно, не зовсім правильно обирають пріоритети державної політики. Отже, для більш повного розуміння того, як рухається світ шляхом технічного прогресу, важливо з'ясувати етапність змін та зосередитись на його джерелах з метою обрання науково-обґрунтованої стратегії розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Традиційно техніко-технологічний розвиток суспільства розглядається у контексті теорій

довгохвильової динаміки, основи якої було закладено М. Туган-Барановським і М. Кондратьєвим. Ряд авторів, які досліджували великі цикли кон'юнктури, звертали увагу на наявність різних підходів до виокремлення хронологічних меж протікання таких циклів і намагалися пояснити існуючі концептуальні розбіжності. Достатньо згадати у цьому відношенні книгу С. Меншикова та Л. Клименко «Довгі хвилі в економіці. Коли суспільство змінює шкіру», яка набула великої популярності на теренах пострадянського простору і, власне, познайомила тоді ще радянського читача з дослідженнями М. Кондратьєва та його послідовників з марксистського та немарксистського крила політекономів. Поряд з цим у цій роботі була представлена й авторська концепція довгострокових коливань, що базувалася на ідеях К. Маркса і М. Кондратьєва [1]. Незважаючи на дуже широке коло проблем, що були охоплені цим дослідженням, техніко-технологічний розвиток суспільства не був у ньому виокремлений у самостійний об'єкт аналізу, а розглядався у нерозривній єдності з іншими складовими довгохвильової динаміки. У подальшому при збереженні такої спрямованості наукового пошуку (наприклад, розгляд розвитку техніко-технологічного чинника в контексті інноваційних змін (Ю. Яковець [2]), загального впливу науки на суспільний прогрес (Г. Пилипенко, Н. Федорова [3]), природи соціально-економічних циклів (В. Подлесная [4]) та інших, починають з'являтися роботи, в яких техніко-технологічний розвиток постає як безпосередній предмет досліджень. До таких робіт слід віднести монографічні видання Л. Федулової (теорія технологічного розвитку України) [5], Ю. Пилипенка (концепція розвитку технологічної структури економіки) [6], О. Сухарева (створення засад економіки технологічного розвитку) [7] та ряд інших. Ці роботи створюють теоретико-методологічні засади дослідження проблем техніко-технологічного розвитку, однак, не вирішують питання формування підходів до його періодизації.

Постановка завдання. Метою даної статті є виокремлення домінуючих теоретико-методологічних підходів до періодизації техніко-технологічного розвитку, формування узагальненого уявлення про його критерії та етапи, через які проходить сучасне суспільство у своєму техніко-технологічному розвитку.

Викладення основного матеріалу дослідження. Слід зауважити, що звернення науковців до розгляду науки й породжених нею технічних винаходів як факторів соціально-економічного розвитку розпочалося ще наприкінці XIX – початку XX ст. Достатньо згадати у цьому відношенні главу тринадцяту «Машини й крупна промисловість» першого

тому «Капіталу» К. Маркса (1867), де вперше було залучено до дослідження техніки й технології ідею розвитку та показано, як еволюціонувала крупна промисловість від ремесла й мануфактури. Ці питання підіймалися мислителем також і при встановленні матеріальної основи періодичних криз надвиробництва.

У відомій праці М. Туган-Барановського «Промислові кризи в сучасній Англії, їх причини і близький вплив на народне життя» (1894) вперше було показано, що кризи зумовлюються тим, що у фазі піднесення споживання капіталу йде швидше, ніж його утворення і тому чим меншим капіталом для підтримки своєї промисловості у фазі піднесення розпоряджається країна, тим швидше має закінчитися це піднесення. Отже, український економіст вперше в історії економічної думки пов'язав нерівномірність економічного розвитку з коливаннями розмірів інвестицій.

Ці ідеї послуговували відправною точкою у розробці концепції довгохвильових коливань М. Кондратьєвим. Вважаючи, що інвестиції здійснюються з метою максимізації прибутку, а техніка й технології підвищують продуктивність праці, вчений продемонстрував, що в економіці періодично виникають стани масового нагромадження капіталу та його інвестування в нову техніку й технології. Ці процеси відхиляють економічну систему від рівноважних станів. Розглядаючи ці відхилення на емпіричних фактах розвитку різних країн за 100-150 років, М. Кондратьєв відкриває підпорядкованість економічного розвитку великим циклам кон'юнктури з амплітудою від 45 до 60 років і доводить, що вони пов'язані з хвилями технічних винаходів та їх практичним застосуванням [8].

Власне М. Кондратьєвим у економічному розвитку упритул до 20-х років XX ст. було виокремлено дві неповні хвилі, які характеризувалися підйомами 1789–1814 рр., 1849–1873 рр. та 1896–1920рр., що супроводжувалися спадами 1814–1849 рр. і 1873–1896 рр. Виокремлюючи ці періоди, вчений підкреслює їх емпіричний характер і вказує, що як такі, вони позбавлені точності і, без сумніву, припускають виключення.

М. Кондратьєв доводить, що кожній зростаючій хвилі довготермінового циклу передують (або мають місце на її початку) значні зміни в умовах господарського життя суспільства, що знаходять свій прояв в глибоких змінах техніки виробництва й обміну, яким, у свою чергу, передують значні технічні винаходи й відкриття.

Таблиця 1 надає інформацію щодо тих техніко-технологічних змін, які революційним чином вплинули на розвиток суспільства й заклали основу великим циклам кон'юнктури.

Техніко-технологічні складові зростаючих хвиль Кондратьєвських циклів

Зростаюча хвиля довготермінового циклу	Технічні винаходи, що передують зростаючій хвилі	Широке практичне застосування винаходів протягом зростаючої хвилі
Зростаюча хвиля першого циклу (кінець 80-х – поч. 90-х рр. XVIII ст. до 1810-1817 рр.	Винахід механічної прялки «Дженні» (Дж. Харгрівс, 1733) та її удосконалення К. Вудом (1772), створення мюль-машини (С. Кромптон, 1783), механічного ткацького станка (Е. Картрайт, 1785), парової машини Уатта (1782). Розробка технології виплавки чугуну на коксі (А. Дербі, 1735) та винахід пудлингової печі Г. Кортон (1784).	Промислова революція в Англії, що ознаменувалася заміною у виробництві робочих рук машинами.
Зростаюча хвиля другого циклу 1844 - 1855 рр. до 1870-1875 рр.	Удосконалення паровоза (1824), винахід турбіни (1824-1827), парового насоса (1840), парового молота (1842), ротаційного преса (1846), електричного човна (1834), електромагнітного телеграфу (1832), телеграфу Морзе (1837), печей, що працюють на генераторному газі (1838), швейної машини (1847). Використання портландського цементу (1824), початок видобутку чилійської селітри (1830). Конструювання жатки (1831). Виробництво першого автомобіля (1831), колісного парохода (1836). Відкриття індукції (Фарадей, 1832), гальванопластики (Якобі, 1833). Розробка процесу буріння потоком води високого тиску (1846) та створення кабеля (1848).	Бурхливий розвиток залізничного і водного транспорту в Англії і Франції, поява нових галузей промисловості та поліпшення методів виробництва. Вихід на світову арену США.
Зростаюча хвиля третього циклу 1891 -1896 рр. до 1914-1920 рр.	Винаходи динамомашини Грамма (1870), вакуум-насоса Шпренгеля (1875), машини для отримання аміаку (1875), сверлильного станка (1875), газового мотора (1876), електропередачі з постійним током (1877), електричного телефона (1877), розробка Томасівського способу виробництва сталі (1878), винахід повітряного тормоза Вестингауза (1879), електричного локомотиву Сіменса (1878), відкриття азотисто-водної кислоти (1880), електричної залізничної дороги (1880), електричного трамвая (1881), трансформатора (1882), бездимного порошу (1884), дирижабля Ренара і Кредса (1884), бензинового двигуна (1885), електричного підйомника (1887), електропередачі змінного току (1891), безпровідного телеграфу (1892), мотора Дизеля (1893), аероплана (1895), подвійної парової машини (1898). Розробка технології електрозварювання й ковки (1881-1889), електроплавлення металу (1892).	Глибокий переворот у сфері хімічної та електричної промисловості, за яким прослідували кардинальні зміни в моторній техніці, силових і робочих машинах, техніки освітлення і зв'язку. Економічне лідерство США та Німеччини.

Складено автором за матеріалами [8, 9]

Як слідує із таблиці 1, поштовхом до розвитку за теорією М. Кондратьєва слугують технічні винаходи та послідовні зміни технології, які у подальшому отримують своє практичне втілення в нових засобах виробництва та формах його організації, що характеризуються більшою продуктивністю.

Завдяки цьому, власне, й відбувається потужне економічне зростання, описане М. Кондратьєвим через механізм зростаючої хвилі довгострокового економічного циклу.

Така періодизація техніко-технологічного розвитку поєднується М. Кондратьєвим з двома умовами: по-перше, наявністю власне науково-

технічних відкриттів і винаходів і, по-друге, з господарськими можливостями їх застосування на практиці. Вчений переконує, що спрямованість й інтенсивність науково-технічних відкриттів є функцією запитів практичної дійсності й попереднього розвитку науки і техніки. На думку вченого, спочатку мають з'явитися економічні умови для застосування відкриттів, без яких вони можуть довготривалий період залишатися бездіяльними.

Таким чином, стверджує М. Кондратьєв, «протягом приблизно двох десятиріч перед зростаючою хвилею великого циклу помічається поживлення у сфері технічних винаходів. Перед початком і на самому початку зростаючої хвилі помічається широке застосування цих винаходів у сфері промислової практики, яке пов'язане з реорганізацією виробничих відносин. Початок великих циклів зазвичай співпадає з розширенням орбіти світових економічних зв'язків» [8, с.202].

Ще одним із варіантів періодизації техніко-технологічного розвитку є концепція техніко-економічних парадигм К. Перес. Базуючись на ідеях М. Кондратьєва, Й. Шумпетера та К. Фрімена венесуельська дослідниця запропонувала новий підхід, в якому обґрунтувала взаємозв'язок зміни базових технологій, що визначають економічне зростання, із розвитком інших сфер суспільства.

Техніко-економічна парадигма – це комплекс промислових секторів та відповідна до них інституціональна та фінансова структури, інфраструктура, а також соціально-політичний клімат та специфічна система відносин між працею і капіталом, яка сформувалася на основі впровадженого на фазі депресії пучка базисних технологічних інновацій. Тобто, дане поняття фактично поєднує у собі елементи техніко-економічної та інституційної складових суспільства, які, з одного боку, органічно

взаємодіють та взаємодоповнюють одне одного, а, з іншого – мають власні, відмінні та суперечливі механізми розвитку.

Техніко-економічна парадигма пов'язується К. Перес із технологічною революцією – «потужним кластером нових технологій, продуктів і галузей, що здатні викликати піднесення в економіці і породити довгострокову тенденцію до розвитку. Це сукупність тісно взаємопов'язаних технічних новацій, що містять важливий низьковитратний ресурс широкого застосування – часто джерело енергії, іноді ключовий матеріал, а також нові продукти і процеси, нову інфраструктуру... кожна із даних сукупностей технічних проривів розповсюджує свій вплив далеко за межі галузей і секторів економіки, де вони власне виникли... містить набір взаємопов'язаних технологій широкого застосування й організаційних принципів, що приводять до квантового скачка в потенційній продуктивності для практично всіх видів економічної діяльності» [10, с. 30]. Тобто, у ході технологічної революції має місце «великий імпульс розвитку», який швидко розповсюджується по всьому світу, породжуючи нові технології та створюючи нові умови для їхнього застосування через формування більш ефективної інфраструктури. Услід за цими змінами слідують зміни в інституціональній системі суспільства, викликаючи до життя нові економічні, політичні та правові інститути, що сприяють виникненню нових політичних ідей та стратегій державного розвитку. Розглядаючи економічну історію останніх століть, К. Перес виокремлює в ній послідовну зміну п'яти техніко-економічних парадигм. Кожна із цих парадигм відображає технологічні революції, що змінюють одна одну, викликаючи до життя експансію нових продуктів, галузей та інфраструктур (таблиця 2).

Таблиця 2

П'ять послідовних технологічних революцій, 1970-2000-ті рр.

Технологічна революція та її поширена назва	Країна або країни економічного «ядра»	Великий вибух, що розпочав революцію	Рік
Перша (промислова революція)	Великобританія	Відкриття фабрики Аркрайта в Кромфордї	1771
Друга (епоха пару та залізних доріг)	Великобританія (розповсюдилась на континентальну Європу й США)	Випробування парового локомотива «Ракета» для залізниці Ліверпуль- Манчестер	1829
Третя (епоха сталі, електрики та важкої промисловості)	США і Німеччина, що переймають ініціативу у Великобританії	Відкриття сталеливарного заводу Е. Карнегі в м. Пітсбург (штат Пенсільванія)	1875

Технологічна революція та її поширена назва	Країна або країни економічного «ядра»	Великий вибух, що розпочав революцію	Рік
Четверта (епоха нафти, автомобіля і масового виробництва)	США, (спочатку з Німеччиною, яка конкурує із США за світове лідерство), а потім розповсюджується на всю Європу	Перша «Модель-Т» вироблена в Детройте (штат Мичиган) на заводі Г. Форда	1908
П'ята (епоха інформації і телекомунікацій)	США (розповсюджується на Європу і Азію)	Вироблено перший мікропроцесор Intel в м. Санта-Клара (штат Каліфорнія)	1971

Джерело: [10]

Як слідує із таблиці 2, кожна технологічна революція базується на своєрідному ключовому факторі – ресурсі, головними властивостями якого є невисока відносна вартість, необмежена пропозиція, потенційна здатність проникати в інші сфери економіки. Це дозволяє знизити вартість інших продуктів, що виробляються, а також перетворювати працю й капітал, що застосовуються у виробництві. Дослідниця говорить про те, що ключові фактори розвиваються еволюційно. І тільки завдяки тому, що «вичерпання старої парадигми супроводжується інерцією відповідних їй соціальних та інституційних механізмів, створюються непереможні бар'єри для потенційного зростання нової техніко-економічної парадигми і, відповідно, економіка входить у кризовий стан» [10, с.107].

Власне із кризи й розпочинається початок кожної хвилі тривалістю 48-68 років, що відповідає довгостроковим циклам Кондратьєва. За кризою слідує фаза депресії, на якій загострюються структурні протиріччя економічної системи, що у подальшому провокують конфлікт техніко-економічної та інституціональної сфер. Техніко-економічна система розвивається більш динамічно під впливом прагнення підприємців до максимізації прибутку, у той час як інституціональні зміни носять більш помірний характер [11].

Досягаючи межі економічного зростання, господарська система набуває стану, коли взаємодія технічної та економічної сфер започатковує утворення нової парадигми, яка знову революційно змінює виробничу систему. Старі соціальні та інституційні механізми, що пристосувалися до старої парадигми, не в змозі бути адекватними новій структурі інвестицій, ринковій поведінці тощо. Вони витісняються процесом дифузії (поширення) нової техніко-економічної парадигми. Зміна парадигми зумовлює радикальну зміну звичного типу інженерного та управлінського мислення відносно ефективної господарської практики. Тому після депресії розпочинається період

бурхливого економічного зростання, з'являються нові інноваційні товари, що слугують каталізатором до оновлення різних галузей економіки (етап «впровадження»). Далі вступає в силу фаза швидкого розповсюдження нових товарів і масштабного інвестування, що супроводжується піднесенням нових галузей техніко-економічної системи і зростанням ринків (етап «агресії»). Саме ці два етапи створюють переломний момент у розвитку, своєрідну поворотну точку, після якої розпочинається розгортання нової техніко-економічної парадигми. На третьому етапі – «етапі синергії» – економічне зростання триває вже за умов, коли виробнича система повністю підкоряється новій парадигмі. Після цього слідує етап зрілості – період, протягом якого провідні галузі починають зустрічатися з перенасиченням ринків.

Третій підхід до періодизації техніко-технологічного розвитку набув широкого поширення в пострадянській економічній науці і пов'язує цей розвиток із зміною так званих технологічних укладів. Автор даної теорії С. Глазьев у своєму баченні закономірностей техніко-технологічного розвитку відштовхується від теорії довгих хвиль М. Кондратьєва, однак залучає до аналізу інноваційну теорію Й. Шумпетера, послідовно проводячи думку про важливість прикладного аспекту винахідництва.

Згідно такого підходу економічна система характеризується наявністю стійких технологічних ланцюгів, що «...поєднують сполучені один з одним технологічні сукупності різних типів, які здійснюють послідовні переділи деякого набору ресурсів від видобутку корисних копалин до виробництва предметів кінцевого споживання» [12, с.54].

Кожна технологічна сукупність, тобто технологічно сполучені виробництва, що складаються зі спеціалізованих технологічних процесів, у свою чергу пов'язана з багатьма суміжними, з'єднуючи, таким чином, кілька однотипних технологічних ланцюгів в технологічні уклади. Останні є «...цілісні й

локально стійкі утворення, сукупність технологічно пов'язаних виробництв, в рамках яких здійснюється замкнений цикл, що включає видобуток, отримання первинних ресурсів і випуск кінцевих продуктів, що відповідає певному типу суспільного споживання» [12, с.64]. Зважаючи на те, що кожний технологічний уклад характеризується однаковим технологічним рівнем включених в нього виробництв, кваліфікації кадрів та однорідністю виробничих ресурсів, які використовуються в економічних процесах, то технологічною закономірністю людства є розвиток та послідовна зміна технологічних укладів.

На основі історико-економічного аналізу особливостей розвитку найбільш економічно розвинутих країн світу автором даної теорії, а також його послідовниками було виділено декілька технологічних укладів, які послідовно домінували і визначали особливості технологічної бази економічного розвитку на відповідному історичному етапі (таблиця 3).

Як слідує із наведеної таблиці, що відтворює етапність технологічного розвитку, провідні галузі та види діяльності, які забезпечують максимальні темпи економічного зростання на відповідному історичному етапі розвитку складають ядро даного технологічного укладу, а технологічні нововведення, що сформували це ядро – його ключові фактори. Майбутній технологічний уклад формується в складі попереднього і, за мірою того, як останній втрачає свою ефективність у забезпеченні

довгострокового економічного зростання, поступово, через відповідне нове ядро, набуває ролі провідного.

Висновки. Три концепції техніко-технологічного розвитку, проаналізовані нами як найбільш відомі теоретико-методологічні підходи до його періодизації, дозволяють нам зробити ряд висновків щодо їхньої відповідності між собою. Перше, що поєднує ці підходи – це обрання у якості основоположного фактора змін технічних і технологічних винаходів революційного характеру. І у М. Кондратьєва, і у К. Перес, і у С. Глазьева імпульс для розвитку задають відкриття у сфері техніки й технології, що базуються на машинній техніці, енергії пару та електриці. Однак при цьому, ми вбачаємо дещо різну хронологію виділення таких етапів: М. Кондратьєв розглядає відкриття за трьома періодами: 1764-1795, 1824-1848 і 1870-1892 рр., К. Перес вказує поворотні точки, що датуються 1771, 1829 та 1875 рр. (якщо розглядати етапи, відповідні трьом зростаючим циклам М. Кондратьєва), у той час як С. Глазьев відносить аналогічні відкриття до 1790-1830 рр., 1840-1880 рр. та 1890-1930 рр., що дещо не співпадає з хронологією М. Кондратьєва, оскільки дослідник здійснює поділ техніко-технологічного розвитку на етапи з огляду не власне появи винаходів, а їх практичного втілення – періоду, коли уклад, заснований на новій техніко-технологічній базі стає домінуючим.

Таблиця 3

Характеристики технологічних укладів

№	Період домінування	Базові технологічні процеси	Базові виробництва
1	1790-1830	Водяний двигун, текстильні машини	Текстильна промисловість, текстильне машинобудування, виплавка чавуну та обробка заліза, будівництво магістральних каналів
2	1840-1880	Паровий двигун, станки	Залізне будівництво і транспорт, машинобудування, вугільна промисловість, паровозобудування, верстатно-інструментальна промисловість, чорна металургія
3	1890-1930	Електродвигун, застосування сталі	Електричне, електротехнічне та важке машинобудування, виробництво і прокат сталі, лінії електропередач, важке озброєння, кораблебудування, неорганічна хімія
4	1940-1970	Двигун внутрішнього згорання, енергоємні технології на використанні нафтопродуктів	Автомобілебудування, тракторобудування, кольорова металургія, виробництво товарів тривалого використання, синтетичні матеріали, органічна хімія, виробництво і переробка нафти
5	1970-2010	Мікроелектронні компоненти	Електронна промисловість, програмне забезпечення, числова техніка, авіаційна та космічна промисловість, телекомунікації, оптичні волокна, робота будування, інформаційні послуги
6	2010-2050	Нанотехнології	Наноелектроніка, молекулярна і нанофотоніка, наноматеріали і наноструктуроване покриття, оптичні наноматеріали, наногетерогенні системи, нанобіотехнології, наносистемна техніка, нанообладнання

Складено автором за матеріалами: [12, 13]

Отже, для формування інтегрального підходу до періодизації техніко-технологічного розвитку

слід вирішити питання щодо того, що, власне, ініціює розвиток: винахід чи його

запровадження? Вирішення цієї дилеми потребує уведення до аналізу цілого ряду факторів, які будуть описувати умови інноваційного розвитку економічних систем. Якщо поєднати всі три описані нами підходи, то можна створити критеріальну основу типологізації розвитку, в якій представити його джерела як перехід від відкриття, до винаходу і

його практичного втілення. За такого підходу періодизація буде мати не тільки вертикальний зріз, що демонструє змінність технічних винаходів, але й горизонтальний – їх перехід у новий якісний стан (техніку та технології, що використовуються безпосередньо у виробництві).

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO PERIODIZATION OF TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT

Yuliya Dubey, Associate Professor of Management, Dnipro University of Technology, Yavornytskoho Avenue 19, Dnipro, Ukraine, 49005, e-mail: yuliya.dubey@gmail.com; ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-3415-3470>

The article is devoted to the problem of technical and technological development, which in the modern globalized world is subject to the laws of cyclicity. The realities of today are evidence that in every country of the world coexist and interact elements of different levels of technological structures, which requires a balanced policy to manage their development. Therefore, the purpose of this study is to identify the main theoretical and methodological approaches to the periodization of technical and technological development of the world economy and the formation of generalized criteria for structuring periods of its cyclical dynamics. In the course of the research the tasks were solved, which consisted in the selection of those theoretical and methodological approaches that most fully cover the causal links between changes in technology and technology, on the one hand, and development – on the other; identifying in each approach the criteria of periodization and determining the possibilities of these approaches to describe the current situation. The methodological basis was such general scientific research methods as dialectics, analysis and synthesis, the unity of historical and logical, as well as methods of generalizations, comparisons and classifications. The result of their application was to clarify the essence and establish the specifics of the conceptual approaches of M. Kondratiev, C. Perez and S. Glazyev, which today are considered to be leading in explaining technical and technological development. Based on the comparison of these theoretical and methodological approaches, a generalized idea of the criteria for periodization of the latter is formed. The general conclusion of the study is the formation of scientific ideas about the stages through which society passes in its technical and technological development. This allows you to properly assess the current state of a particular economic system and choose more effective instruments of economic policy to guide its development through progress.

Key words: Kondratiev long waves, technical and economic paradigm, technological revolution, technological way of life, technical and technological development, periodization of technical and technological development.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПЕРИОДИЗАЦИИ ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Дубей Юлия Владимировна, доцент кафедры менеджмента, Национальный технический университет «Днепропетровская политехника», проспект Яворницкого, 19, г. Днепр, Украина, 49005, e-mail: yuliya.dubey@gmail.com; ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-3415-3470>

Статья посвящена проблеме технико-технологического развития, которое в современном глобализованном мире подчиняется законам цикличности. Реалии сегодняшнего дня являются свидетельством того, что в каждой стране мира сосуществуют и взаимодействуют между собой элементы различных по уровню своего развития технологических структур, что требует взвешенной политики по управлению их развитием. Поэтому целью данного исследования является выделение основных теоретико-методологических подходов к периодизации технико-технологического развития мировой экономики и формирования обобщенных критериев структурирования периодов ее циклической динамики. В ходе исследования были решены задачи, которые заключались в отборе тех теоретико-методологических подходов, которые наиболее полно освещают причинно-следственные связи между изменениями техники и технологии, с одной стороны, и развитием – с другой; выделении в каждом подходе критериев периодизации и определении возможностей этих подходов описывать современную ситуацию. Методологическим основанием выступили такие общенаучные методы исследования как диалектика, анализ и синтез, единство исторического и логического, а также методы обобщений, сравнений и классификаций. Результатом их применения стало выяснение сути и установление специфики концептуальных подходов Н. Кондратьева, К. Переса и С. Глазьева, которые на сегодняшний день считаются ведущими в объяснении технико-технологического развития. На основе сравнения этих теоретико-методологических подходов сформировано обобщенное представление о критериях периодизации последнего. Общим выводом исследования является формирование научных представлений об этапах, через которые проходит общество в своем технико-технологическом развитии. Это позволяет правильно оценить современное положение определенной экономической системы и

выбрать наиболее действенные инструменты экономической политики для направления ее развития по пути прогресса.

Ключевые слова: длинные волны Кондратьева, технико-экономическая парадигма, технологическая революция, технологический уклад, технико-технологическое развитие, периодизация технико-технологического развития.

Література

1. Меньшиков С. М., Клименко Л. А. Длинные волны в экономике. М.: «Международные отношения», 1989. 272 с.
2. Яковец Ю. В. Эпохальные инновации XXI века. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. 444 с.
3. Пилипенко Г. М., Федорова Н. Є. Наука як фактор соціально-економічного розвитку суспільства: монографія. Дніпро : НТУ «ДП», 2020. 213 с.
4. Подлесная В. Г. Логико-исторические основания формирования социально-экономических циклов: монография. К.: НАН Украины, ГУ «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины». 2017. 444 с.
5. Федулова Л. І. Технологічний розвиток економіки України: моногр. К.: Ін-т економіки та прогнозування, 2006. 627 с.
6. Пилипенко Ю.І. Технологічна структура національної економіки: теорія, практика та регулювання: монографія. Д. : Національний гірничий університет, 2010. 202 с.
7. Сухарев О. С. Экономика технологического развития. М.: Финансы и статистика, 2008. 480 с.
8. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989. 526 с.
9. Кулишер И. М. История экономического быта Западной Европы. 9-е изд. Т. 1-2. Челябинск: Социум, 2004. 1030 с.
10. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания: Пер.с англ. М.: Дело, 2013. 232 с.
11. Perez-Perez C. Toward a Comprehensive Theory of Long Waves. *Long Waves, Depression, and Innovation: Implication for National and Regional Economic Policy: Collaborative Paper*. IASA, 1985. P. 103-117.
12. Глазев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М. : ВлаДар, 1993. 310 с.
13. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / Под ред. академика РАН С.Ю.Глазьева и профессора В.В.Харитонов. М.: «Тривант». 2009. 304 с.

References

1. Menshikov, S. M. & Klimenko, L. A. (1989). *Dlinnyye volny v ekonomike*. Moskva: „Mezhdunarodnyye otnosheniya”.
2. Yakovets, Yu. V. (2004). *Epokhalnyye innovatsii XXI veka*. Moskva: ZAO „Izdatelstvo «Ekonomika”», 2004. – 444 s.
3. Pylypenko, H. M. & Fedorova N. Ye. (2020). *Nauka yak faktor sotsialno-ekonomichnoho rozvytku suspilstva*. Dnipro : NTU „DP”.
4. Podlesnaya, V. G. (2017). *Logiko-istoricheskiye osnovaniya formirovaniya sotsialno-ekonomicheskikh tsiklov*. Kiyv: NAN Ukrainy, GU „Institut ekonomiki i prognozirovaniya NAN Ukrainy”.
5. Fedulova, L. I. (2006). *Tekhnolohichnyy rozvytok ekonomiky Ukrayiny*. – Kiyv: In-t ekonomiky ta prohnozuvannya.
6. Pylypenko, Yu.I. (2010). *Tekhnolohichna struktura natsionalnoyi ekonomiky: teoriya, praktyka ta rehulyuvannya*. – Dnipropetrovsk : Natsionalnyy hirnychyy universytet.
7. Sukharev, O. S. (2008). *Ekonomika tekhnologicheskogo razvitiya*. Moskva: Finansy i statistika.
8. Kondratyev, N. D. (1989). *Problemy ekonomicheskoy dinamiki*. Moskva: Ekonomika.
9. Kulisher, I. M. (2004). *Istoriya ekonomicheskogo byta Zapadnoy Yevropy*. Chelyabinsk: Sotsium.
10. Peres, K. (2013). *Tekhnologicheskkiye revolyutsii i finansovyy kapital. Dinamika puzyrey i periodov protsvetaniya*. Moskva: Delo.
11. Perez-Perez, K. (1985). *Toward a Comprehensive Theory of Long Waves. Long Waves, Depression, and Innovation: Implication for National and Regional Economic Policy: Collaborative Paper*. IASA, 103-117.
12. Glazyev, S. Yu. (1993). *Teoriya dolgosrochnogo tekhniko-ekonomicheskogo razvitiya*. Moskva: VlaDar.
13. Glazyev, S. Yu. & Kharitonov, V. V. (2009). *Nanotekhnologii kak klyuchevoy faktor novogo tekhnologicheskogo uklada v ekonomike*. Moskva: «Trovant».

НАУКОВІ ДЕТЕРМІНАНТИ ІНКЛЮЗИВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Жуковська Аліна Юріївна

канд. екон. наук., доцент

Західноукраїнський національний університет
вулиця Львівська, 11, м. Тернопіль, Україна, 46009

e-mail: zhuk.alina81@gmail.com

ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-0891-1952>

Scopus Author ID: 36070237700

Представлене дослідження присвячене визначенню та обґрунтуванню наукових детермінант інклюзивного підприємництва як інноваційного інструменту подолання негативних тенденцій соціально-економічного розвитку країн та дієвого механізму розв'язання тих соціальних проблем суспільства, які не може вирішити держава та ігнорують підприємці. Метою роботи є теоретичний аналіз поняття «інклюзивне підприємництво», його розмежування із схожими по змісту поняттями, порівняльна характеристика основних видів підприємництва та благодійної організації. Для досягнення поставленої мети використано наступні загальнонаукові та спеціальні методи: індукцію та дедукцію, логічне узагальнення, аналіз і синтез, порівняння та групування. У статті проаналізовано визначення понять «соціальний бізнес», «соціальне підприємництво», «інклюзивний бізнес» та «інклюзивне підприємництво» в зарубіжній та вітчизняній літературі. Проведено порівняльну характеристику основних принципів функціонування інклюзивного, комерційного і соціального підприємництва та діяльності благодійних організацій. Запропоновано власне трактування поняття «інклюзивне підприємництво». Детально охарактеризовано категорії громадян, які можуть бути залучені до інклюзивного підприємництва. Виокремлено види інклюзивного підприємництва: молодіжне, жіноче, ветеранське, кроскультурне, «срібне» та ін. В умовах постійно зростаючої соціальної нерівності інклюзивне підприємництво виступає перспективним інструментом подолання будь-якої дискримінації та реалізації потенціалу всіх членів суспільства, незалежно від їхніх фізичних, інтелектуальних, культурних, мовних, національних та інших особливостей. Перспективними для подальших наукових розвідок є проблеми інституціоналізації інклюзивного підприємництва, виокремлення проблем та перспектив його розвитку в Україні та світі.

Ключові слова: інклюзія, інклюзивне підприємництво, інклюзивний бізнес, соціальне підприємництво.

Постановка проблеми. Соціальні диспропорції, які поглиблюють соціальну нерівність в суспільстві, зумовлюють необхідність пошуку інноваційних підходів до реалізації соціальної політики. Приблизно до 1970-х рр. бізнес приймав переважно фінансову участь у вирішенні соціальних проблем суспільства шляхом своєчасної сплати податків і сприяння реалізації благодійних програм. Конкретні механізми вирішення соціальних проблем залишались прерогативою держави та інститутів громадянського суспільства. Але сучасні тенденції соціально-економічного розвитку країн, такі як: старіння населення, безпрецедентна соціальна диференціація, масове поширення бідності, міграція населення, перекладання тягара кризових явищ на плечі пересічних громадян, зниження рівня якості їхнього життя, систематична шкода навколишньому природньому середовищу, збільшують фінансове навантаження на економічно активне населення та загострюють соціальну напругу в суспільстві. Підтримка бажаного

рівня соціальних гарантій вимагає зростання витрат з державного бюджету, який вже не витримує такого навантаження. Саме це зумовило необхідність пошуку альтернативних інструментів розвитку соціальної сфери, одним із яких стало інклюзивне підприємництво.

Інклюзивне підприємництво є інноваційним інструментом подолання негативних тенденцій соціально-економічного розвитку країн, дієвим механізмом розв'язання тих соціальних проблем суспільства, які не може вирішити держава та ігнорують підприємці.

Явище інклюзивного підприємництва нове як для світової, так і для вітчизняної науки, тому його понятійно-категоріальний апарат є малодослідженим. Незважаючи на те, що термін «інклюзія» вперше було застосовано в 1970-х роках у США, переважна більшість науковців трактувала його лише як соціальну інклюзію, під якою розуміли збільшення ступеня участі всіх громадян у соціумі, коли кожна людина сприймається суспільством як індивідуальність і має можливість повноцінно брати в ньому активну участь.

Сьогодні поняття «інклюзія» (англ. *Inclusion* – включення; франц. *inclusif* – той, хто включає в себе; лат. *include* – заключаю, включаю) означає процес активного включення в суспільні стосунки всіх осіб незалежно від їхніх фізичних, інтелектуальних, культурних, мовних, національних та інших особливостей [4, с. 10].

Науковці відзначають великий підприємницький потенціал осіб, які знаходяться в невідповідному становищі на ринку праці (наприклад, молодь, мігранти та особи з інвалідністю) та недостатньо представлені у підприємницькому середовищі (наприклад, жінки, молодь та пенсіонери) [1, с. 212]. Активізація зазначеного потенціалу дасть можливість всім соціальним групам отримати як індивідуальну вигоду (розпочати власний бізнес, влаштуватись на роботу, отримати доступ до якісних товарів та послуг), так і принести користь як роботодавцям (у вигляді прибутку), так і державі (у розбудові інклюзивного суспільства³). Це сприятиме розбудові середнього класу, який є соціальною основою громадянського суспільства та сприяє просуванню і захисту засад демократії, верховенства права та протистоїть будь-яким посяганням на права громадян, у тому числі з боку держави.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Зважаючи на те, що ґрунтовних теоретичних досліджень поняття «інклюзивне підприємництво» у зарубіжній та вітчизняній літературі дуже мало, а передумовою його виникнення ми вважаємо «соціальне підприємництво», доцільно буде проаналізувати публікації, в яких досліджується саме ця наукова категорія.

Проблему соціального підприємництва активно досліджують зарубіжні вчені. Серед них варто відмітити: Дж. Г. Діса (*J. G. Dees*) та Дж. Емерсона (*J. Emerson*) [10], які першими сформулювали п'ять основних ознак соціального підприємництва; Р. Мартіна (*R. Martin*) та С. Осберга (*S. Osberg*) [14], які зосередилися на вивченні особливостей його стратегічного менеджменту; Дж. Мейра (*J. Mair*) та І. Марті (*I. Marty*) [13], які доповнили перелік основних ознак соціального підприємництва специфічною якістю ділового процесу; П. Лайта (*P. C. Light*) [12] та Е. Шоу (*E. Show*) [17], які шукали нові способи задоволення соціальних потреб суспільства за допомогою різних комбінацій ресурсів; Дж. Босчі (*Boschee J.*) та Дж. МакКлурга (*McClurg J.*) [8], які наголошували на важливості отримання доходу соціальними підприємствами як основоположного критерію підприємницької діяльності; Дж. Томпсона

(*Thompson J.*) та Б. Доєрти Б. (*B. Doherty B.*) [18], які обґрунтували специфічну подвійність процесу виробництва економічних і соціальних цінностей і необхідність пошуку оптимального співвідношення між ними на користь останніх; С. Захру, Х. Роухаузера, Н. Бхейва, Д. Нойбаума, Дж. Гейтона (*S. Zahra, H. Rawhouser, N. Bhawe, D. Neubaum, J. Hayton*) [20], М. Річардсона (*M. Richardson*) [15], Ч-Ч. Хуанга та Б. Доннера (*Ch.-Ch. Huang, B. Donner*) [11], які вивчали умови та перспективи розвитку соціального підприємництва в різних країнах світу.

Поняття «інклюзивне підприємництво» значно скромніше представлено в наукових публікаціях. Серед зарубіжних науковців слід відмітити Г. Шахіна (*G. Shaheen*) та М. Тіхіч (*M. Tihic*) [16], яких можна вважати авторами поняття «інклюзивне підприємництво». Серед українських науковців інклюзивне підприємництво як прикладний інструмент подолання бідності досліджує І.М. Репіна [6], а інституційні аспекти підтримки інклюзивного підприємництва на регіональному рівні вивчають О.В. Лях, В.І. Ляшенко та Н.В. Кузьменко [1].

Метою статті є теоретичний аналіз поняття «інклюзивне підприємництво», його розмежування із схожими по змісту поняттями, порівняльна характеристика основних видів підприємництва та благодійної організації.

Виклад основного матеріалу. В науковій літературі зустрічаються різні терміни, які прямо або опосередковано стосуються інклюзивного підприємництва: «соціальна відповідальність бізнесу» (*social responsibility of business*), «соціальний бізнес» (*social business*), «соціальне підприємництво» (*social entrepreneurship*), «інклюзивний бізнес» (*inclusive business*), «інклюзивне підприємництво» (*inclusive entrepreneurship*), «інклюзивні моделі бізнесу» (*inclusive business models*), інклюзивна ділова діяльність (*inclusive business activities*) та «соціальні ініціативи підприємств» (*social enterprise initiatives*).

На перший погляд, враховуючи особливості перекладу, немає жодної різниці між термінами «соціальний бізнес» та «соціальне підприємництво», тому в українській науці ці терміни часто вживаються як синоніми. На нашу думку, це два різних поняття, які схожі між собою лише тим, що мають два рівні мотивації – комерційну та соціальну.

Термін «соціальний бізнес» у науковий обіг увів лауреат Нобелівської премії Мохаммад Юнус (*Muhammad Yunus*). Під «соціальним бізнесом» він розуміє організацію, яка не приносить ні збитків, ні дивідендів, належить

³ Інклюзивне суспільство – це суспільство, де кожен його член може реалізувати свій потенціал незалежно від фізичних, інтелектуальних, культурних, мовних, національних та інших особливостей.

інвестору і всі ресурси використовує для суспільного блага. Весь прибуток реінвестується в бізнес, наприклад, спрямовується на соціальні цілі [19]. Автор виділяє два типи соціального бізнесу: 1) організація, яка: належить інвестору і не приносить ні збитків, ні дивідендів; інвестор вирішує соціальні проблеми за рахунок реінвестування свого прибутку в розширення та покращення бізнесу; з часом інвестори мають право вилучити свої інвестиції, але без прибутку та дивідендів; 2) комерційна організація, яка: належить малозабезпеченим напряму або через трастовий фонд, який реалізує наперед визначену соціальну мету; прибуток йде на зниження рівня бідності [19].

Одним із найбільш поширених визначень поняття «соціальне підприємництво» є визначення, запропоноване М. Річардсоном (M. Richardson) [15]. Під «соціальним підприємництвом» він розуміє широкий спектр різноманітних підприємств, які: мають чітку соціальну мету; отримують значну частину своїх доходів від торгівлі; реінвестують більшу частину свого прибутку у реалізацію соціальної місії [15].

Серед вітчизняних науковців термін «соціальне підприємництво» є більш поширеним у використанні, ніж термін «соціальний бізнес». Автори підсумкового звіту за результатами дослідження «Соціальні підприємства в Україні» [3] під «соціальними підприємствами» розуміють «організації (незалежно від організаційно-правової форми), які вирішують соціальні та/чи екологічні проблеми» [3, с. 5-6]. Автори звіту виокремлюють критерії, залежно від яких ту чи іншу організацію можна віднести до соціальної. Так, якщо в організації: 1) працевлаштовані вразливі групи населення (ветерани АТО, ВПО, люди з інвалідністю, мешканці сільської місцевості та ін); 2) частина чи весь прибуток від діяльності спрямовується на підтримання статутної діяльності громадської чи благодійної організації або благодійного фонду; 3) частина чи весь прибуток виділяється на фінансування окремих видів послуг для соціально вразливих груп населення / підтримки соціальних, культурних чи спортивних заходів, проектів [3, с. 6].

Термін «інклюзивний бізнес» (*inclusive business*) вперше запропонований Всесвітньою радою підприємців зі сталого розвитку (*World Business Council for Sustainable Development*). Дана організація до «інклюзивного бізнесу» віднесла підприємства, діяльність яких спрямована на зниження рівня бідності і створення користі населенню при одночасному дотриманні комерційної мети свого існування. Різниця «інклюзивного бізнесу» та некомерційних і благодійних організацій полягає в отриманні прибутку: представники «інклюзивного бізнесу» отримують прибуток, а некомерційні та благодійні організації – ні. Таким чином «інклюзивний бізнес» виходить за

межі звичайної благодійності і вирішує складні соціальні проблеми: робить товари та послуги більш доступними, підвищує рівень життя, створює можливості для людей з низьким рівнем доходу і, одночасно, отримує власну фінансову вигоду та прибуток.

У формалізованому вигляді концепція інклюзивного бізнесу була вперше представлена 1 липня 2008 року в доповіді ООН «Переваги для всіх: стратегії ведення бізнесу із залученням бідного населення» (*Creating Value for all: Strategies for Doing Business with the Poor*) [9]. В цій програмі були визначені основні риси даної бізнес-моделі і сформульовано найбільш узагальнене визначення поняття «інклюзивний бізнес»: «інклюзивний бізнес – це економічно доцільна схема ведення підприємницької діяльності, що включає малозабезпечене населення як споживачів, покупців, працівників, виробників і підприємців і забезпечує взаємовигідний розвиток для всіх її учасників. Іншими словами, основна мета функціонування і розвитку інклюзивних підприємств – це вирішення основної соціальної проблеми – підвищення рівня добробуту населення [9, с. 14].

Авторами наукового терміну «інклюзивне підприємництво» (*inclusive entrepreneurship*) можна по праву вважати вчених Г. Шахіна (G. Shaheen) та М. Тіхіч (M. Tihic) [16], які визначають «соціальне підприємництво» як стратегію та процес допомоги людям з різними формами інвалідності та/або складним економічним і соціальним положенням в організації підприємницької діяльності за допомогою: бізнес-планування; використання індивідуалізованої мети розвитку бізнесу та планування підтримки; доступу до фінансових ресурсів; використання ресурсів державний і приватних партнерів, що працюють спільно на основі консенсусу.

Серед вітчизняних трактувань поняття «інклюзивне підприємництво» слід відзначити визначення, яке опубліковане в проекті Резолюції конференції «Інклюзивний розвиток бізнесу», яка відбулася 22-23 листопада 2017 р. в Києві [5]: «інклюзивний розвиток підприємництва в сучасних умовах розглядається як політика щодо забезпечення можливості започаткування власного бізнесу чи самозайнятості для всіх груп населення» [5]. Особливий наголос в цій політиці робиться на підтримці тих соціальних груп, які недостатньо представлені серед підприємців, або є вразливими на ринку праці: молодь, жінки, пенсіонери, люди з обмеженими можливостями, представники національних меншин, емігранти чи безробітні громадяни.

Для уточнення понятійного апарату доцільно визначити співвідношення досліджуваних категорій. Аналізуючи зарубіжні трактування понять «соціальний бізнес» та «інклюзивний бізнес» можна побачити, що незважаючи на те, що вони є різні, в дечому перетинаються.

«Соціальний бізнес» – більш загальний термін, який описує бізнес, що створений для вирішення соціальних проблем, таких як: зниження рівня бідності, забезпечення продовольчої безпеки, вирішення кліматичних проблем, покращення добробуту тварин тощо. «Інклюзивний бізнес» є більш конкретним терміном, який описує бізнес, який включає до ланцюжка створеної вартості представників з низьким рівнем доходу з метою зменшення рівня бідності шляхом створення можливостей реалізувати свій потенціал в якості постачальників, продавців, дистриб'юторів або замовників.

Теоретичний аналіз понять «інклюзивний бізнес» (*inclusive business*) та «інклюзивне підприємництво» (*inclusive entrepreneurship*) показав, що в зарубіжній літературі вони мають дещо схожі, але все ж таки різні значення. Обидва трактування є не повними: «інклюзивний бізнес» (*inclusive business*) актуалізує важливість залучення до підприємницької діяльності лише малозабезпечених осіб, а «інклюзивне підприємництво» (*inclusive entrepreneurship*) – осіб з інвалідністю.

Ми пропонуємо під інклюзивним підприємництвом розуміти діяльність підприємств, установ та організацій різних форм власності, які створюють можливості для реалізації потенціалу всіх членів суспільства, незалежно від їхніх фізичних, інтелектуальних, культурних, мовних, національних та інших особливостей, в тому числі соціально вразливих верств населення, зокрема: малозабезпечених, молоді, людей з інвалідністю, осіб похилого віку, жителів сільської місцевості, представників національних меншин, ЛГБТ-осіб, мігрантів та внутрішньо-переміщених осіб, учасників та ветеранів АТО тощо (табл. 1). Інклюзивні підприємства обов'язково ведуть екологічно-відповідальну діяльність: ефективно використовують природні ресурси, не забруднюють навколишнє середовище, створюють та використовують відновлювальну енергію та матеріали; несуть відповідальність за екологічні наслідки своєї діяльності.

Основні відмінності інклюзивного підприємництва від комерційного та соціального підприємництва, а також благодійності, наведені в табл. 2.

Таблиця 1

Характеристика категорій громадян, які можуть бути залучені до інклюзивного підприємництва

Категорія громадян	Характеристика категорії	Загальна мета	Специфічна мета
Малозабезпечені громадяни	Малозабезпечені громадяни – це особи, які постійно проживають на території країни та з поважних або незалежних від них причин мають середньомісячний сукупний дохід менший за прожитковий мінімум	Прагнення реалізувати свій потенціал, отримувати особисту вигоду та проносити користь суспільству	Працевлаштуватись та отримувати гідну оплату праці
Жителі сільської місцевості	Жителі сільської місцевості – це особи, які проживають в сільських поселеннях (селах, селищах)		Успішно розпочати трудову діяльність відповідно до здобутої професії
Молодь	Молодь – це юнаки та дівчата віком від 18 до 35 років		Поєднати особисту самореалізацію із шлюбом і материнством
Жінки	Жінки – члени суспільства жіночої статі		Знайти професію, яка буде відповідати їх психо-фізіологічним особливостям та отримувати дохід
Особі з інвалідністю	Особі з інвалідністю – це особи зі стійким розладом функцій організму, що при взаємодії із зовнішнім середовищем може призводити до обмеження їх життєдіяльності		Знайти застосування своїм знанням та вмінням та отримувати додатковий дохід
Особі похилого віку	Особі похилого віку – особи старше 60 років		Інтегруватись у суспільство, в якому вони проживають, знайти професію, яка буде відповідати їх знанням та вмінням, та отримувати дохід
Представники національних меншин	Національні меншини – це група людей некорінного етнічного статусу, які живуть в сучасному для себе етносередовищі		
Мігранти	Мігрант – це людина, що свідомо та з власної волі перетинає державні або адміністративно-територіальні кордони з метою		

Категорія громадян	Характеристика категорії	Загальна мета	Специфічна мета
	зміни місця проживання або без такої зміни		
Внутрішньо-переміщені особи (ВПО)	Внутрішньо переміщені особи – це люди, які залишили свої домівки, рятуючись від небезпеки, але не перетнули міжнародний кордон, а залишились на території рідної країни		Адаптуватись в новому для себе середовищі, розпочати трудову діяльність в нових умовах та отримувати гідну оплату праці
Ветерани антитерористичної операції (АТО)	Ветерани антитерористичної операції – це особи, які брали участь у захисті Батьківщини чи в бойових діях на території інших держав		Відновлення соціально-психологічного благополуччя та адаптація до мирного життя

Складено автором

Таблиця 2

Порівняльна характеристика окремих видів підприємництва

Види Ознаки	Комерційне підприємництво	Соціальне підприємництво	Інклюзивне підприємництво	Благодійність
Основна мета діяльності	Отримання прибутку	Вирішення соціальних проблем суспільства	Отримання прибутку для вирішення соціальних проблем суспільства	Вирішення соціальних проблем суспільства
Тип структури	Комерційна структура	Соціально-орієнтована структура	Комерційна соціально-орієнтована структура	Соціально-орієнтована структура
Вид фінансування	Власний дохід, який прагнуть максимізувати	Власний дохід або зовнішні джерела фінансування	Власний дохід, який прагнуть максимізувати	Зовнішнє фінансування (гранти та пожертви)
Прибуток	Прибуток розподіляється серед власників або акціонерів	Прибуток реінвестується	Прибуток частково розподіляється серед власників, частково реінвестується, а частково спрямовується на вирішення соціальних проблем	Діяльність неприбуткова
Залежність від зовнішніх джерел фінансування	Залучення капіталу у вигляді інвестицій	Потребує залучення зовнішніх джерел фінансування	Залучення капіталу у вигляді інвестицій	Фінансується виключно за рахунок зовнішніх джерел
Характер витрат	Витрати спрямовуються на розвиток бізнесу	Витрати спрямовуються на вирішення соціальних проблем	Витрати спрямовуються на розвиток бізнесу та вирішення соціальних проблем	Витрати спрямовуються на вирішення соціальних проблем

Складено автором

Аналіз вітчизняної та зарубіжної наукової літератури дозволив виділити наступні види інклюзивного підприємництва:

1) молодіжне підприємництво – це підприємницька діяльність, яку здійснюють молоді люди віком від 18 до 35 років і яка дозволяє їм максимально реалізувати свій потенціал та досягти як індивідуальної, так і суспільної вигоди;

2) жіноче підприємництво – це підприємницька діяльність, яку здійснюють жінки в прагненні максимально реалізувати свій потенціал, знайти баланс між роботою та

родиною та досягти як індивідуальної, так і суспільної вигоди;

3) «срібне» підприємництво – це підприємницька діяльність, яку здійснюють люди після виходу на пенсію з метою реалізації свого потенціалу та досягнення як індивідуальної, так і суспільної вигоди;

4) кроскультурне підприємництво – це підприємницька діяльність, яку здійснюють мігранти та внутрішньо-переміщених з метою адаптації до нового середовища та способу життя та досягнення як індивідуальної, так і суспільної вигоди;

5) ветеранське підприємництво – це підприємницька діяльність, яку здійснюють ветерани та учасники АТО з метою адаптації до мирного життя та досягнення як індивідуальної, так і суспільної вигоди.

За цим принципом можна також виокремити й такі підвиди інклюзивного підприємництва, як: підприємницька діяльність людей з інвалідністю, підприємницька діяльність жителів сільської місцевості тощо.

Висновки. В умовах постійно зростаючої соціальної нерівності інклюзивне підприємництво виступає перспективним інструментом подолання будь-якої дискримінації та реалізації потенціалу всіх членів суспільства, незалежно від їхніх фізичних, інтелектуальних, культурних, мовних,

національних та інших особливостей, в тому числі соціально вразливих верств населення, зокрема: малозабезпечених, молоді, людей з інвалідністю, осіб похилого віку, жителів сільської місцевості, представників національних меншин, ЛГБТ-осіб, мігрантів та внутрішньо-переміщених осіб, учасників та ветеранів АТО тощо. Інклюзивне підприємництво можна вважати індикатором зрілості громадянського суспільства, мірилом рівня соціальної відповідальності підприємців перед працівниками, громадянами та суспільством в цілому.

Перспективними для подальших наукових розвідок є проблеми інституціалізації інклюзивного підприємництва, виокремлення проблем та перспектив його розвитку в Україні та світі.

SCIENTIFIC DETERMINANTS OF INCLUSIVE ENTREPRENEURSHIP

Alina Zhukovska, PhD (Economics), Associate Professor, Department of Management, Public Administration and Personal, Western Ukrainian National University, Lvivska Street, 11, Ternopil, Ukraine, 46009, e-mail: zhuk.alina81@gmail.com; ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-0891-1952>; Scopus Author ID: 36070237700

The presented research is devoted to the definition and substantiation of scientific determinants of inclusive entrepreneurship as an innovative tool for overcoming negative trends in socio-economic development and an effective mechanism for solving social problems of society that can not be solved by the state and ignored by entrepreneurs. The aim of the work is a theoretical analysis of the concept of «inclusive entrepreneurship», its distinction with similar concepts, comparative characteristics of the main types of entrepreneurship and charity. To achieve this goal, the following general and special methods were used: induction and deduction, logical generalization, analysis and synthesis, comparison and grouping. The article analyzes the definitions of «social business», «social entrepreneurship», «inclusive business» and «inclusive entrepreneurship» in foreign and domestic literature. The comparative characteristic of the basic principles of functioning of inclusive, commercial and social business and activity of charitable organizations is carried out. The own interpretation of the concept of «inclusive entrepreneurship» is offered. The categories of citizens who can be involved in inclusive entrepreneurship are described in detail. The types of inclusive entrepreneurship are distinguished: youth, women's, veteran, cross-cultural, «silver», etc. In the conditions of constantly growing social inequality, inclusive entrepreneurship is a promising tool for overcoming any discrimination and realizing the potential of all members of society, regardless of their physical, intellectual, cultural, linguistic, national and other characteristics. The problems of institutionalization of inclusive entrepreneurship, identification of problems and prospects of its development in Ukraine and the world are promising for further scientific research.

Key words: inclusion, inclusive entrepreneurship, inclusive business, social entrepreneurship.

НАУЧНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ИНКЛЮЗИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Жуковская Алина Юрьевна, канд. экон. наук, доцент, кафедра менеджмента, публичного управления и персонала, Запдноукраинский национальный университет, ул. Львовская, 11, г. Тернополь, Украина, 46009, e-mail: zhuk.alina81@gmail.com; ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-0891-1952>; Scopus Author ID: 36070237700

Представленное исследование посвящено определению и обоснованию научных детерминант инклюзивного предпринимательства как инновационного инструмента преодоления негативных тенденций социально-экономического развития стран и действенного механизма решения тех социальных проблем общества, которые не может решить государство и игнорируют предприниматели. Целью работы является теоретический анализ понятия «инклюзивное предпринимательство», его разграничение с похожими по содержанию понятиями, сравнительная характеристика основных видов предпринимательства и благотворительной организации. Для достижения поставленной цели использованы следующие общенаучные и специальные методы: индукции и дедукции, логическое обобщение, анализ и синтез, сравнение и группировка. В статье проанализированы определения понятий «социальный бизнес», «социальное предпринимательство», «инклюзивный бизнес» и «инклюзивное предпринимательство» в зарубежной и отечественной литературе. Проведена сравнительная

характеристика основных принципов функционирования инклюзивного, коммерческого и социального предпринимательства и деятельности благотворительных организаций. Предложено авторское определение понятия «инклюзивное предпринимательство». Подробно охарактеризованы категории граждан, которые могут быть задействованы в инклюзивном предпринимательстве. Выделены виды инклюзивного предпринимательства: молодежное, женское, ветеранское, кросскультурное, «серебряное» и др. В условиях постоянно растущего социального неравенства инклюзивное предпринимательство выступает перспективным инструментом преодоления любой дискриминации и реализации потенциала всех членов общества, независимо от их физических, интеллектуальных, культурных, языковых, национальных и других особенностей. Перспективными для дальнейших научных исследований выступают проблемы институционализации инклюзивного предпринимательства, выделение проблем и перспектив его развития в Украине и мире.

Ключевые слова: инклюзия, инклюзивное предпринимательство, инклюзивный бизнес, социальное предпринимательство.

Література

1. Лях О. В., Ляшенко В. І., Кузьменко Н. В. Концепція інституційної підтримки інклюзивного підприємництва на регіональному рівні. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. № 2. С. 212-232. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2018_2_34
2. Офіційний сайт майстерні з виготовлення валяних виробів і розпису по тканині «Рукомисли». URL: <http://www.rukomysly.com.ua/>
3. Підсумковий звіт за результатами дослідження «Соціальні підприємства в Україні». URL: <https://drive.google.com/file/d/0B6DSntNixLtLZHFoTmJ5SIVjS2s/view>
4. Порошенко М.А. Інклюзивна освіта: навчальний посібник. Київ : ТОВ «Агенство «Україна». 2019. 300 с.
5. Резолюція учасників конференції «Інклюзивний розвиток бізнесу» (22-23 листопада 2017 р.). Проект «ІПРОМІС». Київ. URL: http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/Inclusive_Business_Dev_Conference_Resolution_22-23.11.2017_MB_Ukr.pdf
6. Репіна І.М. Європейське інклюзивне підприємництво: прикладні інструменти подолання бідності. *Збірник матеріалів науково-практичної конференції «Європейські студії в Україні: здобутки, виклики та перспективи»*. К., 2017. С. 282-286. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/32128/4_R_282.pdf?sequence=1&isAllowed=y
7. Центр соціальної адаптації ветеранів АТО та їх сімей «ПОПУЧ». URL: <https://bezbroni.net/organizations/centr-socialnoi-adaptacii-veteraniv-ato-ta-ih-simej-poruch>
8. Boschee J., McClurg J. Toward a better understanding of social entrepreneurship: some important distinctions. 2003. p. 194.
9. Creating Value for all: Strategies for Doing Business with the Poor. United Nations Development Programme (2008). URL: https://www.undp.org/content/dam/rwanda/docs/povred/RW_rp_Creating_Value_for_All_Doing_Business_with_the_Poor.pdf
10. Dees J.G., Emerson J. Enterprising nonprofits: A toolkit for social entrepreneurs. New York: John Wiley & Sons, 2001. 134 p.
11. Huang Ch.-Ch., Donner B. The Development of Social Enterprise: Evidence from Europe, *North America, and Asia*. *Research Report*. 2018. №. 40. URL: https://socialwork.rutgers.edu/sites/default/files/report_40.pdf
12. Light P.C. Reshaping social entrepreneurship. *Stanford Social Innovation Review*. 2006. № 3. p. 46.
13. Mair J., Marty I. Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*. 2006. № 41. p. 36-44.
14. Martin R.L., Osberg S. Social Entrepreneurship: the Case for Definition. *Stanford Social Innovation Review*. 2007. p. 89.
15. Richardson M. Social Enterprise: Lessons learned from the UK : доповідь на II Всеукраїнському форумі соціальних підприємців. Київ, 16.11.2016.
16. Shaheen, Gary & Tihic, Mirza & Abdul-Qadir, El-Java. (2011). Inclusive Entrepreneurship. *Conference: Society for Disability Studies At: San Jose, CA*. URL: <https://www.yumpu.com/en/document/read/4518640/inclusive-entrepreneurship-burton-blatt-institute-at-syracuse->
17. Shaw E. Social entrepreneurship: theoretical antecedents and empirical analysis of entrepreneurial processes and outcomes. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. 2007. № 3. p. 418-434.
18. Thompson J., B. Doherty B. The diverse world of social enterprise: a collection of social enterprise stories. *International Journal of Social Economics*. 2006. № 5/6. p. 361-375.
19. Yunus M. Building Social Business: The New Kind of Capitalism that Serves Humanity's Most Pressing Needs. URL: <https://sun-connect-news.org/fileadmin/DATEIEN/Dateien/New/BUILDING-SOCIAL-BUSINESS-MUHAMMAD-YUNUS.pdf>

20.Zahra S., Rawhouser H., Bhawe N., Neubaum D., Hayton J. Globalization of Social Entrepreneurship Opportunities. *Strategic Entrepreneurship Journal*. 2008. Vol. 2. Issue 2. P. 113-117. URL: <http://socialeconomyaz.org/wp-content/uploads/2011/01/zahra.pdf>

References

1. Lyax O. V., Lyashenko V. I., Kuzmenko N. V. Konceptiya instyucijnoyi pidtrymky inklyuzyvnoho pidpryyemnyctva na regionalnomu rivni. *Ekonomichnyj visnyk Donbasu*. 2018. № 2. С. 212-232. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2018_2_34
2. Oficijnyj sajт majsterni z vygotovlennya valyanyx vyrobiv i rozpsyu po tkanyni «Rukomysly». URL: <http://www.rukomysly.com.ua/>
3. Pidsumkovyj zvit za rezultatamy doslidzhennya «Socialni pidpryyemstva v Ukrayini». URL: <https://drive.google.com/file/d/0B6DSntNixLtLZHFoTmJ5SIVjS2s/view>
4. Poroshenko M.A. Inklyuzychna osvita: navchalnyj posibnyk. Kyiv : TOV «Agenstvo «Ukrayina». 2019. 300 с.
5. Rezolyuciya uchasnykiv konferenciyi «Inklyuzyvnyj rozvytok biznesu» (22-23 lystopada 2017 r.). Proekt «PROMIS». Kyiv. URL: http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/Inclusive_Business_Dev_Conference_Resolution_22-23.11.2017_MB_Ukr.pdf
6. Ryepina I.M. Yevropejske inklyuzyvne pidpryyemnyctvo: prykladni instrumenty podolannya bidnosti. Zbirnyk materialiv naukovo-praktychnoyi konferenciyi «Yevropejski studiyi v Ukrayini: zdobutky, vyklyky ta perspektyvy». K., 2017. S. 282-286. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/32128/4_R_282.pdf?sequence=1&isAllowed=y
7. Centr socialnoyi adaptaciyi veteraniv ATO ta yix simej «PORUCH». URL: <https://bezbroni.net/organizations/centr-socialnoi-adaptacii-veteraniv-ato-ta-ih-simei-poruch>
8. Boschee J., McClurg J. Toward a better understanding of social entrepreneurship: some important distinctions. 2003. p. 194.
9. Creating Value for all: Strategies for Doing Business with the Poor. United Nations Development Programme (2008). URL: https://www.undp.org/content/dam/rwanda/docs/povred/RW_rp_Creating_Value_for_All_Doing_Business_with_the_Poor.pdf
10. Dees J.G., Emerson J. Enterprising nonprofits: A toolkit for social entrepreneurs. New York: John Wiley & Sons, 2001. 134 p.
11. Huang Ch.-Ch., Donner B. The Development of Social Enterprise: Evidence from Europe, *North America, and Asia. Research Report*. 2018. №. 40. URL: https://socialwork.rutgers.edu/sites/default/files/report_40.pdf
12. Light P.C. Reshaping social entrepreneurship. *Stanford Social Innovation Review*. 2006. № 3. p. 46.
13. Mair J., Marty I. Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*. 2006. № 41. p. 36-44.
14. Martin R.L., Osberg S. Social Entrepreneurship: the Case for Definition. *Stanford Social Innovation Review*. 2007. p. 89.
15. Richardson M. Social Enterprise: Lessons learned from the UK : доповідь на II Всеукраїнському форумі соціальних підприємців. Київ, 16.11.2016.
16. Shaheen, Gary & Tihic, Mirza & Abdul-Qadir, El-Java. (2011). Inclusive Entrepreneurship. *Conference: Society for Disability Studies At: San Jose, CA*. URL: <https://www.yumpu.com/en/document/read/4518640/inclusive-entrepreneurship-burton-blatt-institute-at-syracuse->
17. Shaw E. Social entrepreneurship: theoretical antecedents and empirical analysis of entrepreneurial processes and outcomes. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. 2007. № 3. p. 418-434.
18. Thompson J., B. Doherty B. The diverse world of social enterprise: a collection of social enterprise stories. *International Journal of Social Economics*. 2006. № 5/6. p. 361-375.
19. Yunus M. Building Social Business: The New Kind of Capitalism that Serves Humanity's Most Pressing Needs. URL: <https://sun-connect-news.org/fileadmin/DATEIEN/Dateien/New/BUILDING-SOCIAL-BUSINESS-MUHAMMAD-YUNUS.pdf>
20. Zahra S., Rawhouser H., Bhawe N., Neubaum D., Hayton J. Globalization of Social Entrepreneurship Opportunities. *Strategic Entrepreneurship Journal*. 2008. Vol. 2. Issue 2. P. 113-117. URL: <http://socialeconomyaz.org/wp-content/uploads/2011/01/zahra.pdf>

МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА УПРАВЛІННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЙНО-ІНТЕГРАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕОТЕХНОЛОГІЧНОГО ВІДТВОРЕННЯ

Залуцька Христина Ярославівна

канд. екон. наук, доцент

доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій

Національний університет «Львівська політехніка»

вул. С. Бандери, 12, Львів, 79013 IV навчальний корпус

e-mail: khrystyna.y.solovii@lpnu.ua

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-4342-4925>

Складність, динамічність та непередбачуваність умов функціонування сучасних підприємств підвищують вимоги до результативності їх діяльності, що вимагає пошуку нових напрямків розвитку ефективна реалізація яких зумовлює необхідність формування специфічної методології управління таким розвитком враховуючи особливості склавшихся умов. Предметом дослідження статті є методологія управління розвитком підприємств в умовах неотехнологічного відтворення. Метою статті є формування методології управління диверсифікаційно-інтеграційним розвитком підприємства в умовах неотехнологічного відтворення на основі взаємообумовленої єдності методологій пізнання, практичної цінності та оцінки, які є результатом селективного поєднання генерації наукових постулатів та гіпотез дисциплінарної, мультидисциплінарної, інтердисциплінарної (міждисциплінарної), трансдисциплінарної парадигм. Для досягнення мети в статті проведено дослідження з використанням методів: аналогії; абстрагування; групування; порівняння; системного аналізу. В роботі запропоновано і доведено доцільність формування методології управління диверсифікаційно-інтеграційним розвитком підприємства в умовах неотехнологічного відтворення на основі взаємообумовленої єдності методологій пізнання, практичної цінності та оцінки. Обґрунтовано взаємообумовлюючий вплив основних аспектів формування окремо кожної із виділених методологій між собою. Описано особливості побудови кожної із методологій, враховуючи зміст, структуру, призначення їх ключових елементів, сучасні умови розвитку. Доведено, що основою взаємообумовлюючої єдності розглянутих методологій є розвиток дисциплінарної парадигми залежно від рівня складності досліджуваних проблем та шляхів їх вирішення. Запропонований підхід сприяє формуванню методології управління диверсифікаційно-інтеграційним розвитком підприємств в умовах неотехнологічного відтворення, використання якої дозволяє визначити і забезпечити цілісність процесів підприємства за рахунок управлінських рішень, прийнятих за результатами оцінки, здійсненої із максимальним врахуванням об'єктивної, точної, систематизованої інформації про процеси та явища як основи сучасних знань та поглядів на управління розвитком підприємства в умовах неотехнологічного відтворення.

Ключові слова: методологія управління; методологія пізнання; методологія практичної цінності; методологія оцінки; трансдисциплінарна парадигма; умови неотехнологічного відтворення; диверсифікаційно-інтеграційний розвиток; трансформаційні процеси.

Актуальність теми дослідження. В сучасних умовах, які характеризуються динамічністю, невизначеністю, інноваційністю, інтелектуалізацією, цифровізацією, циклічністю трансформаційних змін, ефективність функціонування підприємства залежить від вірно і вчасно вибраного оптимально-результативного механізму, якій визначає адаптивну реакцію на виникаючі зміни середовища.

Найвідповіднішим в таких умовах є диверсифікаційно-інтеграційний розвиток підприємств, згідно якому виділені спеціалізовані бізнес одиниці підприємства забезпечують максимально можливе цілеспрямоване раціональне використання власного потенціалу та

оптимально результативну можливість його нарощення власними силами, а у випадку недостатності власних ресурсів для забезпечення відповідного рівня виконання конкретних бізнес процесів, ефективно їх залучення зі сторони шляхом інтеграції відповідних зусиль з метою їх підсилення із привабливими стейкхолдерами. Тобто, диверсифікаційно-інтеграційний розвиток забезпечує максимізацію результативності виконання бізнес процесів підприємства через раціоналізацію їх структури за рахунок оптимізації процесу їх реалізації за допомогою переважаючих власних чи залучених зусиль.

Успішне здійснення диверсифікаційно-інтеграційного розвитку підприємства

можливе за рахунок вчасного прийняття вірних управлінських рішень, що вимагає ефективної системи управління таким розвитком. В свою чергу, ефективна система управління сприятиме успішності диверсифікаційно-інтеграційного розвитку лише у тому випадку, коли вона базуватиметься на всебічно комплексній інформації отриманій в результаті дослідження передумов, умов, особливостей та детального оцінювання рівня диверсифікаційно-інтеграційного розвитку.

Постановка проблеми. Отже, постає необхідність у формуванні належного методологічного забезпечення управління диверсифікаційно-інтеграційним розвитком підприємства побудованого враховуючи особливості як функціонування самого підприємства в сучасних умовах неотехнологічного відтворення, так і специфіки процесів диверсифікації та інтеграції, а також загальноприйнятих в науці принципів, поглядів, методів дослідження, оцінювання, аналізування відповідних явищ, подій, процесів, засобів і механізмів здійснення розвитку підприємства, закономірностей взаємозв'язку між певними складовими розвитку підприємства та факторами, які на нього впливають.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомі наукові праці щодо розвитку

- методології належать: М.Т. Білусі [3], І.К. Бистрякову, А.Г. Чернюк [4], Н.І. Шиян [18], С.М. Чистову [8], А.Ф. Мельнику [9], В.І. Ганіну [6];

- методології управління розвитком підприємства: О.В.Ареф'євій [2]; В.В.Прохоровій [13]; М.П. Сохацькому [16]; О.Д. Гудзинському [7]; О.В. Раєвській [14]; Н.В.Касьяновій [11]; І.В. Філіпішину [17]; Н.В. Васюткіній [5].

Зокрема, окремо розглядаються питання методології наукових досліджень [15], методології оцінки процесів [19], явищ та систем тощо.

Однак, у працях науковців не приділено уваги методологічним засадам управління диверсифікаційно-інтеграційним розвитком підприємства як цілості понятійної структури методології в організаційній єдності методології пізнання, методології практичної цінності та методології оцінки.

Постановка завдання. Метою статті є формування методології управління диверсифікаційно-інтеграційним розвитком підприємства в умовах неотехнологічного відтворення на основі взаємообумовленої єдності методологій пізнання, практичної цінності та оцінки які є результатом селективного поєднання генерації наукових постулатів та гіпотез дисциплінарної, мультидисциплінарної, інтердисциплінарної (міждисциплінарної), трансдисциплінарної парадигм.

Викладення основного матеріалу. Залежно зміни умов функціонування підприємств відбувається перегрупування певних їх сил, що відповідно, сприяє появі нових форм ведення бізнесу і шляхів розвитку, ефективне забезпечення реалізації яких вимагає прийняття вірних ефективних управлінських рішень за результатами оцінювання, враховуючи специфіку зміни умов функціонування сучасних підприємств, шляхів їх вирішення, особливостей первинних поглядів на окремі явища, процеси, їх трансформаційні зміни тощо. Ефективні управлінські рішення в умовах функціонування сучасних підприємств базуються на знаннях працівників та керівників підприємства, сформованих протягом життя, а також новітніх нормах пізнання, трансформованих в процесі розвитку суспільства, які підсилюють результативність прийнятих рішень через створені креативні неознання.

Оскільки, отримання підприємством довгострокових конкурентних переваг забезпечується сформованою ефективною цілісною концепцією поглядів на його успішність, яка складається із оптимально результативної збалансованої відповідно умов зовнішнього та внутрішнього середовищ діяльності підприємства, а також управлінських заходів, які підсилюють ефективність її здійснення та сприяють формуванню додаткового ефекту, який забезпечує нарощення довгострокових конкурентних переваг та циклічність трансформаційних процесів в суспільстві.

Для дослідження певних проблем і формування можливостей їх вирішення повинна використовуватися методологія, яка забезпечить отримання максимально повної інформації з точки зору доступності, доцільності та максимальності досягнення бажаних ціннісних результатів (орієнтирів) діяльності підприємства.

В свою чергу, нові необхідні напрямки розвитку підприємства, які виникають внаслідок появи специфічних потреб на ринку, зумовлених результатами трансформаційних процесів, мотивів і його цілей, значно впливають на стан соціально-економічної системи. Це вимагає, відповідно, розроблення певної методології, яка дозволить відстежити цей вплив, дослідити зміну основних елементів пізнання в результаті такого впливу та вирішити проблеми за допомогою нових ефективних способів, сформованих у відповідь на зміну поглядів під дією трансформаційних процесів в умовах неотехнологічного відтворення.

Отже, в основі методології управління диверсифікаційно-інтеграційним розвитком підприємства в умовах неотехнологічного відтворення повинна лежати взаємообумовлена єдність методологій пізнання, практичної цінності та оцінки (рис. 1).

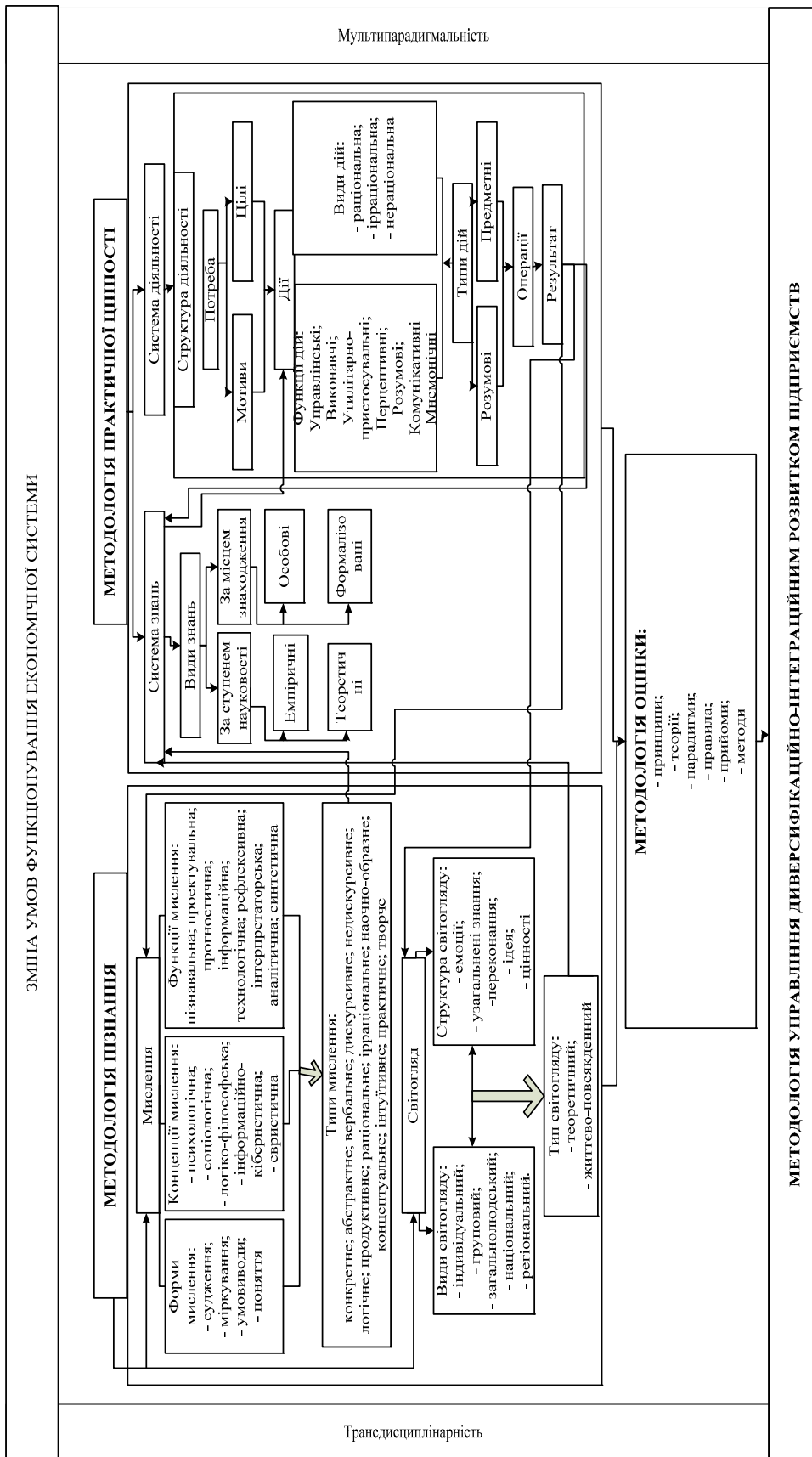


Рис. 1. Методологічна основа управління диверсифікаційно-інтеграційним розвитком підприємств в умовах неотехнологічного відтворення*
*Складено автором

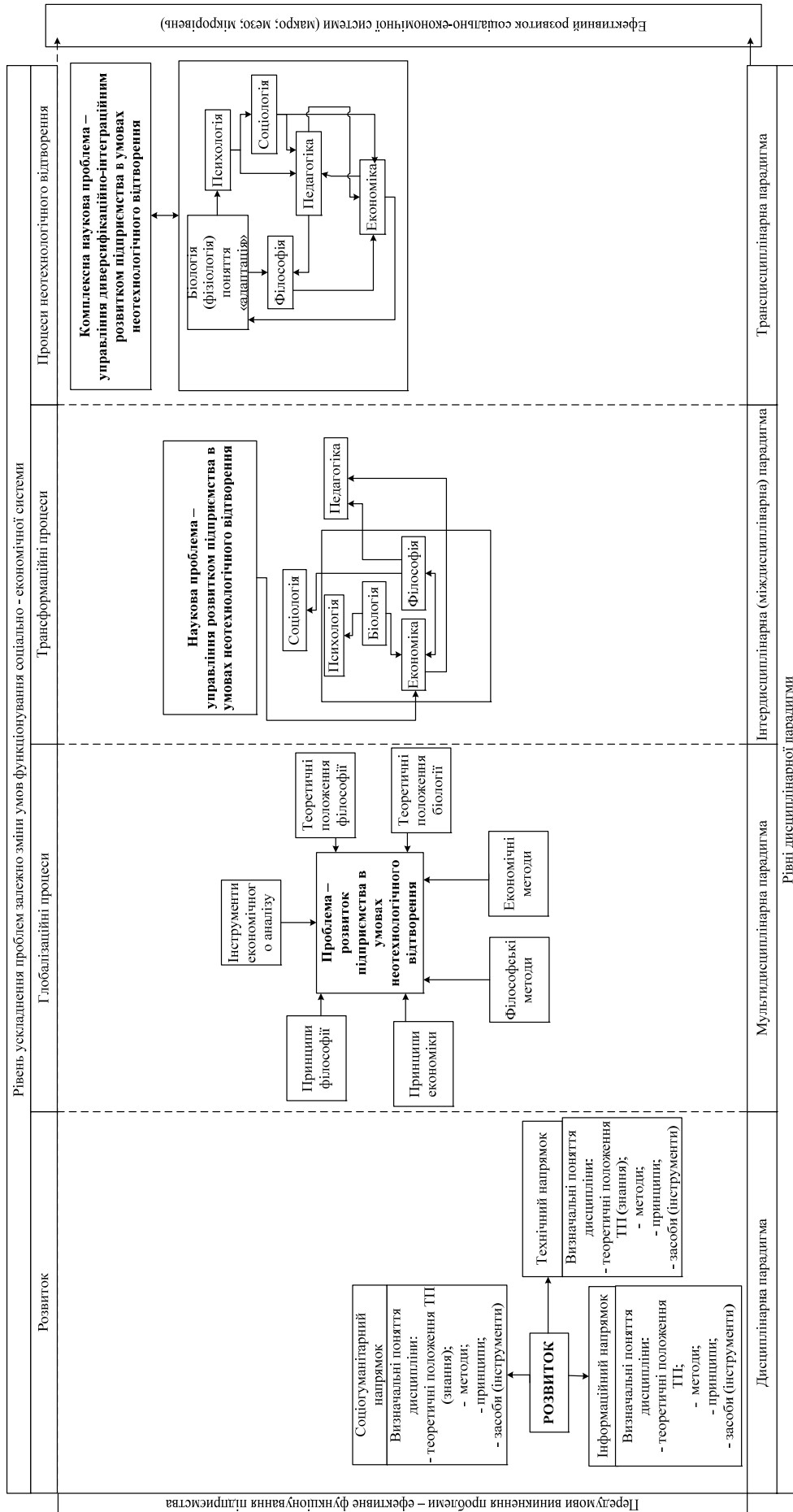


Рис. 2. Мультипарадигмальна трансдисциплінарна основа побудови методології дослідження*
*Складено автором

Саме зміна в умовах функціонування підприємств призводить до зміни поглядів на певні явища, процеси, закономірності та вимагає використання нових методів, засобів, їх збору, дослідження, переосмислення та трактування очевидних речей з різних сторін залежно від умов, специфіки та предметності їх застосування згідно основного призначення. Це, відповідно, призводить до генерування нових або удосконалених, ускладнених типів світогляду і мислення, сформованих в результаті виконання певних функцій застосування різних форм, видів та концепцій світогляду і мислення залежно від домінуючих умов розвитку оточення чи самої соціально-економічної системи.

Новостворені або удосконалені погляди на певні явища, події і їх осмислення вимагають, відповідно, своєї конкретної методології дослідження і вирішення виниклих проблем, що, своєю чергою, впливає на ракурс, з якого необхідно досліджувати і вирішувати питання ефективності діяльності підприємства через прийняття ефективних рішень, які базуються на окремому світогляді, певному мисленні та знаннях осіб, зацікавлених у досягненні підприємством стратегічної цілі діяльності.

Запропонована методологія практичної цінності окреслює певні аспекти методології оцінки, враховуючи особливі і притаманні досліджуваному явищам, процесам загально вибудовані та потенційно можливі (запозичені із інших дисциплін) елементи пізнання. В свою чергу, методологія оцінки в процесі практичного застосування через отримані специфічні результати чи нові ідеї, які формують незнання щодо ефективності їх реалізації, впровадження, використання, впливають на зміну пізнання.

Формування методології практичної цінності, яка повинна забезпечити комплексне дослідження особливостей ефективного розвитку підприємства в умовах неотехнологічного відтворення та виокремити основні методи, способи, засоби його здійснення, повинна базуватися на вивченні особливостей здійснення оптимальної діяльності підприємства через основні ключові складові цього процесу та причини зміни його структури, можливі чинники впливу на вектор цих змін, зміст, сутність та першоджерела їх походження, що дозволить виділити із низки знань, отриманих в процесі еволюції певних явищ, чи сформувані необхідні із них в процесі трансдисциплінарної природи певного явища найоптимальніші, які забезпечать вирішення проблеми у потрібному в конкретний момент часу напрямку з використанням найефективніших засобів, методів та інструментів з різних сфер життєдіяльності суспільства (економіки, біології, політології тощо).

При формуванні результативної методології пізнання до уваги також беруть найефективніші методи, способи, інструменти, заходи, засоби,

теоретичні положення, дослідження і вирішення можливих проблем, застосовувані у інших дисциплінарних науках та визначають ефективність і доцільність їх перенесення на нові площини. Наприклад, поняття «адаптація», яке широко застосовується в біології, де трактується як «здатність всього живого пристосовуватися до умов навколишнього середовища» та філософському аспекті, згідно якого адаптацію характеризують як «особливу форму відображення впливів зовнішнього і внутрішнього середовищ, що полягає в тенденції до встановлення з ними динамічної рівноваги» [10] перейняли психологи і трактують її як «стійку властивість особистості пристосуватися до певних умов» [12].

Таке твердження набуло подальшого розвитку і поширення в соціології, де розглядається як «процес активного пристосування особистості до умов соціального середовища, за результатами якого відбувається прийняття цілей, норм групи, соціальних ролей та інших характеристик соціального середовища» [1]. Соціологічний аспект поняття адаптація набув подальшого розвитку в педагогіці, де відображає особливість пристосування педагога і учнів до певного процесу навчання з одного боку, та пристосування викладання окремого курсу до запитів учнів і викладачів, та відповідних норм пізнання вибудованих враховуючи зміни умов середовищ функціонування соціально-економічної системи з іншого боку. В результаті цього з'являються фахівці із конкретними знаннями, поглядами та неординарним мисленням, які здатні приймати ефективні креативні рішення забезпечення успішного розвитку економіки, політики, суб'єктів господарювання тощо.

Отже, в основі методології, яка базується на взаємообумовленій єдності методологій практичної цінності, пізнання, оцінки лежить трансдисциплінарна парадигма (рис.2), яка виникла як виклик на необхідність розв'язання проблем, ускладнених трансформаційними процесами в умовах розвитку соціально-економічної системи, і для свого вирішення вимагає використання наявних ідей з інших дисциплін і/або формування на основі наявних поглядів креативних неоідей.

На рис. 2 подано зміну дисциплінарної парадигми залежно від рівня ускладнення виникаючих під впливом зовнішнього середовища проблем та шляхів їх вирішення, використовуючи та пристосовуючи певні знання, методи, принципи та засоби одних дисциплін до збільшення ефективності інших.

Дисциплінарні парадигми стосуються певних теоретичних положень, методів, принципів вирішення окремої проблеми в межах однієї дисципліни. Зростання рівня

ускладненості проблем залежно від зміни умов розвитку середовищ функціонування вимагає використання нових, непритаманних певній дисципліні парадигмальних засад. Це зумовлено необхідністю пошуку оригінальних поглядів на вирішення певної проблеми оптимально-результативним шляхом.

Мультидисциплінарний підхід в дослідженні і вирішенні конкретної проблеми передбачає апробування можливостей використання певних парадигм різних дисциплін на ефективно вирішення виниклих проблем.

Міждисциплінарність передбачає доповнення сформованих поглядів на вирішення певних проблем можливими новими парадигмальними засадами іншої дисципліни.

Трансдисциплінарний підхід передбачає розгляд певного явища, використовуючи відповідний методологічний інструментарій різних дисциплін, що призводить до виникнення креативно інноваційних ідей

вирішення проблем, які швидко поширюються в дотичні сфери дисциплінарних парадигм.

Висновок. Розроблено та обґрунтовано методологію управління диверсифікаційно-інтеграційним розвитком підприємств, яка базується на взаємообумовленій єдності методологій пізнання, оцінки та практичної цінності, які є результатом селективного поєднання генерації наукових постулатів та гіпотез дисциплінарної, мультидисциплінарної, інтердисциплінарної (міждисциплінарної), трансдисциплінарної парадигм, що дозволяє визначити і забезпечити цілісність процесів розвитку підприємства за рахунок управлінських рішень, прийнятих за результатами оцінки, здійсненої із максимальним врахуванням об'єктивної, точної, систематизованої інформації про економічні процеси та явища як основи сучасних знань та поглядів в умовах неотехнологічного відтворення.

METHODOLOGICAL BASIS OF MANAGEMENT OF DIVERSIFICATION AND INTEGRATION DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN CONDITIONS OF NON-TECHNOLOGICAL REPRODUCTION

Khrystyna Zalutska, PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Business Economics and Investment Department, Lviv Polytechnic National University, Lviv, Ukraine, e-mail: khrystyna.y.solovii@lpnu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4342-4925>

The complexity, dynamicity, and unexpectedness of conditions for functioning of contemporary enterprises strengthen requirements to effectiveness of their activities. This process demands for searching new directions of development. The efficient implementation of these directions stipulates the necessity for forming the specific methodology for managing such development based on peculiarities of existing conditions. A subject of the scientific article is the methodology for managing the development of an enterprise under the neo-technological reproduction. A purpose of research is to form the methodology for managing the diversification integrational development of an enterprise under the neo-technological reproduction grounded in the mutually reinforced unity of methodologies for the cognition, practical value, and evaluation. To achieve the purpose, the author has done the research by applying the following methods: analogy; abstraction; grouping; comparison, system analysis. The author suggests and proves the expediency of forming the methodology for managing the diversification integrational development of an enterprise under the neo-technological reproduction grounded in the mutually reinforced unity of methodologies for the cognition, practical value, and evaluation. The author substantiates the mutually reinforced influence of the main aspects of forming each of the indicated methodologies. The author describes peculiarities of building each of the methodologies, taking into account the content, structure, and purpose of their key elements under contemporary conditions of development. The author proves that development of a disciplinary paradigm depending on the level of complexity of the examined issues and ways managers can solve them is the ground for the mutually reinforced unity of the considered methodologies. The suggested approach to forming the methodology for managing the diversification integrational development of an enterprise under the neo-technological reproduction enables to determine and ensure the integrity of enterprise's processes at the expense of managerial decisions made in accordance with the evaluation, which maximally takes into account relevant, accurate, and systematized information on processes and phenomena as the basis for up-to-date knowledge and views on managing the development of an enterprise under the neo-technological reproduction.

Key words: methodology for management; methodology for cognition; methodology for practical value; methodology for evaluation; transdisciplinary paradigm; conditions of the neo-technological reproduction; diversification integrational development; transformation processes.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИОННО-ИНТЕГРАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

Залуцкая Кристина Ярославовна, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия и инвестиций, НУ «Львовская политехника», Украина, Львов, e-mail: khrystyna.y.solovii@lpnu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4342-4925>

Сложность, динамичность и непредсказуемость условий функционирования современных предприятий повышают требования к результативности их деятельности. Это приводит к необходимости

поиска новых направлений развития, эффективная реализация которых обуславливает потребность в формировании специфической методологии управления таким развитием, учитывающей особенности сложившихся условий. Предметом исследования статьи является совокупность научно-методических положений и фундаментальных аспектов, определяющих формирование методологии управления развитием предприятий в условиях неотехнологического воспроизводства. Целью статьи является формирование методологии управления диверсификационно-интеграционным развитием предприятия в условиях неотехнологического воспроизводства на основе взаимообусловленного единства методологий познания, практической ценности и оценки. Для достижения цели, исследование проведено с использованием методов: аналогии; абстрагирования; группировки; сравнения; системного анализа. В работе предложена и доказана целесообразность формирования методологии управления диверсификационно-интеграционным развитием предприятия в условиях неотехнологического воспроизводства на основе взаимообусловленного единства методологий познания, практической ценности и оценки. Обоснованно взаимообуславливающее влияние основных аспектов формирования отдельной каждой из выделенных методологий. Описаны особенности построения каждой из методологий, учитывая содержание, структуру, назначение их ключевых элементов и современные условия развития. Доказано, что основой взаимообуславливающего единства рассмотренных методологий является развитие дисциплинарной парадигмы в зависимости от уровня сложности исследуемых проблем и путей их решения. Предложенный подход к формированию методологии управления диверсификационно-интеграционным развитием предприятий в условиях неотехнологического воспроизводства позволяет определить и обеспечить целостность процессов развития предприятия за счет управленческих решений, принятых по результатам оценки, которая была проведена с максимальным учетом объективной, точной, систематизированной информации о процессах и явлениях как основы современных знаний и взглядов на управление развитием предприятия.

Ключевые слова: методология управления; методология познания; методология практической ценности; методология оценки; трансдисциплинарная парадигма; условия неотехнологического воспроизводства; диверсификационно-интеграционное развитие; трансформационные процессы.

Література

1. Андросович К. А. Феномен соціальної адаптації як предмет наукового аналізу. Освіта та розвиток обдарованої особистості. 2016. № 3 (46). С. 20–24.
2. Ареф'єва О.В., Прохорова В.В. Управління розвитком економічних систем: теорія, механізми регулювання та управління : монографія. Х. : УкрДАЗТ, 2010. 301 с.
3. Білуха М.Т. Методологія наукових досліджень. К. : АБУ, 2002. 480 с.
4. Бистряков І.К., Чернюк А.Г. Економічний простір: аспекти методологічного визначення / за заг. ред. Б.М.Данилишина. К. : РВПС України НАН України, 2006. 56 с.
5. Васюткіна Н. В. Управління сталим розвитком підприємств: теоретико-методологічний аспект. Київ : Ліра-К, 2015. 334 с.
6. Ганін В.І., Ганіна Н.В., Гурова К.Д. Методологія соціально-економічного дослідження: навчальний посібник. К. : ЦНА, 2008. 224 с.
7. Гудзинський О.Д., Судомир С.М., Гуренко Т.О. Теоретико-методологічні засади результативного управління розвитком підприємств : монографія. К. : ЦП "Компринт", 2017. 411 с.
8. Державне регулювання економіки : навчальний посібник / С.М. Чистов та ін. К. : КНЕУ, 2000.
9. Державне управління: навч. посібник / А.Ф. Мельник та ін.; за ред. А.Ф. Мельник. К. : Знання-Прес, 2003. С. 103–108.
10. Єрмоменко О. Сутність поняття «адаптація» в міждисциплінарному аспекті. Актуальні питання гуманітарних наук. Випуск 27. Том 2. 2020. С. 211–218.
11. Касьянова Н. В. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: концепція, моделі та методи : монографія. Донецьк : СПД Купріянов В. С., 2011. 374 с.
12. Платонов В. Н. Теория адаптации и резервы совершенствования системы подготовки спортсменов (часть 1). URL : teoriya-adaptatsii-i-rezervsovershenstvovaniya-sistem-podgotovki-sportsmenov-chast-1.pdf
13. Прохорова В. В., Давидова О. Ю. Методологія процесу формування інноваційного управління розвитком підприємств. Бізнес Інформ. 2017. № 12. С. 183–188
14. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2008. 632 с.
15. Савченко В. Наукове дослідження: задум, реалізація, результати : монографія. Мена: Домінант, 2013. — 271 с.
16. Сахацький М.П., Судомир С.М. Методологія формування результативної системи управління активізацією суб'єктів діяльності. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2010. Вип. 3 (54). Том I. С. 10–14.
17. Філіпішин І. В. Управління розвитком промислових підприємств: підходи та методологія. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2015. Вип. 2 (12). Т. 3. С. 39–44.
18. Шиян Н.І. Державне регулювання економіки. Х. : ТОВ "Вод-во "Формат Плюс", 2008. 26 с.
19. Nataliya I. Chukhray, Oleksandra B. Mrykhina. Theoretical and methodological basis for technology transfer from universities to the business environment . Problems and Perspectives in Management, 16(1). 2018. P. 399–416.

References

1. Androsovich K.A. (2016) Fenomen sotsialnoi adaptatsii yak predmet naukovoho analizu [The phenomenon of social adaptation as a subject of scientific analysis]. Education and development of a gifted personality, № 3 (46), P. 20-24.
2. Arefieva O.V., Prokhorova V.V. (2010) Upravlinnia rozvytkom ekonomichnykh system: teoriia, mekhanizmy rehuliuвання ta upravlinnia [Management of economic systems development: theory, mechanisms of regulation and management]. X. : УкрДАЗТ. (in Ukrainian).
3. Bilukha M.T. (2002) Metodolohiia naukovykh doslidzhen [Research Methodology]. K.: АБУ (in Ukrainian).
4. Bystryakov I.K., Chernyuk L.G. (2006) Ekonomichnyi prostir: aspekty metodolohichnoho vyznachennia [Economic space: aspects of methodological definition]. K.: ПВПС України НАН України. (in Ukrainian).
5. Vasyutkina N.V. (2015) Upravlinnia stalym rozvytkom pidpriemstv: teoretyko-metodolohichni aspekt [Management of sustainable development of enterprises: theoretical and methodological aspect]. Kyiv: Lira-K. (in Ukrainian).
6. Ganin V.I., Ganina N.V., Gurova K.D. (2008) Metodolohiia sotsialno-ekonomichnoho doslidzhennia [Methodology of socio-economic research]. K.: CNL. (in Ukrainian).
7. Gudzinsky O.D., Sudomir S.M., Gurenko T.O. (2017) Teoretyko-metodolohichni zasady rezultativnoho upravlinnia rozvytkom pidpriemstv [Theoretical and methodological principles of effective management of enterprise development]. K.: ЦП "Компринт". (in Ukrainian).
8. Chistov S.M. (2000) Derzhavne rehuliuвання ekonomiky [State regulation of the economy]. K.: КНЕУ. (in Ukrainian).
9. Melnik A.F. (2003) Derzhavne upravlinnia [Public administration]. Manual. K. : Knowledge Press. (in Ukrainian).
10. Eremenko O. (2020) Sutnist poniattia «adaptatsiia» v mizhdystyplinarnomu aspekti [The essence of the concept of "adaptation" in the interdisciplinary aspect]. Current issues of the humanities, Issue 27, Volume 2, pp. 211-218.
11. Kasyanova N.V. (2011) Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva na osnovi kumuliatyvnoho pidkhodu: kontseptsii, modeli ta metody [Enterprise development management based on a cumulative approach: concept, models and methods]. Donetsk: SPD Kupriyanov V.S. (in Ukrainian).
12. Platonov V.N. Teoriya adaptatsii i rezervy sovershenstvovaniya systemy podgotovki sportsmenov [Theory of adaptation and reserves for improving the system of training athletes]. Available at: teoriya-adaptatsii-i-rezervsovershenstvovaniya-sistem-podgotovki-sportsmenov-chast-1.pdf (access date 5.09.20).
13. Prokhorova V.V., Davydova O. Yu. (2017) Metodolohiia protsesu formuvannia innovatsiinoho upravlinnia rozvytkom pidpriemstv [Methodology of the process of formation of innovative management of enterprise development]. Business Inform, № 12, pp. 183-188.
14. Raevneva O.V. (2008) Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva: metodolohiia, mekhanizmy, modeli [Management of enterprise development: methodology, mechanisms, models]. Kharkiv: VD "INZHEK". (in Ukrainian).
15. Savchenko V. (2013) Naukove doslidzhennia: zadum, realizatsiia, rezultaty [Research: design, implementation, results]. Mena: Dominant. (in Ukrainian).
16. Sakhatsky M.P., Sudomir S.M. (2010) Metodolohiia formuvannia rezultativnoi systemy upravlinnia aktyvizatsiiei subiektiv diialnosti [Methodology of formation of effective system of management of activation of subjects of activity]. Bulletin of Agrarian Science of the Black Sea Region, Vol. 3 (54), Volume I, pp. 10—14.
17. Filipishin I.V. (2015) Upravlinnia rozvytkom promyslovykh pidpriemstv: pidkhody ta metodolohiia [Management of industrial enterprises: approaches and methodology]. Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property, Vol. 2 (12), Vol. 3, pp. 39-44.
18. Shiyan N.I. (2008) Derzhavne rehuliuвання ekonomiky [State regulation of the economy]. H. : Vod-vo "Format Plus" Ltd. (in Ukrainian).
19. Nataliya I. Chukhray and Oleksandra B. Mrykhina (2018). [Theoretical and methodological basis for technology transfer from universities to the business environment]. Problems and Perspectives in Management, 16(1), 399-416.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ УКРАЇНИ ЯК АКТОРА НАПІВПЕРИФЕРІЇ ЄВРОПИ

Казакова Надія Артурівна

канд. геогр. наук, доцент

кафедра міжнародних економічних відносин

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

мн. Свободи, 4, м. Харків, Україна, 61022

e-mail: n.a.kazakova@karazin.ua

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-4592-1466>

Мірошник Наталя Олександрівна

аспірантка

кафедра міжнародних економічних відносин

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

мн. Свободи, 4, м. Харків, Україна, 61022

e-mail: 380976227336@student.karazin.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3507-6585>

У XXI ст. економічний розвиток країн залежить від зростаючої ролі людського чинника у відтворювальних процесах, а також від здатності генерувати інноваційні перетворення. Тому, досліджуючи закономірності утворення, розподілу та функціонування багатства народу, можна стверджувати, що разом зі знаннями, людський капітал утворює новий тип економіки – економіку знань, що є найвищим етапом розвитку постіндустріальної та інноваційної економіки. Предметом дослідження в статті є формування економіки знань як нового ключового чинника розвитку народних господарств. Метою даної роботи є аналіз факторів розвитку економіки України як актора «напівпериферії» Європи. Завдання: дослідження стану та перспектив розвитку напівпериферії Європи на прикладі України. У статті використовуються загальнонаукові методи: дослідження розвитку економічних процесів здійснювалось на основі методу наукової абстракції, загального та часткового. Найбільш уживані наукові методи пізнання під час даного дослідження: історико-логічний метод, аналіз, синтез, метод кількісного і якісного порівнянь, статистичний метод, економіко-математичне моделювання. Отримано такі результати: систематизовано та проаналізовано статистичні дані, що характеризують рівень економічного розвитку країн напівпериферії Європи та стан України, обчислено коефіцієнт внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації. Визначено системні чинники, що мають найбільший вплив на функціонування та прогрес економіки країн напівпериферії. Висвітлено проблеми, що перешкоджають розвитку акторів напівпериферії на прикладі України та запропоновано шляхи подолання недоліків. Висновки: отримані результати доцільно використовувати у внутрішній та зовнішньоекономічній діяльності країни у якості рекомендацій для визначення пріоритетного напрямку розвитку.

Ключові слова: економіка знань, економічний розвиток, Європа, інновації, людський капітал, напівпериферія, ядро.

Вступ та постановка проблеми. В умовах глобалізації, конкуренції, обмежених ресурсів та зростання потреб виникає необхідність вирішення завдання: як найбільш раціонально розподілити та використати ресурси, щоб вироблені блага якнайкраще задовольнили потреби. Сучасна парадигма сталого соціально-економічного розвитку у якості ключової складової має формування людського капіталу. Економіка знань може стати рушієм прогресу України. Тому перспективи впровадження та розвитку економіки знань у напівпериферії Європи вимагають ретельного дослідження теоретичних засад та грамотної реалізації на практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сталому економічному зростанні важливу роль

відіграють не лише природні ресурси, виробничі та фінансові чинники, але і «людський капітал». Автор даного поняття, Г. Беккер, вважав, що сукупність здібностей, отриманих знань та набутих навичок є запорукою зростання доходів, а найбільш важливими витратами виступають інвестиції у навчання. За розрахунками вченого (відношення доходів до витрат), віддача від таких інвестицій складає 12-14% річного доходу [8].

Взаємозалежність економічного зростання та застосування людських здібностей завжди була важливою темою досліджень. Наукова думка стосовно людського чинника розвивалася через філософське трактування людської ролі у створенні багатства, вартісну оцінку продуктивної функції людини, розгляд здібностей людини основним капіталом,

біхейвіористичні мотиви трудової діяльності, через взаємозалежність фізичного та інтелектуального розвитку людини та продуктивності її праці. При цьому відбувалося взаємозбагачення та синтез різних теоретичних підходів щодо ролі людини в економічному та суспільному розвитку. Давньогрецькі вчені (Аристотель, Ксенофонт, Епікур, Платон, Сократ) вважали, що людина виступає не лише як спосіб нарощення виробництва, але і як рушійна сила прогресу. Представники школи кількісної економіки (В. Петі, Дж. Мілль) першими у своїх працях спробували дати вартісну оцінку людського капіталу. Вчені вважали, що населення країни разом з робочими здібностями, знаннями, навичками являють собою невід'ємну складову національного багатства [2, с. 82]. У класичній школі «економічна особистість» має за мету отримання максимальної вигоди. А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Ж. Сей та ін. пояснювали важливість розгляду людини та її вмінь як основний капітал; вони дали оцінку розвитку, акумуляції та застосуванню схильностей людини до праці. До основного капіталу суспільства А. Сміт відносив не лише споруди, машини та землю, але й «набуті корисні здібності кожного члена суспільства» [4, с.208]. Д. Рікардо обґрунтовував відставання країн в економічному розвитку «нестачею освіти в усіх верствах народу» [3, с.89]. Маржиналісти та кейнсіанці дійшли до висновку, що людина-робітник бажає не лише грошову винагороду за певну трудову діяльність, але важливе й задоволення потреб нематеріального характеру. Згідно з сучасною парадигмою соціально-економічного розвитку формування людського капіталу зі збереженням навколишнього середовища є запорукою успіху країни.

Ще пів століття тому з'явилася гіпотеза стосовно взаємовпливу ВВП на душу населення та рівня освіченості. Досліджуючи закономірності утворення, розподілу та функціонування багатства народу, науковці поставили діяльність людини у центр економіки, та визначили, що рушійною силою виробництва у контексті Четвертої промислової революції є інтелект. Разом із знаннями, людський капітал утворює новий тип економіки – економіку знань, що є найвищим етапом розвитку постіндустріальної та інноваційної економіки. Ф. Махлуп є засновником терміну «економіка знань» та наголошує, що знання мають ключову роль, а виробництво знань сприяє всесторонньому прогресу.

Вітчизняні науковці (Голіков А.П., Грицак Ю.П., Грішнова О. А., Журавльов П. В., Казакова Н.А., Лук'яненко Д. Г., Семиноженко В. П.) стверджують, що удосконалення здібностей, знань, навичок дозволить більш гнучко реагувати на зміни у технологічних та інноваційних процесах.

Поряд з цим залишається багато невирішених питань, у тому числі, які стосуються чинників формування та функціонування економіки знань в країнах напівпериферії, зокрема в межах Європи.

Для досягнення **мети** було поставлено та виконано такі задачі:

- Розглянути еволюцію наукових поглядів на категорії «людський капітал», «світ-система», «економіка знань»;

- Проаналізувати статистичні дані, що характеризують стан соціально-економічного розвитку;

- Виявити перешкоди, що стоять на заваді розвитку народного господарства напівпериферії;

- Окреслити перспективи розвитку України як актора напівпериферії Європи.

Виклад основного матеріалу дослідження.

За останнє століття кардинально змінився устрій світу та став повністю підпорядкований новій індустріальній реальності – четвертій промисловій революції – епосі кібернетики, стирання кордонів між фізичним, цифровим та біологічним світами зі зростанням ролі та значення штучного інтелекту й економіки знань.

Економіка знань формується на основі широкомасштабного та ефективного використання знань у всіх секторах економіки. Важливу роль відіграє створення якісного людського капіталу – висококваліфікованих та творчих людей, які здатні оновлювати та розширювати знання. Розвитку економіки знань також сприяють формування конкурентної динамічної інформаційної інфраструктури та підтримка функціонування ефективної інноваційної системи, що об'єднує науку, дослідницькі центри, компанії та інші інститути.

Оскільки кожне народне господарство має свій рівень та темп соціально-економічного розвитку, у світовій економічній системі утворюється ієрархія: «ядро – напівпериферія – периферія» [12] разом з галузевою та функціонально-просторовою організацією. Відношення між складовими світ-системи можна описати такими економічними термінами як поділ праці, інвестиції, виробництво, товарообмін, торгівля тощо. Місце актора у світ-системі, з економічної точки зору, визначається типом виробництва: переважання капіталомісткого типу виробництва – актор ядра, а трудомісткого – актор периферії. Якщо економіка поєднує приблизно в однакових пропорціях обидва типи виробництва, її відносять до напівпериферії. Такі актори постачають країни ядра корисними копалинами та іншими природними ресурсами, але водночас можуть створювати та впроваджувати різні інноваційні ідеї. Тому інвестиції в людський капітал та розвиток економіки знань можуть

відіграти ключову роль у положенні актора в ієрархії світ-системи.

Функціонально-просторова організація обумовлена географічним поділом праці, прагненням світової економіки до оптимізації. Проте слід зазначити, що світовий ринок не здатен забезпечити такий розподіл доходів, щоб ядро, напівпериферія та периферія одночасно користувалися перевагами росту продуктивності праці. Подолання економічної відсталості можливе лише за умови кардинальної перебудови міжнародного поділу праці та глибоких структурних реформ світової економіки та міжнародних економічних відносин.

Розглянемо країни що розвиваються та входять до складу напівпериферії Європи [14] та систематизуємо у Таблиці 1 статистичні дані, що характеризують рівень економічного розвитку та добробуту населення, стан ринку праці, інвестиційних та інноваційних процесів.

В умовах сприятливого помірного клімату та врожайних сільськогосподарських угідь, народне господарство України значною мірою покладається на первинний сектор. У

порівнянні з країнами ядра, зайнятість у сільському господарстві та відсоток сільського господарства у структурі ВВП високі. У країнах ядра дані показники не перевищують 3% (у Німеччині в первинному секторі економіки зайнято 1,4% робочої сили, що приносить 0,7% ВВП) [10].

З найбільшою серед акторів напівпериферії Європи площею території та кількістю населення, а, відповідно і робочою силою, ВВП на душу населення в Україні чи не найнижчий, а показник рівня щастя найменший. Індекс інновацій в Україні найвищий серед розглянутих країн напівпериферії – 37,4, що свідчить про потенціал країни розвивати четвертинний та п'ятинний сектори економіки та покращити економічну ситуацію. До того ж в Україні відносно недорого кваліфікована робоча сила, про що свідчить високий Індекс рівня освіти. Тому в Україні є можливість впроваджувати нові розробки та нововведення за відносно невисоку плату.

Таблиця 1

Загальний рівень економічного розвитку та добробуту населення країн напівпериферії Європи

	Білорусь	Україна	Молдова	Чорногорія	Сербія	Албанія	Боснія і Герцеговина	Північна Македонія
Площа території (тис. кв. км)	207,600	603,550	33,851	13,812	77,474	28,748	51,197	25,713
Населення (млн.)	9,449	43,733	4,033	0,628	8,737	2,877	3,280	2,083
Робоча сила (%)	46,22	40,95	36,89	44,79	41,64	38,97	35,98	44,72
Зайнятість у с/г (%)	10,6	15,3	32,2	7,9	17,1	38	16,5	16,1
Зайнятість у промисловості (%)	30,7	24,3	16,6	17	25,2	19,3	29,8	30,5
Зайнятість у сфері послуг (%)	58,7	60,4	51,2	75,1	57,7	42,7	53,7	53,4
ВВП на душу населення (тис. дол. США)	6,603	3,592	3,300	8,703	7,397	5,372	5,741	6,096
доля с/г (%) у ВВП	8,1	12,2	17,7	7,5	9,8	21,7	6,8	10,9
доля промисловості (%) у ВВП	40,8	28,6	20,3	15,9	41,1	24,2	28,9	26,6
доля сфери послуг (%) у ВВП	51,1	60	62	76,6	49,1	54,1	64,3	62,5
Рівень безробіття (%)	0,2	8,7	4,3	15,35	9,7	11,6	32,62	16,6
Конкурентоспроможність	-	57,0	56,7	60,8	60,9	57,6	54,7	57,3
IAP	0,817	0,750	0,711	0,816	0,799	0,791	0,769	0,759
Рівень щастя	5,540	4,561	5,608	5,546	5,778	4,883	5,674	5,160
Індекс рівня освіти	0,837	0,797	0,708	0,797	0,783	0,758	0,706	0,697
Розмір ПІП (млрд. дол. США)	1,273	3,043	0,593	0,454	4,281	1,208	0,516	0,476
Інновації (індекс)	32,1	37,4	35,5	37,7	35,7	30,3	31,4	35,3

Складено авторами за матеріалами: [9-18]

Прогресивний розвиток національних господарств країн «ядра» значною мірою завдячує розвитку економіки знань: результатам наукових досліджень і розробок,

впровадженню та удосконаленню високотехнологічного виробництва, створенню інноваційних продуктів. Інновації сприяють не лише підвищенню конкурентоспроможності та

економічному зростанню, але й забезпечують суверенітет країни-актора.

Міжнародний інститут розвитку та управління та Всесвітній економічний форум виділяють такі фактори конкурентоспроможності країн:

- внутрішній макроекономічний потенціал країни;
- рівень участі в міжнародній торгівлі та потоці інвестицій;
- ступінь впливу державної політики на створення конкурентного середовища;
- якість та ефективність фінансової системи;
- стан інфраструктури;
- рівень управління (з позиції нововведень, прибутковості, відповідальності)
- науково-технічний потенціал (з точки зору успішності фундаментальних та прикладних досліджень);
- стан та кваліфікація трудових ресурсів.

З метою виявлення напрямків, розглянемо структуру експорту України.

Згідно з останніми даними Державної служби статистики України [5] Україна найбільше експортує продукцію агропромислового комплексу та харчової промисловості (22144180,1 тис. дол. США), зокрема зернові культури (9633333,9 тис. дол. США), чорні метали та вироби з них (9777619,1 тис. дол. США), мінеральні продукти (4866480,2 тис. дол. США), машини та електротехнічне обладнання (4464445,8 тис. дол. США), та транспортні послуги (9036447,14 тис. дол. США), зокрема послуги трубопровідного транспорту (5904248,85 тис. дол. США), у сфері телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг (2433067,22 тис. дол. США), переробки матеріальних ресурсів (1628805,69 тис. дол. США) та ділові послуги (1198824,2 тис. дол. США).

У Таблиці 2 систематизовано дані, що демонструються динаміку експорту товарів України.

Таблиця 2

Структура експорту товарів з України в галузевому розрізі за 2013, 2016 та 2019 роки

Галузь	2013		2016		2019	
	вартість, млн. дол. США	Структура (%)	вартість, млн. дол. США	Структура (%)	вартість, млн. дол. США	Структура (%)
усього	63310	100	36364	100	50067	100
Продовольчі товари та с/г продукція	17024	26,9	15282	42	22153	44,3
Мінеральні продукти	4629	7,3	2282	6,3	4866	8,0
Паливно-енергетичні товари	2865	4,5	446	1,2	863	1,7
Продукція хімічної промисловості, каучук	5115	8,1	1968	5,4	2654	5,3
Шкури необроблені, шкіра вичинена	149	0,2	122	0,3	149	0,3
Деревина і целюлозно-паперові вироби	2391	3,8	1672	4,6	1839	3,7
Текстильні матеріали та текстильні вироби	1010	1,6	842	2,3	1036	2,1
Вироби з каменю, гіпсу, цементу	583	0,9	299	0,8	415	0,8
Недорогоцінні метали та вироби з них	1751	27,8	8339	23,0	10259	20,5
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	10612	16,8	4338	12	5526	11,0
Інші товари	1361	2,1	774	2,1	1168	2,3

Складено авторами за матеріалами: [5]

До ТОП-10 товарів, що експортувалися в 2019 році вже традиційно для останніх років входить сировина та напівфабрикати первинної переробки. Незважаючи на зростання експорту, показники 2013 року ще не

досягнуті. Зауважимо, що в 2014, після політичної кризи, відбувся перший значний обвал промисловості та всієї зовнішньої торгівлі.

Можемо спостерігати тенденцію збільшення долі сировинної продукції рослинництва, що

сильно посунула промислові товари. Це загрожує переходом зі статусу напівпериферії у статус периферії, а також кроком до подальшої деградації економіки.

Як і раніше найбільші доходи українським експортерам приносять продажі на зарубіжних ринках зернових культур (\$ 8,6 млрд), насіння олійних (\$ 2,3 млрд), масла (\$ 4,2 млрд), залишків і відходів харчової промисловості (\$ 1,4 млрд) і м'ясопродуктів (\$ 0,7 млрд). Доля ТОП-10 товарів в загальному експорті сукупно становить більше половини - 52,5%. І це наочно демонструє убогу різноманітність українського експорту.

Звіт Єврокомісії щодо торгівлі сільськогосподарською продукцією у період з листопада 2018 по жовтень 2019 року свідчить про те, що Україна стала третім за величиною експортером аграрної продукції до Європейського союзу, поступившись Сполученим Штатам та Бразилії.

У структурі зовнішньої торгівлі послугами доля видів діяльності, що охоплюють економіку знань, невелика (Таблиця 3). Хоча індекс інновацій в Україні найвищий серед країн напівпериферії Європи - 37,4 [12], а показник Індексу рівня освіти досить високий (0,797), що свідчить про потенціал країни розвивати галузі, що пов'язані з економікою знань.

Розрахуємо також коефіцієнт внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації:

$$K_{BC} = (E - I / E + I) * 100\% \quad (1)$$

K_{BC} - коефіцієнт внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації

E - експорт

I - імпорт

Значення коефіцієнта коливається від -100 (країна є імпортером з цієї послуги) до +100 (країна є експортером). Показники всередині цього проміжку характеризують ступінь залученості країни у внутрішньогалузеву міжнародну спеціалізацію.

Таблиця 3

Структура зовнішньої торгівлі послугами за видами у 2019 році

Найменування послуги згідно із КЗЕП	Експорт			Імпорт			KBC = (E - I / E + I) * 100 %
	тис.дол. США	у % до 2018	у % до загального обсягу, розділу	тис.дол. США	у % до 2018	у % до загального обсягу, розділу	
Усього	15237478,9	130,9	100,0	6527852,8	103,5	100,0	
у тому числі							
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	1628805,7	95,9	10,7	3023,3	107,5	0,0	99,63
- Послуги для переробки товарів з метою реалізації у внутрішній економіці	6606,6	91,3	0,4	148,3	211,7	4,9	95,61
- Послуги для переробки товарів з метою реалізації за кордоном	1622199,1	95,9	99,6	2875,0	104,8	95,1	99,65
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	235397,2	97,0	1,5	81745,2	97,1	1,3	48,45
Транспортні послуги	9036447,1	154,4	59,3	1509466,8	103,0	23,1	71,37
- Послуги морського транспорту	580728,8	111,0	6,4	260085,8	116,6	17,2	38,13
- Послуги повітряного транспорту	1409551,8	115,4	15,6	747930,9	107,5	49,5	30,67
- Послуги залізничного транспорту	484054,5	89,8	5,4	249184,9	88,1	16,5	32,03
- Послуги автомобільного транспорту	312659,2	102,7	3,5	148354,7	103,8	9,8	35,64
- Послуги трубопровідного транспорту	5904248,9	199,5	65,3	59702,0	75,5	4,0	97,99
- Інші допоміжні та додаткові транспортні послуги	258180,0	110,6	2,9	25341,2	108,3	1,7	82,12

- Послуги поштової та кур'єрської служби	51823,3	144,9	0,6	18549,8	108,1	1,2	47,28
Послуги, пов'язані з подорожами	323712,9	108,3	2,1	1284692,5	129,7	19,7	-59,75
Послуги з будівництва	98044,6	65,2	0,6	35616,4	61,1	0,5	46,71
- Будівництво за кордоном	69685,2	55,9	71,1	14620,8	59,6	41,1	65,31
- Будівництво у внутрішню економіку	28359,3	110,9	28,9	20995,6	62,3	58,9	14,92
Послуги зі страхування	75430,1	167,5	0,5	87141,3	111,1	1,3	-7,2
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	130803,3	121,6	0,9	462659,9	97,0	7,1	-55,92
Роялі та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	53043,9	123,9	0,3	544891,5	110,5	8,3	-82,26
- Послуги франшизи та використання торгової марки	5517,4	44,2	10,4	216650,1	103,1	39,8	-95,03
- Послуги, пов'язані з ліцензійною діяльністю	33450,0	146,1	63,1	227564,4	108,0	41,8	-74,37
- Послуги, пов'язані з патентною діяльністю	9408,6	363,8	17,7	520,2	39,4	0,1	89,52
- Інші роялі	4667,9	96,8	8,8	100156,8	140,9	18,4	-91,09
Послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги	2433067,2	115,0	16,0	495761,8	105,0	7,6	66,15
- Телекомунікаційні послуги	110603,7	70,1	4,5	94437,4	83,9	19,0	7,884
- Комп'ютерні послуги	1926996,0	118,0	79,2	275349,3	109,4	55,5	74,99
- Інформаційні послуги	395467,5	122,0	16,3	125975,2	116,5	25,4	51,68
Ділові послуги	1198824,2	113,0	7,9	1289601,6	93,0	19,8	-3,65
- Послуги дослідження та розробки	132235,8	114,8	11,0	17203,7	112,4	1,3	76,98
- Професійні та консалтингові послуги	554266,2	113,1	46,2	512018,6	101,6	39,7	3,962
- Наукові та технічні послуги	275465,7	127,3	23,0	125320,3	120,1	9,7	37,46
- Послуги з обробки та усунення забруднення навколишнього середовища	130,5	358,1	0,0	86967,1	48,1	6,7	-99,70
- Послуги сільського господарства та послуги видобутку	31652,6	124,6	2,6	112263,9	97,1	8,7	-56,01
- Послуги операційного лізингу	37508,1	102,1	3,1	343410,8	86,6	26,6	-80,30
- Послуги, пов'язані з торгівлею, та посередницькі послуги	73344,2	78,9	6,1	24567,8	91,7	1,9	49,81
- Інші ділові послуги	94221,2	112,2	7,9	67849,4	153,0	5,3	16,27
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	16191,0	84,6	0,1	8279,6	69,4	0,1	32,33

- Аудіовізуальні та пов'язані з ними послуги	12392,0	79,1	76,5	5182,1	71,9	62,6	41,02
- Культурні та рекреаційні послуги	1167,8	124,7	7,2	1694,1	63,7	20,5	-18,39
- Інші особисті послуги	2631,3	103,6	16,3	1403,3	67,9	16,9	30,43
Державні та урядові послуги	7711,7	147,7	0,1	724973,0	92,0	11,1	-97,89

Складено авторами за матеріалами: [5]

Найбільше у загальному обсязі експорту послуг займають:

- транспортні послуги (59,3%), зокрема послуги трубопровідного транспорту (38,74% у загальному обсязі експорту послуг);

- послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги (16%), зокрема комп'ютерні послуги (12,64% у загальному обсязі експорту послуг);

- послуги з переробки матеріальних ресурсів (10,7%)

- ділові послуги (7,9%).

За коефіцієнтом внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації Україна залучена у внутрішньогалузеву міжнародну спеціалізацію:

- Послуги з переробки матеріальних ресурсів;

- Транспортні послуги;

- Послуги, пов'язані з патентною діяльністю;

- Комп'ютерні послуги;

- Послуги дослідження та розробки.

Слід також відзначити, що порівняно з 2018 роком зріс відсоток до загального обсягу таких сфер послуг як транспортні послуги (154,4%), послуги, пов'язані з подорожами (108,3%), послуги зі страхування (167,5%), послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю (121,6%), роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності (123,9%), послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги (115%), ділові послуги (113%), державні та урядові послуги (147,7%). Найбільш помітне зростання долі послуг, що пов'язані з патентною діяльністю та послуг з обробки та усунення забруднення навколишнього середовища – вони збільшилися втричі порівняно з минулим роком.

Зауважимо, що за 2019 рік в Україні, відносно 2018 року, збільшився у 3,5 рази експорт послуг, що пов'язані з патентною діяльністю (з 2604,9 тис. дол. США до 9408,6 тис. дол. США), тобто в Україні є потенціал, щоб розвивати інновації. Проте заважають низькі показники продуктивності праці (57 позиція), що свідчить про те, що в країні-актора слабкий рівень технологій, а також, що виробляється продукція з низькою доданою вартістю.

Різні світові рейтинги свідчать про погіршення конкурентної позиції України. Дані Всесвітнього економічного форуму – «The Global

Competitiveness Report 2019» [16] демонструють, що серед 145 країн, яких досліджували, Україна займає 85 позицію, хоча у 2017 році посідала 81 місце. Погіршення обумовлене ускладненням ситуації з такими компонентами як «Фінансова стабільність» (136 місце), «Макроекономічна стабільність» (133 місце), «Ринкові інституції» (104 місце). До сприятливих чинників можна віднести лише «Ємність ринку» (47 місце) та «Освіту» (44 позиція, до того ж кількість людей з вищою освітою в Україні досить велика). За готовністю адаптувати технології та інновації Україна посідає 60 місце, хоча за Глобальним індексом інновацій, що становить 37,4 [12], Україна займає 47 позицію. В Україні, порівняно з іншими країнами напівпериферії, значна кількість людей здобула звання вчених та інженерів. Проте рівень інновацій залишається посереднім, а показники, що оцінюють «Взаємозв'язки ВНЗ із промисловістю у сфері досліджень та розробок», «Державні закупівлі новітніх технологій і продукції», «Технологічну готовність», «Іноземні інвестиції та трансфер технологій» – проблемно низькі.

Країни «ядра» Європи оцінили Україну як актора-інноватора, що формується» [7].

Згідно з версією агенства Bloomberg [15] Україна опустилася на 3 позиції та посіла 56 місце з 60-ти в рейтингу інноваційних економік світу 2020 року. Найкращі показники у Німеччині, їй вдалось обійти Південну Корею за трьома критеріями: з виробництва доданої вартості, концентрації високотехнологічних компаній і патентної активності. Зазначимо, що Південна Корея була лідером протягом 6 років.

Серед проблем України, як актора напівпериферії Європи, слід виділити такі:

- участь в інтернаціоналізації в якості постачальника сировини та виробника трудомісткої продукції, що робить країну залежною від передових держав;

- доходи країни залежать від кон'юнктури світових ринків, до того ж прибутки значно менші за норму країн ядра;

- аграрно-сировинна спеціалізація;

- «вузькість» внутрішнього ринку;

- залежність від технологічної «монополії» країн ядра;

- велика фінансова заборгованість;

- низькі очікувана тривалість життя (72,1) та кількість здорових років (64,1);

- слабе фінансування охорони здоров'я, галузі освіти та НДДКР;
- низька продуктивність праці та недовикористання наявних висококваліфікованих кадрів;
- високий рівень корупції;
- неефективне використання інвестицій чи їх розкрадання;
- політична нестабільність;
- нездатність уряду виявити пріоритетні шляхи формування та удосконалення людських ресурсів та недооцінка значення людського капіталу в соціально-економічному розвитку.

До проблем України також відноситься регрес інноваційного потенціалу: дані Держстату свідчать, що кількість працівників, які в Україні займаються НДДКР скорочується (з 182484 осіб у 2010 році до 79962 у 2019 році); наукоємність ВВП у 2018 р. – лише 0,25%, кількість інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, трохи зросла (16,4% у 2018 році порівняно з 16,2% у 2017), але показники 2016 року (18,9%) ще не досягнуті [6].

Русійною силою, що сприятиме економічному прогресу України, може стати як первинний, так і вторинний сектор економіки. Але і аграрний сектор, і промисловий потребують оновлення зношених основних фондів, застосування новітніх технологій, які б сприяли виробництву конкурентоспроможних. Поки що аграрний сектор України створює близько 12,2% ВВП, зазначимо, що у розвинутих країнах доля первинного сектору менш ніж 5% ВВП [17].

Тому інновації можуть сприяти розвитку економіки України. Проте у сучасної української держави обмежена фінансова та інституційна спроможність. Людський капітал та економіка знань повинні стати пріоритетною складовою розвитку інноваційної конкурентоспроможності України. Але також необхідно забезпечити сприятливе нормативно-правове поле для суб'єктів, які займаються інноваційною діяльністю; удосконалювати інноваційну інфраструктуру; розвивати методично-консалтингове забезпечення; обмінюватися досвідом з іноземними науковцями, винахідниками, підприємствами; підвищувати інноваційну культуру, систематично підвищувати кваліфікацію працівників [7]. Важливу роль відіграє і фінансування НДДКР. Такі заходи створять умови, за яких значно зменшаться «відтік мізків».

Аналіз інноваційної складової розвитку України доводить нераціональність використання інноваційного потенціалу, що відображається на позиції України у міжнародних рейтингах. Основними перешкодами є проблеми з комерціалізацією нововведень та непрозора нормативно-правова база, що стосується інтелектуальної власності. Серед переваг України слід відзначити вигідне географічне положення, розмір доступного ринку, зони вільної торгівлі, високий рівень розвитку людського потенціалу. Щоб покращити інноваційну складову розвитку України, слід змінити структуру експорту: скоротити вивіз продукції з низькою доданою вартістю, а розвивати види діяльності з високою доданою вартістю – змінити стратегію з низькотехнологічної ресурсної до високотехнологічної інноваційної економіки.

Завдяки раціональному впровадженню та підтримці інноваційного курсу розвитку, в Україні є шанси покращити своє становище у світ-системі та стати менш залежною від країн «ядра».

Висновки з проведеного дослідження. В умовах глобалізації, в Україні існує загроза перейти до категорії периферії, тому важливо раціонально використовувати існуючі економічні чинники та розвивати державу таким чином, щоб не стати ще більш залежною від країн ядра та інших, більш розвинених, країн напівпериферії. Розвиток повинен спиратися не на дешеву робочу силу, а на удосконалення людського фактора. Тим паче, що у населення є потенціал: рівні грамотності та освіченості високі. Саме цей показник підвищує оцінки ІАР та ГІАК. Однак на практиці часто висококваліфіковані кадри використовуються не за призначенням або їдуть за кордон у пошуках гідної заробітної платні. Тому слід регулювати працевлаштування населення. Взаємовідповідність робочих місць та кваліфікації населення сприятиме здійсненню соціально-економічного прогресу та наблизить Україну до рівня країн ядра.

Усвідомлення вирішальної ролі економіки знань має актуалізувати питання, що стосуються капіталовкладень у розвиток людини та соціальну інфраструктуру, що її обслуговує.

Подальші розробки у даному напрямку будуть пов'язані з аналізом показників інших акторів напівпериферії Європи.

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE KNOWLEDGE ECONOMY OF UKRAINE AS AN ACTOR OF THE "SEMI-PERIPHERY" OF EUROPE

Nadiya Kazakova, PhD (Geography), Associate Professor, Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University, Svobody sq., 6, Kharkiv, Ukraine, 61022, e-mail: n.a.kazakova@karazin.ua, ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-4592-1466>

Nataliia Miroshnyk, post-graduate student, Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University, Svobody sq., 6, Kharkiv, Ukraine, 61022, e-mail: 380976227336@student.karazin.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3507-6585>

In the XXI century, the economic development of countries depends on the increasing role of the human factor in reproduction processes, as well as on the ability to generate innovative transformations. Therefore, examining the patterns of formation, distribution and functioning of the people's wealth, it can be argued that together with knowledge, human capital forms a new type of economy - the knowledge economy, which is the highest stage in the development of the post-industrial and innovative economy. The subject of research of the article is the formation of the knowledge economy as a new key factor in the development of national economies. The goal of this work is to analyze the factors of development of the Ukrainian economy as an actor of the "semi-periphery" of Europe. Task is to study the state and development prospects of the semi-periphery of Europe on the example of Ukraine. The article uses general scientific methods: the study of the development of economic processes was carried out on the basis of the method of scientific abstraction, general and partial. The most common scientific methods of cognition during this research: historical and logical method, analysis, synthesis, method of quantitative and qualitative comparisons, statistical method, economic and mathematical modeling. The following results were obtained: the statistical data characterizing the level of economic development of the semi-periphery countries of Europe and the state of Ukraine were systematized and analyzed, the coefficient of intra-industry international specialization was calculated. The systemic factors that have the greatest influence on the functioning and progress of the economy of the semi-periphery countries have been determined. The problems that hinder the development of semi-periphery actors on the example of Ukraine are highlighted and ways to overcome the shortcomings are proposed. Conclusions: it is advisable to use the results of the work in the domestic and foreign economic activity of countries as recommendations for determining the priority direction of development.

Keywords: semi-periphery, economic development, Europe, human capital, innovation, knowledge economy, core.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ УКРАИНЫ КАК АКТЁРА ПОЛУПЕРИФЕРИИ ЕВРОПЫ

Казакова Надежда Артуровна, канд. геогр. наук, доцент, кафедра международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина, площадь Свободы, 6, Харьков, Украина, 61022, e-mail: n.a.kazakova@karazin.ua, ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-4592-1466>

Мирошник Наталия Александровна, аспирантка, кафедра международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина, , площадь Свободы, 6, Харьков, Украина, 61022, e-mail: 380976227336@student.karazin.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3507-6585>

В XXI в. экономическое развитие стран зависит от возрастающей роли человеческого фактора в воспроизводственных процессах, а также от способности генерировать инновационные преобразования. Поэтому, исследуя закономерности образования, распределения и функционирования богатства народа, можно утверждать, что вместе со знаниями, человеческий капитал образует новый тип экономики – экономику знаний, что является самым высоким этапом развития постиндустриальной и инновационной экономики. Предметом исследования в статье является формирование экономики знаний как нового ключевого фактора развития народных хозяйств. Целью данной работы является анализ факторов развития экономики Украины как актера «полупериферии» Европы. Задача: исследование состояния и перспектив развития полупериферии Европы на примере Украины. В статье используются общенаучные методы: исследование развития экономических процессов осуществлялось на основе метода научной абстракции, общего и частного. Наиболее употребительные научные методы познания во время данного исследования: историко-логический метод, анализ, синтез, метод количественного и качественного сравнений, статистический метод, экономико-математическое моделирование. Получены следующие результаты: систематизированы и проанализированы статистические данные, характеризующие уровень экономического развития стран полупериферии Европы и состояние Украины, вычислено коэффициент внутриотраслевой международной специализации. Определены системные факторы, имеющие наибольшее влияние на функционирование и прогресс экономики стран полупериферии. Освещены проблемы, препятствующие развитию актеров полупериферии на примере Украины и предложены пути преодоления недостатков. Выводы: полученные результаты целесообразно использовать во внутренней и внешнеэкономической деятельности страны в качестве рекомендаций для определения приоритетного направления развития.

Ключевые слова: Европа, инновации, полупериферия, человеческий капитал, экономика знаний, экономическое развитие.

Література

1. Голюков А. П. Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів : навч. посіб. / А. П. Голюков. – К. : Знання, 2009. – 222 с.
2. Петти В. Экономические и статистические работы / В. Петти. – М.: Соцэкгиз, 1940. – 324 с.
3. Рикардо Д. Сочинения. Том 1. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – М : Госполитиздат., 1995. – 365с.

4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1956. – 684 с.
5. Економічна статистика / Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс] : Державна служба статистики України – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm
6. Економічна статистика / Наука, технології та інновації [Електронний ресурс] : Державна служба статистики України – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ni.htm
7. Стратегія інноваційного розвитку України на період до 2030 року [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/gromadske-obgovorennya/2018/10/22/innovatsiyного-rozvitku-ukraini.pdf>
8. Becker G. S. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis / G. S. Becker // The Journal of Political Economy. – 1962. – Vol. 70, № 5, p. 9 – 49.
9. Central Intelligence Agency: The World of Factbook [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/xx.html>IMFY INFORMATION
10. Employment Rate [Електронний ресурс] : Trading Economics – Режим доступу : <https://tradingeconomics.com/country-list/employment-rate>
11. Foreign Direct Investment 2019 [Електронний ресурс] : The World Bank – Режим доступу : <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD>
12. Global Innovation Index 2019 rankings [Електронний ресурс] : GLOBAL INNOVATION INDEX 2019 – Режим доступу : <https://nonews.co/wp-content/uploads/2019/08/gii2019.pdf>
13. Human Development Report 2019 [Електронний ресурс] : United Nations Development Programme – Режим доступу : <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2019.pdf>
14. IMF COUNTRY INFORMATION [Електронний ресурс] : International Monetary Fund – Режим доступу : <https://www.imf.org/en/countries#U>
15. Guryanova, L., Yatsenko, R., Dubrovina, N., Babenko, V. Machine learning methods and models, predictive analytics and applications. CEUR Workshop Proceedings, 2020, 2649, pp. 1-5. URL: <http://ceur-ws.org/Vol-2649/>
16. Jamrisko M., Lu W. Bloomberg Innovation Index [Електронний ресурс] : Bloomberg – Режим доступу : <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-01-18/germany-breaks-korea-s-six-year-streak-as-most-innovative-nation>
17. The Global Competitiveness Report 2019 [Електронний ресурс] : World Economic Forum – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
18. Total Population by Country 2020 [Електронний ресурс] : World Population Review – Режим доступу : <https://worldpopulationreview.com/countries/>
19. Unemployment Rate [Електронний ресурс] : Trading Economics – Режим доступу : <https://tradingeconomics.com/country-list/unemployment-rate?continent=europe>
20. Wallerstein I. The modern world-system I: capitalist agriculture and the origins of the European world-economy in the sixteenth century. – N. Y.: Academic Press, 2007. – 412 p.

References

1. Gholikov A. P. (2009) *Ekonomiko-matematychnе modeljuwannja svitogospodarskykh procesiv : navch. Posib* [Economic and mathematical modeling of world economic processes : tutorial]. Kyiv: Znannja. (in Ukrainian).
2. Petty W. (1940) *Ekonomicheskie i statisticheskie raboty [The Economic Writings of Sir William Petty]*. Moscow: Sotsekgiz. (in Russian)
3. Ricardo D. (1995) *Sochineniya. Tom 1. Nachala politicheskoy ekonomii i nalogovogo oblozheniya* [The Works. Volume 1, On the Principles of Political Economy and Taxation]. Moscow: Gospolitizdat. (in Russian)
4. Smith A. (1956) *Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov* [The Wealth Of Nations]. Moscow: Sotsekgiz. (in Russian)
5. Ekonomichna statystyka / Zovnishnjoekonomichna dijajlnistj [Economic statistics / Foreign economic activity]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy* [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: http://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (accessed 31 October 2020).
6. Ekonomichna statystyka / Nauka, tekhnologhiji ta innovaciji [Economic statistics / Science, technology and innovation] *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy* [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ni.htm (accessed 31 October 2020)
7. Ghrojsman V. (2018) *Strateghija innovacijnogho rozvytku Ukrainy na period do 2030 roku* [The strategy of innovative development of Ukraine for the period up to 2030] (Governmental portal). Available at: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-strategiyi-rozvitku-sferi-innovacijnoyi-diyalnosti-na-period-do-2030-roku> (accessed 31 October 2020).
8. Becker G. S. (1962) Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. *The Journal of Political Economy*, vol. 70, no 5, pp. 9 – 49.
9. Central Intelligence Agency. *The World of Factbook*. Available at: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/xx.html> (accessed 31 May 2020).
10. Trading Economics. *Employment Rate*. Available at: <https://tradingeconomics.com/country-list/employment-rate> (accessed 31 May 2020).
11. The World Bank (2019) *Foreign Direct Investment 2019*. Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD> (accessed 6 June 2020).

12. *Global Innovation Index* (2019). Available at: <https://nonews.co/wp-content/uploads/2019/08/gii2019.pdf> (accessed 6 June 2020).
13. United Nations Development Programme (2019) *Human Development Report* Available at: <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2019.pdf> (accessed 6 June 2020).
14. International Monetary Fund. *IMF COUNTRY INFORMATION*. Available at: <https://www.imf.org/en/countries#U> (accessed 6 June 2020).
15. Guryanova, L., Yatsenko, R., Dubrovina, N., Babenko, V. (2020). Machine learning methods and models, predictive analytics and applications. CEUR Workshop Proceedings, 2020, 2649, pp. 1-5. URL: <http://ceur-ws.org/Vol-2649/>
16. Jamrisko M., Lu W. (2020) Bloomberg Innovation Index. *Bloomberg*. Available at: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-01-18/germany-breaks-korea-s-six-year-streak-as-most-innovative-nation> (accessed 31 October 2020).
17. World Economic Forum (2019) *The Global Competitiveness Report* Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf (accessed 6 June 2020).
18. World Population Review (2020) *Total Population by Country 2020*. Available at: <https://worldpopulationreview.com/countries/> (accessed 6 June 2020).
19. Trading Economics. *Unemployment Rate*. Available at: <https://tradingeconomics.com/country-list/unemployment-rate?continent=europe> (accessed 6 June 2020).
20. Wallerstein I. (2007) *The modern world-system I: capitalist agriculture and the origins of the European world-economy in the sixteenth century*. New York: Academic Press.

СИСТЕМНІ РИЗИКИ ДЛЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Карп Вікторія Сергіївна

канд. екон. наук, доцент

кафедра міжнародного бізнесу

Інститут міжнародних відносин

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

м. Київ, вул. Ю. Ілленка, 36/1, 04119

e-mail: viktoriiia.karp@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2231-8517>

Штогрін Кирил Валерійович

студент

Інститут міжнародних відносин

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

м. Київ, вул. Ю. Ілленка, 36/1, 04119

e-mail: shtogrin.k@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7431-9810>

В умовах зростаючої невизначеності та взаємозалежності системні ризики набули суттєвого значення для ефективного функціонування світової фінансової системи. Отже предметом пропонованого дослідження є системні ризики для світової фінансової системи. Метою роботи виступає визначення та розкриття ролі системних ризиків при здійсненні інвестиційної діяльності. У статті вирішено наступні завдання: виявити та розкрити ключові риси та особливості системних ризиків, визначити нові виклики в управлінні системними ризиками, ідентифікувати нові прояви системних ризиків. Для досягнення мети дослідження застосовувалися наступні методи: системно-структурний, синергетичний, метод порівняльного аналізу, метод аналізу та синтезу. У результаті дослідження було виявлено наступні результати. Виявлено основні підходи до визначення поняття системних ризиків та проведено їх порівняльний аналіз. Визначено основні підходи до вимірювання системних ризиків та критерії вимірювання. Виявлено відмінності між поняттями системного та систематичного ризику, а також ідентифіковано механізми їх взаємозв'язку. Визначено нові системні ризики в умовах глобальної невизначеності. Визначено вплив пандемії COVID-19 на системні ризики. Ідентифіковано основні нові типи ризиків та загрози для фінансової стабільності у довгостроковому періоді. Визначено основні напрями реагування органів фінансового регулювання на нові системні ризики. Ідентифіковано основні ефекти впливу заходів зі стимулювання економічного зростання на стан фінансових ринків та інвестиційної діяльності. Висновки дослідження полягають в наступному. Визначено, що не існує одностайного визначення поняття системного ризику. Ідентифіковано ключові риси системних ризиків, такі як непередбачуваність, масштабний вплив, ефект зараження, вплив на реальний сектор економіки тощо. Визначено, що при вимірюванні системного ризику виникають дві проблеми: міра кількісного вираження системного ризику як агрегату та розподіл системного ризику між окремими фінансовими інституціями. Виявлено, що системний ризик може бути джерелом систематичних ризиків. Виявлено, що пандемія COVID-19 як надзвичайний макроекономічний шок призвела до появи нових системних ризиків. Виявлено, що нові типи системних ризиків включають, зокрема, ризики дефолту, складність макроекономічного середовища, ризики суверенного фінансування, ризик нестачі ліквідності. Виявлено вплив нових системних ризиків на інвестиційну діяльність, зокрема, зміни у бізнес-моделях фінансових установ, зміни у стратегіях інвестиційних фондів, зниження рейтингів боргових цінних паперів, збільшення вартості боргового фінансування, нестача ліквідності.

Ключові слова: системні ризики, систематичні ризики, фінансові ринки, інвестиції, COVID-19, глобальна невизначеність, стабільність фінансової системи, ефект зараження, від'ємні облікові ставки.

Постановка проблеми. З огляду на події, які відбулися у світовій економіці в останні десятиліття, системні ризики опинилися у центрі уваги науковців, дослідників та представників органів державного

регулювання по всьому світу. Після світової фінансової кризи 2007–2008 років уряди значно посилили регулювання системних ризиків та створили спеціальні підрозділи. Проте досі деякі аспекти системних ризиків

залишаються мало дослідженими. Більше того, за останні роки системні ризики еволюціонували та ускладнились з огляду на зростаючу взаємозалежність між сегментами фінансових ринків, зростаючу складність фінансових операцій, розширення інструментів інвестування. Наразі фінансові ринки по всьому світу перебувають у стані глобальної невизначеності, яка не тільки поглиблює існуючі диспропорції та ризики, але створює нові виклики. Важливо зазначити, що виникла низка нових системних ризиків, які впливають на функціонування фінансових ринків та інвестиційну діяльність, а отже потребують ретельного вивчення, такі як, наприклад, пандемія COVID-19 та політика від'ємних та наднизьких облікових ставок. Їх вплив залишається предметом суперечок серед представників наукових кіл і вимагає подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Виявити сучасні підходи до визначення поняття системних ризиків на основі систематизації наявного дискурсу. Розкрити ключові риси системних ризиків в умовах глобальної невизначеності. Ідентифікувати основні підходи до вимірювання системних ризиків у сучасній методології. Розкрити різницю між системним та систематичним ризиками та виявити механізми їх взаємовпливу. Визначити нові виклики у сфері регулювання системних ризиків і виявити їх вплив на інвестиційну діяльність. Розкрити основні заходи реагування органів фінансового нагляду на вплив нових системних ризиків та виявити їх ефекти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанню ризиків присвячені наукові праці таких вчених: О. де Бандт, К. Гісеке, Г. Грюндль, Дж. Даніельсон, М. Дійкман, С. Ейфінджер, Д. Еліот, Г. Кауфман, Б. Кім, К. Кім, К. Кубіца, Р. Макрае, С. Парк, П. Смага, А. Утгерман, Р. Фергюсон, Л. Хансен, П. Хартман, С. Чой, С. Шварц.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному науковому дискурсі вчені не змогли досягти загальноприйнятого визначення поняття системного ризику [29]. Європейський центральний банк визначає системний ризик як «ризик, за якого фінансова нестабільність стає настільки масштабною, що перешкоджає функціонуванню фінансової системи, економічному зростанню та добробуту» [13]. G10 у межах Банку міжнародних розрахунків дає наступне визначення системного ризику: «системний фінансовий ризик - це ризик того, що подія / шок спричинить втрату економічної цінності або довіри до значної частини фінансової системи і цілком ймовірно матиме значні негативні наслідки для реального сектору економіки» [18]. Г. Кауфман дає наступне визначення: «системний ризик стосується

ризиків або вірогідності настання несприятливих подій в усій системі, а не тільки в окремих її частинах» [25]. О. де Бандт і П. Хартман у дослідженні під егідою ЄЦБ вказують, що «системний ризик – це ризик настання системної події, яка чинитиме вплив на фінансові інститути або ринки, що призведе до порушення функціонування фінансової системи» [8]. С. Шварц пропонує наступне визначення системного ризику: «ризик того, що економічний шок ... викличе обвал низки ринків чи інститутів або призведе до значних втрат фінансових інститутів, що спричинить зростання вартості капіталу або скорочення його доступності» [28]. Л. Хансен вказує, що «системний ризик стосується ризиків падіння фінансових ринків або значних порушень у їх роботі» [23]. С. Чой визначає системний ризик наступним чином: «ризик, що спричиняє розлади у функціонуванні фінансової системи, які починаються з одного компонента системи, а потім охоплюють всю систему» [6]. К. Гісеке та Б. Кім пропонують визначити системний ризик як «умовну можливість падіння значної частини фінансових інституцій» [21]. В. Акарья визначає системний ризик як «ризик масштабних відмов фінансових інституцій або заморожування ринків капіталу, що може значно скоротити потоки капіталу до реального сектору економіки» [1]. П. Смага пропонує розуміти під системним ризиком «ризик поширення проблем однієї фінансової установи на іншу фінансову установу (або на всю систему)» [29]. Рада з фінансової стабільності визначає системний ризик як «ризик руйнації фінансових послуг, яка викликана порушеннями у всій фінансовій системі або її частинах та має здатність спричинити серйозні негативні наслідки для реального сектору економіки» [19]. Міжнародний валютний фонд визначає системний ризик як «значні втрати, спричинені фінансовим інституціям крахом іншої фінансової інституції через їх взаємопов'язаність» [24]. Банк міжнародних розрахунків визначає системний ризик як «ризик того, що неспроможність учасника виконати свої контрактні зобов'язання може призвести до дефолту інших учасників, при цьому ефект доміно спричинить масштабні фінансові труднощі» [2]. БМР надалі уточнює поняття і вказує, що «по-перше, економічні шоки можуть стати системними через існування негативних екстерналій, пов'язаних із серйозними порушеннями у фінансовій системі ... системний ризик, як правило, пов'язаний із ефектом зараження для інших частин фінансової системи ... По-друге, системні фінансові події спричинюють небажані наслідки для реального сектору економіки, такі як значне скорочення обсягів виробництва та зайнятості ...» [18].

Незважаючи на проведені ґрунтовні дослідження досі відсутня концептуальна єдність стосовно системного ризику. С. Шварц зазначає, що «не існує конкретних критеріїв для визначення того, які типи ризиків є системними та які з них потрібно врегульовувати» [28]. Вчений вказує, що «єдиною спільною ознакою ланцюгової реакції є те, що певна подія викликає ланцюгову реакцію з негативних наслідків» [28]. Л. Хансен зазначає, що «термін «системний ризик» став сумішшю різноспрямованих понять, які не сполучаються між собою» [23]. На думку вченого, ця теоретична невизначеність ускладнює регулювання фінансових ринків. Більше того, Л. Хансен зазначає, що не існує кількісно ґрунтовних моделей, що зв'язували би системні ризики з фінансовими ринками [23]. Варто зазначити, що роль фінансових ринків вважається одним з найбільш складних елементів аналізу системних ризиків. Можна підтримати думку П. Смаги, який, проаналізувавши ряд визначень, пропонує виокремлювати наступні риси системного ризику [29]:

- випадковість виникнення, непередбачуваність;
- порушення функціонування фінансової системи;
- масштабний (системний) вплив;
- ефект зараження / ланцюговий ефект / ефект доміно;
- вплив на реальний сектор економіки;
- значний ризик дефолту;
- зв'язок між різними елементами фінансової системи.

Більше того, окрім невизначеності щодо поняття системного ризику, у науковій літературі досі не визначена єдина методологія вимірювання системних ризиків. Наразі існує близько тридцяти різноманітних моделей вимірювання, які є досить відмінними між собою. К. Гісеке та Б. Кім прийшли до висновку, що «при вимірювання системного ризику ми стикаємося з двома проблемами: міра кількісного вираження системного ризику як агрегату та розподіл системного ризику між окремими інституціями» [21]. С. Ейфінджер вказує, що для вимірювання системного ризику необхідно враховувати два компоненти: виявлення ранніх проявів бульбашок активів та оцінювання частки кожної окремої інституції у системному ризику [11]. Більша частина дослідників системних ризиків покладається на наступні аспекти. По-перше, необхідність оцінювання частки кожної окремої фінансової інституції у системному ризику. По-друге, вплив чинників порушень на фінансових ринках на загальний стан учасників ринків [14].

Варто зазначити, що у минулому системним ризикам часто не приділялося достатньо уваги. Дослідження системного ризику почали активно проводитися після серії криз у 1990-х

роках, таких як криза мексиканського песо та кризи на азійських ринках. Загалом, однією з причин існування сучасної системи регулювання фінансових ринків, зокрема пруденційного фінансового нагляду, є наявність системних ризиків [23]. Як підкреслюють К. Кубіца та Г. Грюндль «після світової фінансової кризи 2007-2008 років органи регуляторної політики почали приділяти значну увагу стабільності окремих фінансових установ та їх ролі у кризових явищах, тобто системному ризику» [26]. Було створено ряд наднаціональних інститутів для забезпечення фінансової стабільності та контролю над системними ризиками та визначено системно важливі фінансові установи [26]. Наприклад, у 2010 році з метою попередження майбутніх фінансових криз ЄЦБ створив Європейську раду з системних ризиків, яка здійснює макропруденційний нагляд за європейськими фінансовими ринками та ідентифікує системні ризики. На сучасному етапі спеціалізованими інституціями з дослідження системних ризиків, окрім ЄРСР, виступає, зокрема, Рада з фінансової стабільності, а також деякі універсальні інституції як Міжнародний валютний фонд та Банк міжнародних розрахунків.

Важливо підкреслити різницю між системним та систематичним ризиком. Одна з відмінностей між системним та систематичним ризиками полягає в тому, що систематичні ризики вже є досить добре вивченими та отримали кількісне вираження у моделях [23]. У 1990 р. Вільям Шарп отримав премію Шведського центрального банку за економічних наук пам'яті Альфреда Нобеля за розробку основ моделі оцінювання капітальних активів (САРМ). У моделі оцінювання капітальних активів вперше було визначено, що існує два різні типи ризику: систематичний і несистематичний. У моделі стверджується, що завдяки ідеальній диверсифікації інвестор може усунути несистематичний ризик, пов'язаний з окремою компанією. Несистематичний ризик між компаніями виникає через відмінності у корпоративному фінансовому управлінні. Прикладами несистематичного ризику можуть бути невдала маркетингова стратегія, втрата основних клієнтів, - індивідуальні для компанії події, що впливають на її фінансовий стан. Диверсифікація забезпечує значне скорочення загального рівня ризику, якщо компоненти портфеля мають низький рівень кореляції. Насправді, якщо диверсифікувати портфель належним чином, скориставшись, зокрема, усіма перевагами міжнародної диверсифікації, загальний ризик портфеля буде майже нульовим. Як зазначалося вище, незважаючи на диверсифікацію, все ще існує невелика частина ризику, яку неможливо усунути, а саме систематичний ризик. Загальна невизначеність

в економіці, макроекономічні умови, такі як фаза ділового циклу, інфляція, процентні ставки, курси валют тощо визначають рівень систематичного ризику. К. Кубіца та Г. Грюндль виокремлюють іншу відмінність, яка полягає в тому, що систематичний ризик є мірою того, як ризик ринку впливає на окрему фінансову інституцію, а системний ризик досліджує те, як окрема фінансова інституція може бути чинником ризику [26]. Крім цього, у систематичному ризику відсутній ефект доміно або ефект зараження, який є ключовим для системного ризику, коли подія на одному сегменті ринку впливає на інші сегменти [26]. З іншого боку, С. Шварц звертає увагу на той факт, що системний ризик слід відрізняти від економічних спадів, що викликані звичайними коливаннями на ринках та представляють собою систематичний ризик, який не може бути диверсифікованим [28]. Незважаючи на відмінності із систематичним ризиком, системний ризик є так само важливим для інвестиційної діяльності та фінансових ринків. Кейс компанії Long-Term Capital Management добре ілюструє небезпеку системного ризику на фінансових ринках. Хоча компанія використовувала добре диверсифіковані стратегії хеджування, які мали надзвичайно низький рівень кореляції з ринком акцій, системний ризик на ринку боргових цінних паперів поставив Long-Term Capital Management на межу банкрутства [28].

Звісно, з точки зору визначень, системний та систематичний ризики відмінні один від одного. Проте деякі дослідники вказують на більш тісний взаємозв'язок між двома типами ризиків, ніж вважалось раніше [4, 6, 20, 27]. Л. Хансен вказує, що ефекти макроекономічної політики можуть бути джерелом систематичних ризиків [23]. Іншими словами, системний ризик може бути джерелом систематичних ризиків. С. Чой, К. Кім та С. Парк у дослідженні, присвяченому взаємозв'язку між системним та систематичним ризиками, емпірично доводять, що фактори системного ризику знаходять своє відображення у ціні інструментів ринку акцій, тобто системний ризик компенсується вищою доходністю [6].

Варто зазначити, що регулювання системних ризиків стикнулося з низкою нових викликів. Глобальна невизначеність на фінансових ринках ще раз підтверджує важливість вчасно ідентифікувати системні ризики та ефективно на них реагувати. Органи фінансового нагляду та центральні банки постійно знаходяться у пошуку нових інструментів виявлення системних ризиків та вдосконалення існуючих моделей для визначення та оцінки потенційних загроз стабільності фінансової системи.

У звіті Європейської ради з системних ризиків за період з 1 квітня 2019 року до 1 червня 2020 року зазначається, що пандемія

COVID-19 як надзвичайний макроекономічний шок призвела до появи нових системних ризиків [15]. COVID-19 та заходи держав по всьому світу з метою його стримання викликали непередбачуване падіння світової економіки. Хоча світова фінансова система показала значну стійкість порівняно з періодом світової фінансової кризи 2007-2008 років, спад призвів до нового періоду глобальної невизначеності, збільшення ризиків та посилення фінансової нестабільності. З вказаних причин Європейська рада з системних ризиків наразі переглядає підходи до оцінки системних ризиків з метою врахування нових чинників, що виникли у результаті пандемії. ЄРСР ідентифікує чотири нових типи ризиків:

- широкомасштабні дефолти у приватному секторі у результаті глибокої глобальної рецесії;
- складне макроекономічне середовище для банків, страхових компаній та пенсійних фондів;
- повернення ризиків суверенного фінансування;
- нестабільність та відсутність ліквідності на фінансових ринках [15].

Проте ЄРСР звертає увагу, що при оцінці системних ризиків залишаються важливі загрози у довгостроковому періоді, такі як масштабні інциденти у кіберпросторі, ураження важливих об'єктів фінансової інфраструктури, кліматичні зміни та ризики переходу [15]. ЄРСР також оприлюднила рекомендації та вжила заходи по наступних питаннях, зокрема:

- ефекти схем гарантування та інших фіскальних заходів захисту реального сектору економіки для фінансової системи;
- зміни у фінансових стратегіях інвестиційних та страхових менеджерів з огляду на відсутність ліквідності на ринках;
- вплив проциклічного зниження рейтингів облігацій та інших цінних паперів по всій фінансовій системі, зокрема збільшення вартості боргового фінансування;
- масштабні обмеження на виплати дивідендів, викуп акцій та інших платежів;
- ризики ліквідності, які виникають у результаті маржинальних вимог [15].

Для протидії наслідкам пандемії використовується ряд інструментів грошово-кредитної та бюджетно-податкової політик. Проте значний відтік капіталу з деяких країн негативно позначився на їх здатності використовувати такі інструменти для підтримки зростання економіки. Серед найбільш поширеніших заходів можливо виділити збільшення масштабів використання програм кількісного пом'якшення, а також подальше зниження облікових ставок [30]. Центральні банки деяких країн застосували програми з викупу активів для стабілізації довготермінових цінних паперів. Проте ефекти програм з викупу активів можуть виявитися

негативними і призвести до надмірної інфляції та зростання рівня системних ризиків [30]. Отже, програми з викупу активів мають використовуватися обережно та виключно для стабілізації екстремальних для економіки ситуацій, а не перетворюватися на довгострокову стратегію підтримання зростання економіки. Деякі регулятори також полегшили вимоги до рівня ліквідності, рівня забезпечення, заборонили виплату дивідендів та бонусів, заборонили зміну критеріїв неплатоспроможності [30]. Проте регуляторним органам треба бути обережними у зменшенні вимог до фінансової та інвестиційної діяльності, оскільки це неминуче призведе до збільшення системних ризиків.

Слід зазначити, що згідно з останньою доповіддю ЄРСП від 1 жовтня 2020 року ринкові індикатори системних ризиків у ЄС демонструють більшу мірою позитивні ознаки відновлення економіки та фінансових ринків від пандемії COVID-19. Зазначається, що також зменшилась вірогідність одночасного дефолту великих банківських груп та суверенного дефолту. Індикатори ринків акцій та валютних ринків стабілізувалися на рівні вищому за докризовий період. Волатильність довготермінових та короткотермінових процентних ставок також стабілізувалася, але все ще залишається високою [17].

У травні 2020 року ЄРСП також оприлюднила рекомендації стосовно ризиків ліквідності для інвестиційних фондів у Європейському Союзі [16]. Різка падіння цін на активи на початку пандемії COVID-19 призвело до того, що інвестиційні фонди почали виводити свої інвестиції. У свою чергу це викликало падіння рівня ліквідності на фінансових ринках. Хоча ситуація стабілізувалася, залишаються значні ризики для інвестиційної діяльності. ЄРСП визначає два сегменти фінансових ринків, на яких залишаються значні ризики. По-перше, сегмент інвестиційних фондів зі значною часткою корпоративних боргових фінансових інструментів. Після початку кризи інвестори почали позбавлятися корпоративних боргових цінних паперів зі своїх портфелів активів [16]. Це призвело до значного зменшення ліквідності на ринках боргових цінних паперів, що викликало збільшення вартості боргового фінансування. Більше того, на цьому сегменті ринку присутній значний ризик зараження. Страхові компанії, пенсійні фонди та банки, які інвестують у цей тип активів, підпадають під можливий системний ризик. По-друге, сегмент інвестиційних фондів зі значною часткою нерухомості у портфелі. Обмеження на пересування спричинило скорочення обсягів операцій на ринку нерухомості. При тому, що інвестиційні фонди тримають у портфелях майже одну третину об'єктів

комерційної нерухомості Європейського Союзу, це також може викликати значні ефекти зараження [16].

Загалом, зв'язок між інвестиційною діяльністю та системними ризиками проявляється через два трансмісійні канали: канал ціни активів та канал ліквідності [12]. Інвестиційна діяльність спричиняє зростання рівня системних ризиків на фінансових ринках через наступні механізми. По-перше, інвестори можуть позбуватися певної частини своїх активів у періоди криз [12]. Така динаміка змін складу портфеля у випадку масштабних криз може призвести до руйнівних наслідків для фінансових ринків завдяки ефекту доміно і, зокрема, у випадку стадної поведінки. Особливо сильний вплив можуть чинити фонди, які спеціалізуються на певних класах активів і концентрують значні обсяги відповідних фінансових інструментів. По-друге, участь у програмах кредитування цінними паперами, якщо заставними активами виступають ризикові інструменти [12]. Схожа ситуація трапилася під час світової фінансової кризи 2007-2008 років, коли у заставу надавалися структуровані фінансові інструменти та ноти компанії «Леман Бразерс». По-третє, консолідація банківських або фінансових установ у великі та складні фінансові інститути, яка має багато переваг, але одночасно має здатність створювати значні системні ризики на фінансових ринках у випадку неефективного державного нагляду [9]. По-четверте, дедалі зростаючий рівень взаємопов'язаності між різними сегментами фінансових ринків. Наприклад, у 1992 році Банк міжнародних розрахунків вказав, що «хоча більшість учасників фінансових ринків не помітили, що збільшення використання похідних фінансових інструментів призвело до зростання кількості загроз стабільності фінансовій системі, деякі учасники відмітили, що похідні фінансові інструменти зміцнили зв'язки між різними сегментами ринку і шоки, які трапляються на одному сегменті, зможуть швидше впливати на інші сегменти ринку» [3]. З метою визначення міри впливу діяльності окремої фінансової інституції на рівень системного ризику, регулятору варто враховувати наступні чинники: розмір активів, рівень взаємозв'язку з іншими учасниками, заміненість, складність, транскордонна діяльність [12]. М. Дійкман значно розширює перелік індикаторів, які регулятори беруть до уваги при оцінюванні системних ризиків [10]:

- для фінансових інституцій: нестача ліквідності; втрата капіталу; падіння рівня очікуваної дохідності; чинники зменшення ризику (рівень платоспроможності; буфери ліквідності);

- для фінансової інфраструктури: обсяги та вартість транзакцій; критична залежність від відповідного елемента інфраструктури інших систем або ринків; чинники зменшення ризику (резервні системи; використання гарантій, застав);

- для фінансових ринків: спреди; індекси волатильності; дані про дохідність ринку; чинники зменшення ризику (правові та інституційні запобіжники);

- для реального сектору економіки: фінансові втрати домогосподарств та нефінансових корпорацій; обмеженість доступу до фінансових послуг; індикатори впевненості споживачів та бізнесу [10].

У травні 2020 р. Всесвітній економічний форум опублікував дослідження стосовно глобальних системних ризиків, які впливають на інвесторів по всьому світу: кліматичні зміни, забезпечення водними ресурсами, геополітична стабільність, технологічна еволюція, демографічні зрушення, від'ємні та низькі довгострокові облікові ставки [31]. Звісно, усі позиції представляють значний інтерес для дослідників, але слід розглянути, передусім, останній пункт. Одним з найважливіших викликів для регулювання системних ризиків залишаються від'ємні та низькі облікові ставки. Масштабна політика від'ємних та надзвичайно низьких облікових ставок була запроваджена у відповідь на світову фінансову кризу 2007-2008 років та кризу платіжного балансу ЄС. Вважалося, що від'ємні облікові ставки матимуть тимчасовий характер для економіки. Але вже майже десять років більша частина континентальної Європи (країни зони євро), Швейцарія, Швеція та Данія використовують агресивну грошово-кредитну політику у формі від'ємних облікових ставок або від'ємних ставок по депозитах у центральних банках. Тривале застосування політики наднизьких облікових ставок спричиняє фундаментальні зміни в існуючих бізнес-моделях фінансових установ (банки, пенсійні фонди, страхові компанії, фонди грошового ринку), що викликає значні ризики для фінансової стабільності. Крім того, найбільше виграють від від'ємних або надзвичайно низьких облікових ставок уряду країн з найбільшими рівнями заборгованості [5]. Якщо в економіці діють надзвичайно низькі облікові ставки, то в уряду немає стимулів для скорочення свого боргу. Наднизькі облікові ставки зменшують коефіцієнт обслуговування боргу, призводячи до його штучної стійкості. Вони створюють оманливий стан того, що проблема боргу може бути швидко та безболісно вирішена. Однак вони не є вирішенням проблеми, а скоріш стимулюють більше накопичення існуючих системних ризиків та створення нових [22].

Більше того, коли рішення центральних банків стають головним рушієм цін на світових

фінансових ринках, наприклад, щодо курсів валют, цін на акції, цін на облігації та їх спредів, то вони витісняють роль інших фундаментальних чинників встановлення цін на ринку. Ціни на активи стають викривленими. І важко передбачити наслідки такої політики, якщо центральні банки припинять купувати облігації або зменшать масштаби стимулювальних заходів. У результаті, ціни на облігації не можуть повноцінно відображати ризик, притаманний рекордно високому рівню боргу. У той же час ціни на акції штучно завищені, оскільки інвестори змушені купувати все більш ризикові активи. Все це передбачає не тільки ризик втрати довіри до ринку, а й накопичення надзвичайно високих системних ризиків, за яких зростає ймовірність настання наступної фінансової кризи.

Одним з найсучасніших викликів для регулювання системних ризиків стало існування технологій штучного інтелекту та систем великих даних. Дж. Даніельсон, Р. Макрае та А. Уттерман у дослідженні, присвяченому штучному інтелекту та системним ризикам прийшли до наступних висновків. Хоча штучний інтелект допомагає у операційній роботі інвесторів, фінансових аналітиків та органів макропруденційного регулювання, він має здатність до дестабілізації фінансової системи, створення нових хвостових ризиків та підсилення існуючих ризиків через свій проциклічний характер та внутрішню складність [7]. Звісно, роль штучного інтелекту у системних ризиках ще не була достатньо мірою досліджена і, безперечно, складає один з основних напрямів майбутніх досліджень.

Висновки. Проблема системних ризиків залишається однією з найбільш актуальних у сучасному науковому та практичному дискурсі. Вчені, дослідники, представники регуляторних органів та інші зацікавлені сторони досі не змогли прийти до остаточної згоди стосовно причин, наслідків, методів регулювання та інших аспектів системних ризиків. Наведені визначення поняття системного ризику є достатньо різноспрямованими, але можливо виокремити низку елементів, які можуть бути характерними для системних ризиків, зокрема, масштабний вплив, ефект зараження, зв'язок між різними елементами фінансової системи тощо. Крім того, у науковій літературі досі не визначена єдина методологія вимірювання системних ризиків. Важливим залишається питання про відмінності між системними та систематичними ризиками. Існують значні відмінності між системними та систематичними ризиками, проте останні дослідження вказують на більш міцний взаємозв'язок між ними, ніж вважалося раніше. Зокрема, було висловлено припущення, що

системний ризик може бути джерелом систематичних ризиків.

На сучасному етапі розвитку фінансових ринків, з'явилися нові виклики для регулювання системних ризиків. Зважаючи на світову фінансову кризу 2007-2008 років, уряди розвинутих країн світу створили наднаціональні органи для забезпечення фінансової стабільності та контролю над системними ризиками. Звісно, критично важливим постає питання впливу пандемії COVID-19 на системні ризики і політику фінансового регулювання. Хоча новий коронавірус викликав непередбачуване падіння економіки, фінансова система виявилась готовою до зростання системних ризиків та їх наслідків. Наразі переглядаються підходи до оцінки системних ризиків з метою врахування нових чинників та ідентифікації

нових типів ризиків. Проте деякі заходи, які вживають уряди країн з метою підтримання економічного зростання, викликають занепокоєння, оскільки також можуть сприяти зростанню системних ризиків.

Наступним важливим викликом виступила політика від'ємних облікових ставок, яка у результаті дії різноманітних трансмісійних механізмів, спричиняє накопичення існуючих системних ризиків та створення нових, шляхом зміни існуючих бізнес-моделей фінансових установ, викривлення механізмів ціноутворення на фінансові інструменти та створення уявної стійкості боргу. Інший виклик, який буде визначати підходи до системних ризиків у майбутній перспективі, представлений технологіями штучного інтелекту, вплив яких на системні ризики ще необхідно досліджувати.

SYSTEMIC RISKS FOR INVESTMENTS UNDER GLOBAL UNCERTAINTY

Victoria Karp, Ph. D (Economics), Associate Professor, Department of International Business, Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, 36/1 Y. Illienka str., 04119, e-mail: viktoriia.karp@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2231-8517>

Kyryl Shtogrin, Student, Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, 36/1 Y. Illienka str., 04119, e-mail: shtogrin.k@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7431-9810>

Under growing uncertainty and interdependence, systemic risks are essential for the effective functioning of the global financial system. Therefore, the subject of the proposed study is systemic risks for the global financial system. The goal of this work is to identify and disclose the role of systemic risks in carrying out investment activities. The article solves the following objectives: to identify and reveal key features and characteristics of systemic risks, to identify new challenges in systemic risk management, to identify new manifestations of systemic risks. To achieve the goal of the study, the following methods are used: system-structural, synergetic, method of comparative analysis, method of analysis and synthesis. The study reveals the following results. The main approaches to defining the concept of systemic risks are identified and their comparative analysis is carried out. The main approaches to measuring systemic risks and measurement criteria are identified. The differences between the concepts of systemic and systematic risk are revealed, and the mechanism of their interrelation is identified. New systemic risks in the conditions of global uncertainty are identified. The impact of the COVID-19 pandemic on systemic risks is determined. The main new types of risks and threats to financial stability in the long run are identified. The main directions of response of financial regulatory bodies to new systemic risks are determined. The main effects of the impact of measures to stimulate economic growth on the state of financial markets and investment activities are identified. The conclusions of the study are as follows. It is determined that there is no unanimous definition of systemic risk. Key features of systemic risks are identified, such as unpredictability, large-scale impact, spillover effect, impact on the real sector of the economy, etc. It is determined that when measuring systemic risk there are two problems: the measure of quantitative expression of systemic risk as a unit and the distribution of systemic risk between individual financial institutions. It is revealed that systemic risk can be a source of systematic risks. The COVID-19 pandemic, as an extraordinary macroeconomic shock, is believed to lead to new systemic risks. It is revealed that new types of systemic risks include, in particular, default risks, complexity of the macroeconomic environment, risks of sovereign financing, risk of lack of liquidity. The impact of new systemic risks on investment activities is revealed, in particular, changes in the business models of financial institutions, changes in the strategies of investment funds, lower ratings of debt securities, increasing the cost of debt financing, lack of liquidity.

Key words: systemic risks, systematic risks, financial markets, investments, COVID-19, global uncertainty, financial system stability, spillover effect, negative interest rates.

СИСТЕМНЫЕ РИСКИ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ

Карп Виктория Сергеевна, канд. экон. наук, доцент, кафедра международного бизнеса, Институт международных отношений, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, г. Киев, ул. Ю. Ильенко, 36/1, 04119, e-mail: viktoriia.karp@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2231-8517>

Штогрин Кирилл Валерьевич, студент, Институт международных отношений, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, г. Киев, ул. Ю. Ильенко, 36/1, 04119, e-mail: shtogrin.k@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7431-9810>

В условиях растущей неопределенности и взаимозависимости системные риски имеют существенное значение для эффективного функционирования мировой финансовой системы. Предметом предлагаемого исследования являются системные риски для мировой финансовой системы. Целью работы выступает определение и раскрытие роли системных рисков при осуществлении инвестиционной деятельности. В статье решены следующие задачи: выявить и раскрыть ключевые черты и особенности системных рисков, определить новые вызовы в управлении системными рисками, идентифицировать новые проявления системных рисков. Для достижения цели исследования применялись следующие методы: системно-структурный, синергетический, метод сравнительного анализа, метод анализа и синтеза. В результате исследования были выявлены следующие результаты. Выявлены основные подходы к определению понятия системных рисков и проведен их сравнительный анализ. Определены основные подходы к измерению системных рисков и критерии их измерения. Выявлены различия между понятиями системного и систематического риска, а также идентифицированы механизмы их взаимосвязи. Определены новые системные риски в условиях глобальной неопределенности. Определено влияние пандемии COVID-19 на системные риски. Идентифицированы основные новые типы рисков и угрозы для финансовой стабильности в долгосрочном периоде. Определены основные направления реагирования органов финансового регулирования на новые системные риски. Идентифицированы основные эффекты влияния мер по стимулированию экономического роста на состояние финансовых рынков и инвестиционной деятельности. Выводы исследования заключаются в следующем. Определено, что не существует единого подхода к определению понятия системного риска. Идентифицированы ключевые черты системных рисков, такие как непредсказуемость, масштабное влияние, эффект заражения, влияние на реальный сектор экономики и тому подобное. Определено, что при измерении системного риска возникают две проблемы: мера количественного выражения системного риска как агрегата и распределение системного риска между отдельными финансовыми институтами. Выявлено, что системный риск может быть источником систематических рисков. Выявлено, что пандемия COVID-19 как чрезвычайный макроэкономический шок привела к появлению новых системных рисков. Выявлено, что новые типы системных рисков включают, в частности, риски дефолта, сложность макроэкономической среды, риски суверенного финансирования, риск нехватки ликвидности. Выявлено влияние новых системных рисков на инвестиционную деятельность, в частности, изменения в бизнес-моделях финансовых учреждений, изменения в стратегиях инвестиционных фондов, снижение рейтингов долговых ценных бумаг, увеличение стоимости долгового финансирования, нехватка ликвидности.

Ключевые слова: системные риски, систематические риски, финансовые рынки, инвестиции, COVID-19, глобальная неопределенность, стабильность финансовой системы, эффект заражения, отрицательные процентные ставки.

Література

1. Acharya V. V. et al. (ed.). Restoring financial stability: how to repair a failed system. *John Wiley & Sons*, 2009. Т. 542.
2. Bank for International Settlements. 64th Annual Report. 1994.
3. Bank for International Settlements. Recent Developments in International Interbank Relations. 2009.
4. Benoit S. et al. A theoretical and empirical comparison of systemic risk measures. *HEC Paris Research Paper No. FIN-2014-1030*. 2013.
5. Bernanke B. S., Sure D. M. „It” Doesn’t Happen Here. *Central Bank Articles and Speeches, Washington DC*. 2002.
6. Choi S.J., Kim K., Park S. Is systemic risk systematic? Evidence from the US stock markets. *International Journal of Finance & Economics*. 2020. 25. 642-643.
7. Danielsson J., Macrae R., Uthemann A. Artificial intelligence and systemic risk. 2019.
8. De Bandt O., Hartmann P. Systemic risk: a survey. 2000.
9. De Nicolo G., Kwast M. L. Systemic risk and financial consolidation: Are they related?. *Journal of Banking & Finance*. 2002. Т. 26. №. 5. С. 861-880.
10. Dijkman M. A framework for assessing systemic risk. *The World Bank*, 2010.
11. Eijffinger C. W. Sylvester. Defining and Measuring Systemic Risk. *The European Parliament’s Committee on Economic and Monetary Affairs*, 2009.
12. Elliott D. J. Systemic risk and the asset management industry. *Brookings Institution*. 2014.
13. European Central Bank. The concept of systemic risk. *The Financial Stability review*. 2009.
14. European Central Bank. *The Financial Stability Review*. June 2011.
15. European Systemic Risk Board. Annual report 2019. 2020.
16. European Systemic Risk Board. Recommendation of the European systemic risk board of 6 May 2020 on liquidity risks in investment funds (ESRB/2020/4). *Official Journal of the European Union*. 2020.
17. European Systemic Risk Board. The ESRB risk dashboard: an overview. Issue 33. 2020.
18. Ferguson R. W. et al. Report on Consolidation in the Financial Sector. *El Grupo de*. 2001.
19. Financial Stability Board. Guidance to assess the systemic importance of financial institutions, markets and instruments: initial considerations. Report to G20 finance ministers and governors. 2009.

20. Fiordelisi F., Marques-Ibanez D. Is bank default risk systematic? *Journal of Banking & Finance*. 2013. Т. 37. №. 6. С. 2000-2010.
21. Giesecke K., Kim B. Systemic risk: What defaults are telling us. *Management Science*. 2011. Т. 57. №. 8. С. 1387-1405.
22. Hannoun H. Central banks and the global debt overhang. Speech prepared for the 50th SEACEN Governors' Conference, Port Moresby, Papua New Guinea. 2014. Т. 20.
23. Hansen L. P. Challenges in identifying and measuring systemic risk. Risk topography: Systemic risk and macro modeling. *University of Chicago Press*, 2013. С. 15-30.
24. International Monetary Fund. Monetary, Capital Markets Department. Global Financial Stability Report, October 2010: Sovereigns, Funding, and Systemic Liquidity. *International Monetary Fund*, 2010.
25. Kaufman G. G. et al. Banking and currency crises and systemic risk: A taxonomy and review. *Blackwell Publishers*, 2000. Т. 48.
26. Kubitzka C., Gründl H. ICIR Working Paper Series No. 20/16.
27. Rauch J., Weiss M. A., Wende S. Default risk and interconnectedness in the US financial sector: Is financial institutions' default risk systemic or systematic?. Working Paper, 2014.
28. Schwarcz S. L. Systemic Risk. *Georgetown Law Journal*. 2008. Т. 97. №. 1.
29. Smaga P. The concept of systemic risk. *Systemic Risk Centre Special Paper*. 2014. №. 5.
30. World Bank. Global Outlook: Pandemic, Recession: The Global Economy in Crisis. 2020.
31. World Economic Forum. Transformational Investment: Converting Global Systemic Risks into Sustainable Returns. 2020.

References

1. Acharya, V. V., & Richardson, M. P. (Eds.). (2009). Restoring financial stability: how to repair a failed system (Vol. 542). *John Wiley & Sons*.
2. Bank for International Settlements. (1994). 64th Annual Report.
3. Bank for International Settlements. (2009). Recent Developments in International Interbank Relations.
4. Benoit, S., Colletaz, G., Hurlin, C., & Pérignon, C. (2013). A theoretical and empirical comparison of systemic risk measures. *HEC Paris Research Paper No. FIN-2014-1030*.
5. Bernanke, B. S., & Sure, D. M. (2002). „It” Doesn't Happen Here. Central Bank Articles and Speeches, Washington DC.
6. Choi, S. J., Kim, K., & Park, S. (2020). Is systemic risk systematic? Evidence from the US stock markets. *International Journal of Finance & Economics*.
7. Danielsson, J., Macrae, R., & Uthemann, A. (2019). Artificial intelligence and systemic risk.
8. De Bandt, O., & Hartmann, P. (2000). Systemic risk: a survey.
9. De Nicolo, G., & Kwast, M. L. (2002). Systemic risk and financial consolidation: Are they related?. *Journal of Banking & Finance*, 26(5), 861-880.
10. Dijkman, M. (2010). A framework for assessing systemic risk. The World Bank.
11. Eijffinger, C. W. (2009). Sylvester. (2009) Defining and Measuring Systemic Risk. The European Parliament's Committee on Economic and Monetary Affairs.
12. Elliott, D. J. (2014). Systemic risk and the asset management industry. *Brookings Institution*.
13. European Central Bank. (2009). The concept of systemic risk. Financial Stability review.
14. European Central Bank. (2011). The Financial Stability Review.
15. European Systemic Risk Board. (2020). Annual report 2019.
16. European Systemic Risk Board. (2020). Recommendation of the European systemic risk board of 6 May 2020 on liquidity risks in investment funds (ESRB/2020/4). *Official Journal of the European Union*.
17. European Systemic Risk Board. (2020). The ERSB risk dashboard: an overview, 33.
18. Ferguson, R. W. (2001). Report on Consolidation in the Financial Sector. *El Grupo de*.
19. Financial Stability Board. (2009). Guidance to assess the systemic importance of financial institutions, markets and instruments: initial considerations. Report to G20 finance ministers and governors.
20. Fiordelisi, F., & Marques-Ibanez, D. (2013). Is bank default risk systematic?. *Journal of Banking & Finance*, 37(6), 2000-2010.
21. Giesecke, K., & Kim, B. (2011). Systemic risk: What defaults are telling us. *Management Science*, 57(8), 1387-1405.
22. Hannoun, H. (2014, November). Central banks and the global debt overhang. In *Speech prepared for the 50th SEACEN Governors' Conference, Port Moresby, Papua New Guinea* (Vol. 20).
23. Hansen, L. P. (2013). Challenges in identifying and measuring systemic risk. In *Risk topography: Systemic risk and macro modeling* (pp. 15-30). University of Chicago Press.
24. International Monetary Fund. (2010). Monetary, Capital Markets Department. Global Financial Stability Report, October 2010: Sovereigns, Funding, and Systemic Liquidity. International Monetary Fund.
25. Kaufman, G. G. (2000). *Banking and currency crises and systemic risk: A taxonomy and review* (Vol. 48). Blackwell Publishers.
26. Kubitzka, C., & Gründl, H. ICIR Working Paper Series No. 20/16.
27. Rauch, J., Weiss, M. A., & Wende, S. (2014). *Default risk and interconnectedness in the US financial sector: Is financial institutions' default risk systemic or systematic?*. Working Paper.
28. Schwarcz, S. L. (2008). Systemic Risk. *Georgetown Law Journal*, 97(1).
29. Smaga, P. (2014). The concept of systemic risk. *Systemic Risk Centre Special Paper*, (5).
30. World Bank. (2020). Global Outlook: Pandemic, Recession: The Global Economy in Crisis.
31. World Economic Forum. (2020). Transformational Investment: Converting Global Systemic Risks into Sustainable Returns.

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВЩИНИ

Костін Юрій Дмитрович

докт. екон. наук, професор

Харківський національний університет радіоелектроніки

проспект Науки 14, м. Харків, Україна, 61166

e-mail: yurii.kostin@nure.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1823-5110>

Ткачова Тетяна Сергіївна

к.т.н., доцент

Харківський національний університет радіоелектроніки

проспект Науки 14, м. Харків, Україна, 61166

e-mail: tetiana.tkachova@nure.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4345-0266>

В статті визначено, що на машинобудівні підприємства Харківщини, у яких за останні роки відбулися структурні зрушення, вплинув розвиток інформаційних технологій на підприємствах, різко змінивши умови діяльності підприємств. Це змушує підприємства шукати ефективні стратегії розвитку, спрямовані не тільки на реалізацію їх суспільних функцій, а й на підвищення ступеню їх незалежності та господарської самостійності. Незважаючи на значні наукові надбання теорії стратегії та моделювання управлінських процесів, слід зазначити, що окремі їх важливі аспекти залишаються недостатньо розробленими. Так, більшість теорій стратегії виходить за її розуміння як засобу підтримки конкурентних переваг, залишаючи невизначеним питання щодо діяльності підприємства-монополіста. Відповідно відсутня цілісна наукова концепція стратегії розвитку машинобудівних підприємств. Харківська область – один із лідерів вітчизняного машинобудування, на підприємства Харківщини припадає 11,5% обсягу реалізованої продукції машинобудування України, що вивело регіон за цим показником на 2 позицію серед регіонів (після Запорізької області). За січень-листопад 2020 року машинобудівними підприємствами реалізовано продукції на 17,4 млрд. грн, що становить 11,2% обсягів реалізації промисловості.

З огляду на це, державним машинобудівним підприємствам доведеться вибудувати власну стратегію управління з урахуванням сучасних вимог суспільно-економічного розвитку. Вважається, що саме недостатньо розвинена система корпоративного управління є однією з головних причин низької ефективності діяльності державних суб'єктів господарювання. Вади у корпоративному управлінні призводять до:

- викривлення інформації, обумовленого низьким рівнем прозорості діяльності суб'єктів господарювання;

- виникнення конфлікту інтересів керівництва та суб'єктів управління об'єктами державної власності, зумовленого непрозорим процесом призначення керівництва та неефективною системою оплати праці;

- відсутності таких структур корпоративного управління, як наглядові ради та незалежні директори, які мають здійснювати ефективний нагляд за діяльністю суб'єктів господарювання;

- суперечливості цілей, встановлених для суб'єктів господарювання, та відсутності чіткого розмежування комерційних та некомерційних (соціально-політичних) функцій суб'єктів господарювання.

Повною мірою це стосується і державних машинобудівних підприємств. Адже у сучасних умовах ці підприємства функціонують як підрозділи уряду. В умовах трансформації вітчизняного ринку машинобудівних підприємств стає важливим використання ресурсів які об'єднують програмне забезпечення закордонних виробників з вітчизняними. Тому формування стратегії розвитку підприємства невід'ємно пов'язано із моделюванням поведінки тих чи інших моделей із заданими параметрами для подальшої ефективної роботи системи в цілому.

Ключові слова: машинобудівні підприємства, стратегія розвитку, господарська самостійність, корпоративне управління, суб'єкт господарювання.

Актуальність теми дослідження: Одним з найважливіших завдань на сучасному етапі трансформації машинобудівних підприємств Харківщини є формування стратегії промислових підприємств. Реформування економіки України, структурні зрушення, що відбулися в у період виникнення і розвитку

ринкових відносин, вплинули на розвиток інформаційних технологій на підприємствах, різко змінивши умови діяльності підприємств в тій чи іншій галузі. Це змушує підприємства шукати ефективні стратегії розвитку, спрямовані не тільки на реалізацію їх суспільних функцій, а й на підвищення ступеню їх незалежності та господарської самостійності, тому механізм формування стратегії розвитку машинобудівних підприємств Харківщини є актуальною задачею в цілому для ефективної роботи підприємства.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки проблема формування стратегії розвитку та моделювання економічних процесів підприємств машинобудування є актуальною та визначає декілька аспектів стратегічного розвитку підприємства в умовах лібералізації ринку машинобудування Харківщини. Інноваційне оновлення техніко-технологічної бази машинобудівних підприємств і розмаїття моделей корпоративного управління змушує замислитися над тим, наскільки ефективними вони можуть виявитися у вітчизняних соціально-економічних реаліях тому формування стратегії розвитку машинобудівних підприємств є доцільним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемами формування стратегії розвитку бізнес-організацій присвячена чимала кількість наукових робіт українських та зарубіжних авторів. Серед них вітчизняні: О. Амоша, [1,2], Л. Антоненко [3], О. Балан [4], В. Геєць [5], Л. Довгань [6], Ю. Костін [7], К. Ущеповський [8], Є. Крикавський [9]; іноземні: К. Ендрюс [10,11], В.Баумол [12], Є. Чафі [13], А. Чендер [14], та інші. Аналіз вітчизняних досліджень потребує подальшої роботи у цьому напрямі.

Постановка завдання. Метою статті є розробка механізму формування стратегії розвитку машинобудівних підприємств Харківщини.

Викладення основного матеріалу. Формування та реалізація стратегії машинобудівних підприємств в умовах лібералізації ринку потрібна по перше для визначення сутності корпоративного управління як системи соціально-економічних відносин, а по друге для прийняття управлінських рішень на основі заданих заздалегідь параметрів. Параметри вхідної функції можуть бути задані як для оцінювання процесу використання соціального капіталу так і для роботи окремих підрозділів промислового машинобудівного підприємства.

В основі організації та управління машинобудівним підприємством лежить адміністративний підхід: надмірна зарегульованість кадрової політики, бюрократизація організаційної структури,

обмежена гнучкість операційної діяльності, необхідність погоджувати господарські рішення з іншими адміністративними структурами, поширення непрофільних видів діяльності, значні обмеження у ціноутворенні. Слід врахувати, що досить ефективний спосіб розв'язання означених проблем через зміну форми власності є подекуди неприйнятним, оскільки підприємства зі статусом «стратегічно важливих для економіки та безпеки країни» не підлягають приватизації згідно законодавства України. Аналіз особливостей інституціонального середовища корпоративних взаємодій у вітчизняному машинобудуванні дозволив встановити, що нова конкурентна модель ринку (двосторонні угоди) посилює зацікавленість приватних власників машинобудівних активів, а також кінцевих споживачів в ефективному функціонуванні саме промислових підприємств, які виконують на ринку специфічні інфраструктурні функції.

Однак зростає невизначеність різних виробничих ситуацій, що виникають на промислових підприємствах, викликають необхідність прийняття керівниками ризикованих рішень, що сприяє більш широкому поширенню імовірнісних методів в системі управління процесами, вимагає більш ретельного відбору і аналізу виробничої інформації. У зв'язку з цим, дуже актуальні вивчення різних форм і факторів економічної невизначеності, розробка методів управління в умовах зростаючої нестабільності економічного середовища, дослідження шляхів досягнення стійкості в такій складній і невизначеній обстановці. У вітчизняній і зарубіжній науковій літературі розглядаються вплив невизначеності, ризикових і кризових ситуацій на діяльність підприємства і пропонуються напрямки його стратегічного розвитку. Нажаль, держава у її сучасному форматі не зацікавлена у впровадженні будь-яких заходів, спрямованих на подолання диспропорцій, що існують. З огляду на це, можна констатувати наявність інституціональної невизначеності у корпоративних взаємодіях, коли приватні інтереси домінуючих груп призводять до виникнення закритої системи відносин, орієнтованих на контроль за розподілом фінансових потоків галузі. У такій системі будь-які інституціональні інновації реалізують інтереси виключно домінуючих груп, що сприяє постійному відтворенню деструктивних стимулів як всередині корпоративних структур, так і при взаємодії між ними. Загалом можна стверджувати, що інститути машинобудування зумовлюють системну нерівноправність його суб'єктів, яка обмежує реалізацію їх прав власності.

Проаналізовано три варіанти змін у формі власності та організації управління машинобудівних підприємств, які мають різний

ступінь державного контролю, а саме комерціалізацію, коли держава надає автономію підприємствам, метою яких є отримання прибутку. Відбувається перехід до комерційних практик бухгалтерського обліку, економічно обгрунтованих цін, розмежування профільних і непрофільних видів діяльності; корпоратизацію, коли відбувається перехід до формально та фактичного вільного від державного контролю підприємства. Передбачено визначення завдань корпорації та процедури, що дозволяє враховувати цілі державної політики. Контроль над ціноутворенням та інвестиційною політикою зберігається. Приватизація, тобто перехід від державної до приватної форми власності. Здійснюється з метою розширення доступу до ринку капіталу. Супроводжується посиленням зовнішнього регулювання монопольних елементів галузі.

Структуризація ринку машинобудування є стратегічним орієнтиром розвитку промисловості України де можуть бути визначені:

- формування прогресивної галузевої структури за рахунок створення машинобудівних підприємств, що можна віднести до 5-6 технологічних укладів;

- створення потужностей для забезпечення випуску прогресивних, інноваційних засобів виробництва для традиційних галузей промисловості України;

- модернізація і технологічне переозброєння традиційних галузей промисловості на основі прогресивних, інноваційних засобів виробництва, вироблених на українських машинобудівних підприємствах;

- формування кластерів «видобуток сировини – виробництво засобів виробництва – виробництво товарів широкого вжитку» для випуску в кінцевому підсумку товарів для кінцевих споживачів.

Спираючись на узагальнення зарубіжного досвіду реформування машинобудівних підприємств, виявлено ризики, пов'язані з виокремленням послуг, пов'язаних з роботою підприємств в цілому тому створення ефективних внутрішніх комунікацій всіх напрямків - зверху вниз, знизу вгору і по горизонталі - це одна з основних завдань будь-якої організації. Підтримка стійкості становить внутрішню мету системи (підприємства) на відміну від зовнішньої, що характеризує взаємини із середовищем. Отже, система повинна бути організована так, щоб забезпечити

власне виживання, стабільність в динамічному середовищі. Все це створило передумови для розробки стратегії та розгляду проблеми розробки науково - теоретичних і методичних підходів до управління організаційними комунікаціями як однієї з найбільш актуальних для промислових підприємств. В статті запропонована розробка нової стратегії вдосконалення управління розвитком підприємств за допомогою механізму формування організаційно-комунікаційної платформи, що включає модернізацію принципів, методів, механізмів і технологій управління, а також вдосконалення державного регулювання діяльності підприємств в системі управління.

Висновок. В результаті дослідження досвіду реформування машинобудівних підприємств України визначені основні аспекти і окремі положення для розробки стратегії розвитку машинобудівних підприємств Харківщини. Виявлено ризики, пов'язані з реформуванням машинобудівної галузі Харківщини. Недостатньо розвинена система корпоративного управління є однією з головних причин низької ефективності діяльності державних суб'єктів господарювання, що зумовлює розробку стратегії розвитку підприємства, яка невід'ємно пов'язана із моделюванням поведінки тих чи інших моделей із заданими параметрами для подальшої ефективної роботи системи в цілому. Машинобудівні підприємства Харківщини потребують розробки прогресивних концепцій та моделей їх функціонування, що передбачає дієве управління процесами на підприємствах в умовах використання організаційно-комунікаційної платформи та забезпечення ефективного використання методологічного підходу до комунікативного забезпечення діяльності підприємств. Для забезпечення належного матеріально-технічного, фінансового, кадрового, інноваційно-інвестиційного, комунікаційного розвитку підприємства розробка стратегії як документа стандартизації дозволить створити систему із механізмом роботи у єдиному просторі. Запровадження такої інтерактивної системи прийняття управлінських рішень є одним з найбільш актуальних аспектів для стратегічного планування розвитку сучасного промислового підприємства, а також безумовною перевагою для організаційно - комунікаційної роботи підприємств із великими обсягами даних.

DEVELOPMENT OF STRATEGY FOR DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES OF KHARKIV REGION

Kostin Yuriy, Dr. econ. Science, Professor, Kharkiv National University of Radio Electronics, 4 Nauki Avenue, Kharkiv, Ukraine, 61166, e-mail: yurii.kostin@nure.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1823-5110>

Tkachova Tetiana, Ph.D., Associate Professor, Kharkiv National University of Radio Electronics 14 Nauki Avenue, Kharkiv, Ukraine, 61166, e-mail: tetiana.tkachova@nure.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4345-0266>

The article determines that the machine-building enterprises of the Kharkiv region, which in recent years have undergone structural changes, have been affected by the development of information technology at enterprises, dramatically changing the conditions of enterprises. This forces enterprises to look for effective development strategies aimed not only at implementing their social functions, but also at increasing the degree of their independence and economic independence. Despite the significant scientific achievements of strategy theory and modeling of management processes, it should be noted that some of their important aspects remain underdeveloped. Thus, most theories of strategy go beyond its understanding as a means of maintaining competitive advantage, leaving uncertain questions about the activities of the monopolist. Accordingly, there is no holistic scientific concept of the strategy of development of machine-building enterprises. Kharkiv region is one of the leaders in domestic machine building, Kharkiv region enterprises account for 11.5% of the volume of machine building products of Ukraine, which brought the region to the 2nd position among the regions (after Zaporizhia region). In January-November 2020, machine-building enterprises sold products worth UAH 17.4 billion, which is 11.2% of industrial sales.

With this in mind, state-owned machine-building enterprises will have to build their own management strategy taking into account the modern requirements of socio-economic development. It is believed that the underdeveloped system of corporate governance is one of the main reasons for the low efficiency of public entities. Defects in corporate governance lead to:

- distortion of information due to the low level of transparency of business entities;
- the emergence of a conflict of interest of management and the subjects of management of state property, due to the non-transparent process of appointment of management and inefficient remuneration system;
- Lack of corporate governance structures such as supervisory boards and independent directors, who should effectively supervise the activities of business entities;
- inconsistencies between the goals set for business entities and the lack of a clear distinction between commercial and non-commercial (socio-political) functions of business entities.

This fully applies to state-owned machine-building enterprises. After all, in modern conditions, these enterprises function as government units. In the conditions of transformation of the domestic market of the machine-building enterprises the use of resources uniting the software of foreign manufacturers with domestic becomes important. Therefore, the formation of enterprise development strategy is inextricably linked with modeling the behavior of certain models with specified parameters for further effective operation of the system as a whole.

Keywords: machine-building enterprises, development strategy, economic independence, corporate governance, business entity.

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ХАРЬКОВЩИНЫ

Костин Юрий Дмитриевич, докт. экон. наук, профессор, Харьковский национальный университет радиоэлектроники, проспект Науки 14, г. Харьков, Украина, 61166, e-mail: yurii.kostin@nure.ua
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1823-5110>

Ткачева Татьяна Сергеевна, к.т.н., доцент, Харьковский национальный университет радиоэлектроники, проспект Науки 14, г. Харьков, Украина, 61166, e-mail: tetiana.tkachova@nure.ua,
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4345-0266>

В статье определено, что на машиностроительные предприятия Харьковщины, в которых за последние годы произошли структурные сдвиги, повлияло на развитие информационных технологий на предприятиях, резко изменив условия деятельности предприятий. Это заставляет предприятия искать эффективные стратегии развития, направленные не только на реализацию их общественных функций, но и на повышение степени их независимости и хозяйственной самостоятельности. Несмотря на значительные научные достижения теории стратегии и моделирования управленческих процессов, следует отметить, что отдельные их важные аспекты остаются недостаточно разработанными. Так, большинство теорий стратегии выходит за ее понимание как средства поддержания конкурентных преимуществ, оставляя неопределенным вопрос о деятельности предприятия-монополиста. Согласно отсутствует целостная научная концепция стратегии развития машиностроительных предприятий. Харьковская область - один из лидеров отечественного машиностроения, на предприятия Харьковщины приходится 11,5% объема реализованной продукции машиностроения Украины, что вывело регион по этому показателю на 2 позицию среди регионов (после Запорожской области). За январь-ноябрь 2020 машиностроительными предприятиями реализовано продукции на 17,4 млрд, что составляет 11,2% объемов реализации промышленности. Учитывая это, государственным машиностроительным предприятиям придется выстраивать собственную стратегию управления с учетом современных требований общественно-экономического развития. Считается, что именно недостаточно развитая система корпоративного управления является одной из главных причин низкой эффективности деятельности государственных субъектов хозяйствования. Недостатки в корпоративном управлении приводят к:

- искажение информации, обусловленного низким уровнем прозрачности деятельности субъектов хозяйствования;

- возникновение конфликта интересов руководства и субъектов управления объектами государственной собственности, обусловленного непрозрачным процессом назначения руководства и неэффективной системой оплаты труда;

- отсутствия таких структур корпоративного управления, как наблюдательные советы и независимые директора, должны осуществлять эффективный надзор за деятельностью субъектов хозяйствования;

- противоречивости целей, установленных для субъектов хозяйствования, и отсутствии четкого разграничения коммерческих и некоммерческих (социально-политических) функций субъектов хозяйствования.

В полной мере это касается и государственных машиностроительных предприятий. Ведь в современных условиях эти предприятия функционируют как подразделения правительства. В условиях трансформации отечественного рынка машиностроительных предприятий становится важным использование ресурсов которые объединяют программное обеспечение зарубежных производителей с отечественными. Поэтому формирование стратегии развития предприятия неразрывно связано с моделированием поведения тех или иных моделей с заданными параметрами для дальнейшей эффективной работы системы в целом.

Ключевые слова: машиностроительные предприятия, стратегия развития, хозяйственная самостоятельность, корпоративное управление, субъект хозяйствования.

Література

1.Амоша, О. І. До проблем інституціонального забезпечення інноваційного розвитку вугільної галузі [Електронний ресурс] / О. І. Амоша, Ю. З. Драчук, А. І. Кабанов // Економіка промисловості. – 2015. – № 2. –

2.С. 76-87. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2015_2_7.

3.Антонов, В. Теоретические проблемы корпоративного управления [Текст] / В. Антонов, М. Самосудов // Проблемы теории и практики. – 2008. – №5. – С. 59.

4.Балан, О. С. Прийняття інвестиційних рішень в інвестиційному менеджменті [Текст] : монографія / О. С. Балан, С. В. Філіппова. – Донецьк : Вид-во «Ноулідж», 2013. – 371 с.

5.Геєць, В. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України / В. Геєць // Економіка України. – 2010. – № 3. – С. 4–20.

6.Довгань, Л. Є. Інституціональне середовище українських моделей корпоративного управління [Текст] / Л. Є. Довгань, В. Г. Герасимчук, І. П. Малик // Наукові праці ДонНТУ. – Серія: економічна. – 2006. – Вип. 103-2. – С. 214-221.

7.Костін, Ю. Д. Прийняття рішень менеджменту в електроенергетичному виробництві [Текст] / Ю. Д. Костін,

8.К. В. Ущатовський // Modern problems of management: economics, education, health and pharmacy : II International Scientific Conference : 23-27.10.2014 : materials / The Academy of Management and Administration in Opole. – Opole : Publishing House WSZiA, 2014. – P. 42-44.

9.Крикавський, Є. В. Економіка і фінанси підприємств [Текст] : навч. посіб. / Є. В. Крикавський, З. С. Люльчак; Нац. ун-т "Львів. політехніка". – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2013. – 694 с.

10. Andrews, K. R. The Concept of Corporate Strategy [Text] /

11. Andrews. – Dow Jones-Irwin, 1971. – 245 p.

12. Baumol, W. J. Optimal Departures from Marginal Cost Pricing [Text] / William J. Baumol, David F. Bradford // American Economic Review. – 1970. – № 3. – P. 265-283.

13. Chaffee, E. Three Models of Strategy [Text] / E. Chaffee // Academy of Management Review. – 1985. – Vol. 10. – №1. – P. 89-98.

14. Chandler, A. D., Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of American Enterprise [Text] / A. D. Chandler (Jr). – Beard Books, 2003. – 463 p.

References

1.Amosha, OI To the problems of institutional support of innovative development of the coal industry [Electronic resource] / OI Amosha, Yu. Z. Drachuk, AI Kabanov // Ekonomika promyslovosti. - 2015 - № 2. -

2.Pp. 76-87. - Access mode: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2015_2_7.

3.Antonov, V. Theoretical problems of corporate governance [Text] / V. Antonov, M. Samosudov // Problems of theory and practice. - 2008. - №5. - P. 59.

4.Balan, OS Acceptance of investment decisions in investment management [Text]: monograph / OS Balan, SV Filippova. - Donetsk: Knowledge Publishing House, 2013. - 371 p.

5.Geets, V. Liberal-democratic principles: a course for modernization of Ukraine / V. Geets // Economy of Ukraine. - 2010. - № 3. - P. 4–20.

6.Dovhan, LE Institutional environment of Ukrainian models of corporate governance [Text] / LE Dovgan, VG Gerasymchuk, IP Malik // Scientific works of DonNTU. - Series: economic. - 2006. - Vip. 103-2. - P. 214-221.

7.Kostin, Yu. D. Management decisions in power generation [Text] / Yu. D. Kostin,

8. K. V. Ushchapovsky // Modern problems of management: economics, education, health and pharmacy: II International Scientific Conference: 23-27.10.2014: materials / The Academy of Management and Administration in Opole. - Opole: Publishing House WSZiA, 2014. - P. 42-44.
9. Krykavsky, EV *Ekonomika i finansy pidpriemstv* [Text]: navch. way. / EV Krykavsky, ZS Lyulchak; Nat. Lviv Polytechnic University. - Lviv: Lviv Publishing House. Polytechnic, 2013. - 694 p.
10. Andrews, K. R. *The Concept of Corporate Strategy* [Text] /
11. Andrews. - Dow Jones-Irwin, 1971. - 245 p.
12. Baumol, W. J. *Optimal Departures from Marginal Cost Pricing* [Text] / William J. Baumol, David F. Bradford // *American Economic Review*. - 1970. - № 3. - R. 265-283.
13. Chaffee, E. *Three Models of Strategy* [Text] / E. Chaffee // *Academy of Management Review*. - 1985. - Vol. 10. - №1. - R. 89-98.
14. Chandler, A. D., Jr. *Strategy and Structure: Chapters in the History of American Enterprise* [Text] / A. D. Chandler (Jr). - Beard Books, 2003. - 463 p.

MECHANISM OF GOALS SETTING FOR THE SUBSIDIARIES OF ECONOMIC CONGLOMERATES

Denys Mykhailyk

candidate of economic sciences, associate professor
Department of International Economic Relations
Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technologies
69041, Zaporizhia, Kiyashka str., 16B
E-mail: D.Mikhaylik@econom.zp.ua
Phone number: 050-590-74-71
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2425-0437>

This study solves the problem of translating global corporate goals and values to the all levels of the corporate hierarchy, which is relevant for economic conglomerates, integrated enterprises and other multilevel business entities. The **subject** of research is the methods of effective formation of the goals of economic systems with a multilevel organizational structure. The **goal** of this study is to synthesize an effective mechanism for forming the goals by subsidiaries of economic conglomerates, which ensures the effectiveness of goal-setting at all levels of organizational and economic structure. This study is based on some specific and general scientific **methods**, such a conception of goal-driven management and the principles of S.M.A.R.T, which have been expanded and supplemented to ensure the coherence of goals at different levels of the corporate organizational structure. The study also uses elements of the methodology of reflexive management and the principles of a Systems theory and Systems analysis. To achieve this goal, the article proposes an extended goal structure, which is presented through a combination of parameters that specify the result, resources, time, priority rank, the relationship with the goals and values of higher levels. Companies and their subsystems within the corporate structure, it is proposed to consider as homogeneous elements of the goal-setting system. These assumptions allowed us to develop a universal mechanism for goal setting using the principles of reflexive management. It allows us to take into account: input goals, goals of one-tier structures, available resources, intention and exogenous pressure on the decision-maker. The **results** of the study can be used to improve the goal-setting system of business entities with a multilevel organizational structure, as well as their associations. **Conclusions:** the implementation of mechanisms for the goals setting as a part of decision support system will increase the efficiency of business entities, as well as the effectiveness of whole its management system.

Keywords: conglomerate, integrated business entities, goal, goal setting, goal structure, reflexive management

Постановка проблеми у загальному вигляді.

Незважаючи на те, що теорією і практикою менеджменту давно визнана необхідність розглядати цілепокладання в якості одного з найважливіших компонентів системи управління підприємствами та їх об'єднаннями, існуючі методи цілепокладання переважно пропонуються в описовому вигляді і розраховані на формування відповідних навичок у топ менеджерів. Це обмежує зону ефективного цілепокладання вищими ешелонами керування. У той же час аналіз роботи вітчизняних підприємств показує, що ефективність цілепокладання швидко знижується в процесі сходження за рівнями організаційної структури [1]. Тобто для отримання ефективної віддачі, система організації цілепокладання повинна охоплювати всі рівні ієрархії управління.

Тож, предметом дослідження є методи ефективного формування цілей економічних систем із багаторівневою організаційною структурою.

Оскільки економічні конгломерати за своєю сутністю мають найбільшу кількість рівнів організаційної структури серед можливих форм об'єднань підприємств, проблема ефективної організації цілепокладання набуває для них особливу актуальність.

Враховуючи великі витрати на організацію ефективної системи цілепокладання існуючими методами, завдання щодо створення такої системи може бути вирішено тільки за умов автоматизації процесів, пов'язаних з управлінням цілепокладанням. Для цього в свою чергу необхідно вирішити завдання формалізації механізмів формування цілей в підсистемах економічного конгломерату.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

За визначенням Ю. Робул, функція цілепокладання є сполучною ланкою, яка з'єднує, з одного боку, макрорівень, представлений системою вищого ступеня охоплення, а з іншого – мікрорівень, на рівні окремої фірми. Разом із тим правильне цілепокладання забезпечує зв'язок між

виробництвом, інноваціями, маркетинговою політикою та фінансовою результативністю [1]. А.С. Зеніна-Біліченко визначає, що переорієнтація діяльності кожного структурного підрозділу на досягнення цілей і конкретизація результатів їх діяльності по забезпеченню останніх є одним з найважливіших завдань реалізації і розвитку функцій цілепокладання на підприємствах [2].

Аналіз досліджень закордонних вчених показує, що дана проблема також вважається ними актуальною, та розглядається для багатьох видів соціально-економічних систем. Так, в роботі [3] розглядаються інструменти підвищення ефективності цілепокладання в умовах реалізації проектів електронного уряду. Автори роботи [4] пропонують методи вдосконалення процесів цілепокладання в корпораціях та економічних конгломератах, які засновані на інтеграції процесів цілепокладання до інтегрованих корпоративних систем. Автори наголошують на необхідності забезпечення досягнення загальної мети, зберігаючи при цьому місцеві цілі для кожного проекту. Разом із тим авторами підкреслюється нестача відомостей про теоретичні взаємозв'язки, які передбачають роботу над досягненням цілей у функціональних сферах одночасно із загальною метою для тієї самої системи [4].

Таким чином *метою даного дослідження* є синтез ефективного механізму формування цілей підприємств у складі економічних конгломератів, який забезпечує збереження ефективності цілепокладання на всіх рівнях організаційно-економічної структури.

Викладення основного матеріалу

Розглянемо підходи до визначення поняття «ціль». Різні джерела по-різному трактують це поняття залежно від описуваної предметної області. Так, у психології «ціль» визначається, як «напрямок орієнтації поведінки» [5, с. 711], як «Психосоціальна якість, що впливає з почуття ініціативи, завдяки яким у дитини поступово зростає здатність до цілеспрямованої поведінки» [6, с. 563], як «спрямованість мислення і поведінки людини на досягнення об'єкта його бажань, фантазій» [7, с. 112].

У *соціальних науках* ціль – це бажаний результат; щось, чого людина прагне досягти або зробити» [8, с. 210], «усвідомлене уявлення про той результат, який повинен бути досягнутий шляхом спрямованих зусиль особистості в ході її взаємодії і спілкування.» [9, с. 402], «усвідомлений образ передбаченого результату, на досягнення якого спрямована дія людини» [10, с. 591].

У військовій справі ціллю називають об'єкт застосування будь-якої зброї, який повинен бути в результаті зруйновано або пошкоджено.

В технічних дисциплінах (в широкому розумінні цього слова, що охоплює предметні

області, де результат може бути виражений в чисельному вираженні) ціллю зазвичай є поліпшення стану будь-яких показників. Однак, можуть висуватися цілі стабілізації, обмеження або підтримання показників в екстремальному стані. [11].

Аналіз представлених визначень дає можливість визначити ціль, як бажаний стан певного набору показників, досягнення якого обмежена часом та іншими ресурсами. Отже, базову структуру цілі складають показники що задають:

- *результат*;
- *ресурси*;
- *час*.

У цілому, запропонована структура відповідає концепції «управління за цілями» та розробленим в її рамках принципом S.M.A.R.T., згідно з яким мета повинна бути:

Specific – конкретна, визначена.

Measurable – вимірна.

Achievable – досяжна.

Relevant – відповідна контексту.

Timed/Time-bounded – прив'язана до точки/інтервалу у часі.

Виконання принципів S.M.A.R.T. в даний час вважається обов'язковим для будь-якої ефективної системи цілепокладання [12, 13].

Ряд сучасних вчених пропонує доповнити принципи S.M.A.R.T. властивостями зв'язності, щоб забезпечити можливість побудови дерева цілей організації [14]. Крім того в умовах децентралізації управління виникають ситуації з постановкою одному підрозділу суперечливих цілей, або таких цілей, що явно перевищують його можливості. У цьому випадку необхідно забезпечувати урахування пріоритетів різних цілей

Таким чином, базова структура цілі може бути розширена за рахунок *додаткових параметрів*:

По-перше, для кожної цілі може бути заданий певний *ранг пріоритету*.

По-друге, в структуру можуть бути включені параметри, що описують її *зв'язок* з цілями і цінностями більш високих рівнів. Це дозволить давати не тільки відповідь на питання «що зробити?», але й на питання «навіщо?».

Таким чином, *розширена структура цілі* являє собою комбінацію параметрів, що задають:

- *результат*;
- *ресурси*;
- *час*;
- *ранг пріоритету*;
- *зв'язок з цілями і цінностями вищих рівнів*.

На практиці при формулюванні цілі керівником додаткові параметри можуть бути пропущені, або задані нечітко. У цьому випадку керований підрозділ має самостійно відновити відсутню інформацію у відповідності зі своїми уявленнями. Від точності відновлення залежить

точність організації подальшого процесу цілепокладання.

Відповідно до принципів системного підходу, система цілепокладання економічної системи складається з ряду підсистем, які на поточному рівні абстракції можна розглядати як однорідні.

Підсистемами системи цілепокладання є керівники всіх рівнів ієрархії, які в літературі по управлінню системами традиційно називаються особами, що приймають рішення (ОПР). Модель інформаційних потоків ОПР і відповідної підсистеми можна представити наступним чином (рис. 1).

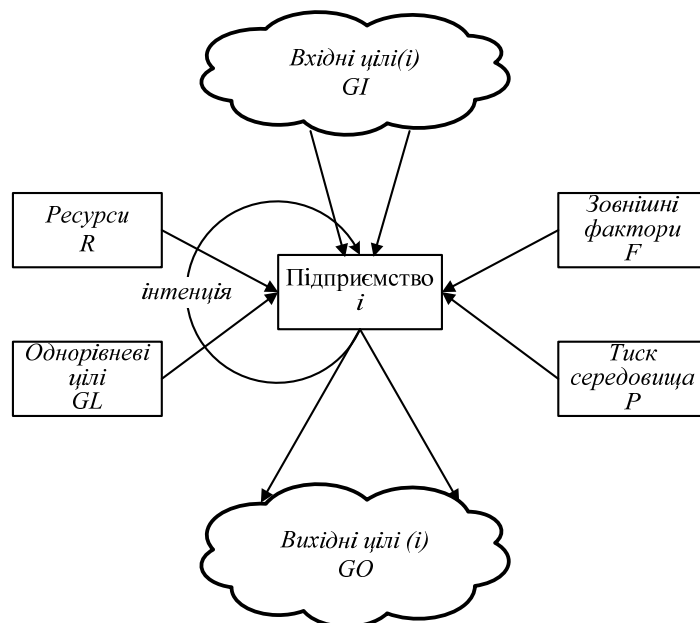


Рис. 1. Системи цілепокладання для структурного елемента економічного конгломерату.

Вхідними потоками підсистеми (i) є цілі, отримані від верхнього рівня керівництва (GI), що виключає її застосування для вищого керівництва конгломерату, яке здійснює генерування стратегічних цілей.

Вихідні інформаційні потоки (вихідні цілі) GO – це цілі, призначені для нижчестоящих рівнів управління, а також однорівневим структурам. Саме адекватне формування цих цілей є сутністю цілепокладальної діяльності ОПР. Можна виділити три основних різновиди вихідних цілей GO

1. цілі, досягнення яких безпосередньо необхідно для досягнення цілей GI .

2. цілі, досягнення яких необхідно для забезпечення нормального функціонування підрозділу i .

3. інші цілі підрозділу i .

Крім вхідної інформації, на формування вихідних цілей впливають також:

Цілі однорівневих підсистем GL . У лінійній ієрархічній системі однорівневі підсистеми не мають налагодженого горизонтальної взаємодії. Однак такі структури характерні лише для невеликих підприємств, де ОПР має можливість тримати під контролем весь процес виконання рішень. На великих підприємствах та об'єднаннях підприємств діють структури управління з розвинутими горизонтальними зв'язками. Так, лінійно-функціональна структура передбачає цілепокладання як по

вертикалі (лінійні керівники), так і по горизонталі (функціональні керівники).

Слід зазначити, що в межах одного рівня управління вихідні цілі одних елементів структури можуть бути вхідними однорівневими цілями інших. Через потенційно велику кількість цілей однорівневих підсистем, на практиці завжди діє механізм, що дозволяє підрозділу фільтрувати те, що безпосередньо пов'язано з його діяльністю. При цьому від ефективності даного механізму багато в чому залежить ефективність цілепокладання в цілому. При необхідності виділяти цілі, одержувані від однорівневих елементів, і цілі, що транслюються іншим однорівневим елементам, будемо позначати відповідно $GL^{in}(i)$ і $GL^{out}(i)$

Ресурси, наявні в розпорядженні ОПР позначимо через R . Сукупність ресурсів, всіх типів, що є в розпорядженні ОПР, або підконтрольних йому. Очевидно, що ресурси, які може використовувати ОПР, можна визначити, як частину загальних ресурсів підприємства. При цьому в більшості випадків для досягнення окремої цілі потрібно менше ресурсів, ніж є у підприємства, ресурси, потрібні для досягнення всієї сукупності цілей перевищують загальні ресурси підприємства. Таким чином, необхідність обліку інформації про ресурси обумовлена тим, що однією з причин виникнення конфлікту цілей є брак

ресурсів для виконання всіх вхідних завдань, внаслідок чого ОПР вимушено перерозподіляє ресурси у відповідності зі своїми уявленнями про пріоритетність цілей.

Фактори зовнішнього середовища F. Сукупність зовнішніх, по відношенню до підприємства *i*, факторів, які впливають на виконання цілей. Очевидно, що множина таких факторів входить до сукупності факторів, що впливають на роботу економічної структури вищого рівня.

Тиск зовнішнього середовища P. Інформаційний потік, який можна інтерпретувати як ступінь примусу з боку зовнішнього середовища до прийняття ОПР того, чи іншого рішення. Тобто термін «зовнішній» слід розглядати по відношенню до ОПР, а не по відношенню до підприємства.

Слід акцентувати увагу на істотному розходженні між факторами зовнішнього середовища і тиском зовнішнього середовища. Перші є об'єктивними проявами економічного і правового поля, в якому працює підприємство. На відміну від них тиск зовнішнього середовища сприймається ОПР суб'єктивно, тобто ступінь його сприйняття, і відповідна реакція ОПР багато в чому визначаються його особистими якостями – вихованням, соціальним статусом і т. п. При цьому, виходячи з даного вище уточнення до поняття «зовнішнього середовища», джерела тиску можуть перебувати не лише за межами підприємства, але і всередині його.

Інтенція IN – схильність ОПР до вибору певного рішення, або певного характеру дій. Є особливою властивістю кожної людини, що розвивається на підставі його темпераменту,

виховання, життєвого досвіду, інтелекту та інших вроджених або набутих якостей.

Дія останніх двох потоків – тиску зовнішнього середовища та інтенції – на поведінку суб'єкта і прийняття їм рішень обґрунтовані в рамках теорії рефлексивного управління. Обидва фактори є суб'єктивними, тобто їх вплив буде індивідуальним для кожного ОПР. По суті, саме вони визначають те, що в одних і тих же умовах та при наявності однакової інформації різні керівники можуть приймати різні рішення. Як інтенція ОПР, так і його реакція на тиск зовнішнього середовища не можуть бути формалізовані і враховані. Тим не менш, в деяких межах можна впливати на ці інформаційні потоки.

З урахуванням вищевикладеного, можна зробити висновок, що сукупність вихідних цілей системи є результатом аналізу і обробки вхідних потоків інформації, з урахуванням тиску зовнішнього середовища та інтенції ОПР:

$$GI(i), GL(i), R(i), F(i), P(i), IN(i) \Rightarrow GO(i)$$

Схематично модель формування цілей для підприємства, або групи підприємств у складі економічного конгломерату, можна уявити як сукупність п'яти основних механізмів:

- фільтрації цілей;
- аналітики;
- формалізації цілей;
- аналізу ресурсів;
- вибору цілей.

Зв'язки цих механізмів один з одним, а також з вхідними та вихідними інформаційними потоками показано на рис. 2.

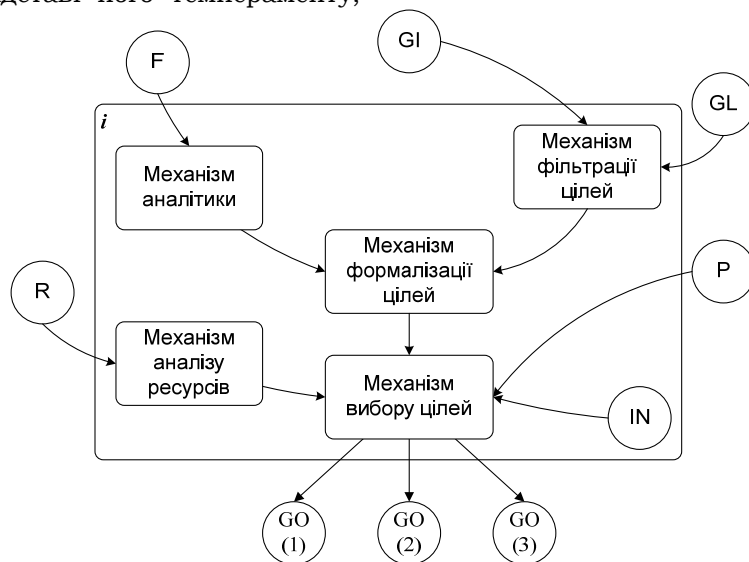


Рис. 2. Механізм формування цілей підприємством у складі економічного конгломерату.

Залежно від розміру і складу підприємства, механізми, які показані на рис. 2, можуть бути як окремими структурними одиницями (наприклад, в складі департаменту

стратегічного планування), так і реалізовуватися особисто керівниками підприємств.

Механізм формалізації цілей служить для формування списку всіх можливих цілей підрозділу – свого роду «програми максимум». При цьому враховується тільки потенційний ефект від досягнення цілей, без прив'язки до наявних у наявності ресурсів. Вхідною інформацією є результати аналізу факторів зовнішнього середовища, а також вищих цілей і однорівневих підрозділів.

Механізм аналітики включає засоби аналізу зовнішніх факторів та їх впливу на процес ціледосягання. У процесі аналізу виявляється перелік найбільш значущих зовнішніх факторів, ступінь і механізми їх впливу на роботу підприємства, складається перспективний прогноз їх зміни.

Механізм фільтрації відсікає цілі із низькою значимістю від подальшого розгляду. Фактично тут відбувається поділ цілей на «важливі» і «неважливі». Необхідність цього механізму зумовлена тим, що ресурси, необхідні підприємствам у складі конгломерату для досягнення всіх цілей (включаючи горизонтальні цілі), як правило, значно перевищують наявні ресурси. Крім того, серед безлічі вхідних цілей можуть зустрічатися такі, що суперечать одна іншій. Тому вже на стадії підготовки до формалізації доцільно виключити свідомо «зайві» цілі.

В рамках *механізму аналізу ресурсів* проводиться формалізація матеріальних, тимчасових і трудових ресурсів, що є у наявності, а також визначаються можливі резерви і межі використання. Результатом роботи цього механізму повинна бути добре структурована довідкова інформація за всіма видами ресурсів підприємства.

Механізм вибору цілей вирішує завдання формування підсумкової комбінації вихідних цілей підрозділу, виходячи зі сформованого раніше набору можливих цілей і наявних ресурсів. Рішення даної задачі є пріоритетною роллю ОПР у процесі цілепокладання та її формалізація в даний час не може бути виконана ефективно. У той же час ефективність діяльності ОПР може бути підвищена шляхом створення і використання в роботі автоматизованої системи підтримки прийняття рішень, що полегшує доступ до довідкової інформації та аналіз ефективності прийнятих рішень.

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВ У СКЛАДІ ЕКОНОМІЧНИХ КОНГЛОМЕРАТІВ

Михайлик Д.П., к.е.н., доцент, Кафедра Міжнародних економічних відносин, Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій, 69041, м. Запоріжжя, вул. Кияшка, 16Б, E-mail: D.Mikhaylik@econom.zp.ua, Контактний тел.: 050-590-74-71, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2425-0437>

Дане дослідження вирішує проблему трансляції глобальних корпоративних цілей і цінностей на всі рівні організаційної ієрархії, яка є актуальною для економічних конгломератів, інтегрованих підприємств та багатьох інших суб'єктів економічної діяльності. **Предметом** дослідження є методи ефективного формування цілей економічних систем із багаторівневою організаційною структурою. **Метою** даного

Як вже було згадано вище, більшість перерахованих механізмів в існуючих структурах управління реалізуються самим ОПР. Виняток становлять механізми аналізу ресурсів та аналітики зовнішніх факторів. У той же час сучасні інтелектуальні технології підтримки прийняття рішень дозволяють формалізувати частину цих операцій [15]. В цьому контексті слід звернути увагу на те, що ефективність діяльності ОПР значною мірою залежить від ефективності роботи механізму фільтрації. В існуючих системах управління фільтрація цілей практично цілком покладена на керівника, що відображено на рис. 2 через участь в роботі механізму інтенції і тиску зовнішнього середовища. Однак, судячи з того, що «вміння розставляти пріоритети» цінується як одне з найбільш важливих якостей керівника, здібності до цього є лише у небагатьох. Тому формалізація механізму фільтрації цілей є одним з найважливіших завдань з формування системи цілепокладання підприємств у складі економічних конгломератів. Рішення цієї задачі може бути отримано через реалізацію системи управління пріоритетами.

Ще одним компонентом, який може бути включений в систему управління цілепокладанням, є механізм формалізації цілей. Його реалізація передбачає автоматизацію процесів ув'язування цілей з наявними ресурсами та іншими обмеженнями, тобто забезпечення виконання умови «досяжності» з комплексу принципів S.M.A.R.T.

Висновки.

Запропонований механізм дозволяє забезпечити формування цілей та збереження ефективності цілепокладання на всіх рівнях організаційно-економічної структури підприємств у складі економічних конгломератів. Реалізація механізмів формування цілей підсистем у складі системи підтримки прийняття рішень підвищить ефективність діяльності економічних суб'єктів, а також ефективність системи управління в цілому. Подальші дослідження в даному напрямку повинні передбачати деталізацію окремих механізмів і доведення їх до стадії практичної реалізації.

дослідження є синтез ефективного механізму формування цілей підприємств у складі економічних конгломератів, який забезпечує збереження ефективності цілепокладання на всіх рівнях організаційно-економічної структури. **Методологічною основою** дослідження є концепція «управління за цілями» та принципах S.M.A.R.T, які розширено та доповнено з метою забезпечення зв'язності цілей на різних рівнях корпоративної організаційної структури. В дослідженні також використовуються елементи методології рефлексивного управління та принципи системного підходу та системного аналізу. Для досягнення поставленої мети в статті запропоновано розширену структуру цілі, яку представлено через комбінацію параметрів, що задають результат, ресурси, час, ранг пріоритету, зв'язок з цілями і цінностями вищих рівнів. Підприємства та їх підсистеми у рамках корпоративної структури, запропоновано розглядати як однорідні елементи системи цілепокладання. Ці припущення дозволили розробити універсальний механізм формування цілей із використанням принципів рефлексивного управління. Такий механізм враховує вхідні цілі, цілі однорівневих структур, інтенцію та тиск на особу, що приймає рішення, наявні ресурси. **Результати** дослідження можуть бути використані для вдосконалення системи цілепокладання підприємств та організацій із складною організаційною структурою, а також їх об'єднань. **Висновок:** Реалізація механізмів формування цілей підсистем у складі системи підтримки прийняття рішень підвищить ефективність діяльності економічних суб'єктів, а також ефективність системи управління в цілому.

Ключові слова: конгломерат, інтегроване підприємство, ціль, цілепокладання, структура цілі, рефлексивне управління.

Література

1. Рубул Ю. Динаміка розвитку маркетингових систем, розвиток інновацій і завдання маркетингової політики. *Підприємництво та інновації*. 2019. № 9. С. 43-48. <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.6>
2. Зеніна-Біліченко А. С. Реалізація функції цілепокладання і розвитку підприємств в системі управління. *Ефективна економіка*. 2010. № 9. http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_9_16
3. Sarantis D., Charalabidis Y., Askounis D. A goal-driven management framework for electronic government transformation projects implementation. *Government Information Quarterly*. 2011. Vol. 28 (1). P. 117-128. <https://doi.org/10.1016/j.giq.2009.10.006>.
4. Chang J., Jiang J., Klein G., Wang E. Enterprise system programs: Goal setting and cooperation in the integration team. *Information & Management*. 2019. Vol. 56(6). P. 103-137. <https://doi.org/10.1016/j.im.2018.12.005>.
5. Жмуров В.А. Большая энциклопедия по психиатрии. 2-е изд. Элиста: Джангар, 2012. 864 с.
6. Хьелл Л., Зиглер Д. Глоссарий к «Теории личности». 3-е изд. СПб.: Питер, 2009. 608 с.
7. Лейбин В. Словарь-справочник по психоанализу. М.: АСТ, 2010. 145 с.
8. Чаадини Р., Кенрик Д., Нейберг С. Социальная психология: глоссарий к книге. СПб.: Прайм-Еврознак, 2002. 256 с.
9. Кондратьев М. Ю., Ильин В. А. Азбука социального психолога-практика. М.: ПЕР СЭ, 2007. 464 с.
10. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Словарь конфликтолога. 3-е изд М.: ЭКСМО, 2010. 656 с.
11. Цель. Матеріали Вільної енциклопедії. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Цель> (дата звернення: 15.08.2020).
12. Боссиди Л. Чаран Р. Исполнение. Система достижения целей. М.: Альпина Паблишер, 2012. 328 с.
13. Andersen E. S., Grude K. V., Haug T. Goal directed project management: effective techniques and strategies. 4th ed. London: Kogan Page Publishers, 2009. 272 p.
14. Серета Г. Досвід університетів в області впровадження КРІ-показників досягнення стратегічних цілей. *Економіка і організація управління*. 2018. № 4 (32). С. 86-99. <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2018.4.9>
15. Лисенко Ю.Г., Мінц О.Ю. Моделювання інноваційних інтелектуальних систем прийняття рішень в економіці. *Нейро-неіткі технології моделювання в економіці*. 2017. № 6. С. 90-141. <https://doi.org/10.33111/nfmte.2017.090>

References

1. Robul Y. (2019) Dynamics of development of marketing systems, development of innovations and tasks of marketing policy. (Dynamika rozvytku marketynhovykh system rozvytok innovatsii i zavdannia marketynhovoї polityky.) *Pidpriemnytstvo ta innovatsii*, 9, 43-48. <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.6>
2. Zienina-Bilichenko A. S. (2010) Implementation of the function of goal setting and development of enterprises in the management system (Realizatsiia funktsii tsilepokladannia i rozvytku pidpriemstv v systemi upravlinnia). *Efektivna ekonomika*, http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_9_16
3. Sarantis D., Charalabidis Y., Askounis D. (2011) A goal-driven management framework for electronic government transformation projects implementation. *Government information quarterly*, 28 (1), 117-128. <https://doi.org/10.1016/j.giq.2009.10.006>.
4. Chang J., Jiang J., Klein G., Wang E. (2019) Enterprise system programs: Goal setting and cooperation in the integration team. *Information & Management*, 56(6), 103-137. <https://doi.org/10.1016/j.im.2018.12.005>.
5. Zhmurov V.A. (2012) *Great encyclopedia of psychiatry (Bol'shaya entsiklopediya po psikhiatrii)*. (2nd ed.). Elista: Dzhangar.

6. Hjelle L., Ziegler D. (2009) *Glossary to Personality Theories*. (3rd ed.). SPb: Piter
7. Leibyn V. (2010) *Dictionary of psychoanalysis (Slovar-spravochnik po psihoanalizu)*. Moscow: AST
8. Kenrick, D. T., Neuberg, S. L., & Cialdini, R. B. (2010). *Social psychology: Goals in interaction* (5th ed.). Boston, MA: Allyn & Bacon.
9. Kondratev M. Yu. Ylyn V. A. (2007) *Alphabet of social psychologist-practitioner (Azbuka socialnogo psihologa-praktika)*. Moscow: PER SE.
10. Ancupov A.Ya., Shipilov A.I. (2010) *Dictionary of conflictology (Slovar konfliktologa)*. (3rd ed.) Moscow: EKSMO.
11. Goal (n.d). in *Wikipedia*. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Цель>.
12. Bossidy, L.; Charan, R. (2002). *Execution: The Discipline of Getting Things Done*. Moscow: Albina Publisher.
13. Andersen E. S., Grude K. V., Haug T. (2009) *Goal directed project management: effective techniques and strategies* (4th ed.) London: Kogan Page Publishers
14. Sereda H. (2018) *Experience of universities in the field of implementation of KPI-indicators to achieve strategic goals. (Dosvid universytetiv v oblasti vprovadzhennia kpi-pokaznykiu dosiahnennia stratehichnykh tsilei)*. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, 4 (32), 86-99. <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2018.4.9>
15. Lysenko Yu.H. Mints O.Yu. (2017) *Modeling of innovative intelligent decision-making systems in economics (Modeliuvannia innovatsiinykh intelektualnykh system pryiniattia rishen v ekonomitsi)*. *Neuro-fuzzy modeling technologies in economy*, 6, 90-141. <https://doi.org/10.33111/nfmte.2017.090>

РОЛЬ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФУНКЦІЙ МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Проскурніна Надія Вікторівна

канд. екон. наук, доцент

завідувачка кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця

просп. Науки, 9-А, Харків, 61166, Україна

e-mail: nadiyaproskurnina@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8587-0467>

Предметом статті є дослідження трансформації класичних функцій маркетингу (аналітичної, виробничої, збутової та управління і контролю) під впливом факторів розвитку ринку і трансформації маркетингу в умовах структурних зрушень в економіці. Функції маркетингу є сукупністю певних видів діяльності, що здійснюються операторами роздрібною торгівлі як учасником ринку. Метою статті є визначення ролі трансформації функцій маркетингу для забезпечення інноваційного розвитку підприємств. Завданням статті є вивчення поступового розвитку маркетингу та змінних процесів, які відбувались із його функціями під впливом трансформаційних явищ в економіці. Адже, розвиток онлайн-торгівлі вимагав нових підходів до розуміння класичних функцій і стало вкрай важливим зацікавити споживача та змусити його зробити замовлення в певному інтернет-магазині. Використовуються загальнонаукові методи: аналітичний метод, який допомагає виокремлювати в об'єкті історичного дослідження етапи розвитку підходів до сутності маркетингу; метод індукції – для узагальнення підходів до напрямів трансформації маркетингу. Отримано такі результати: розробка систем маркетингу в рамках не самих підприємств-виробників, а всередині операторів роздрібною торгівлі з метою збуту продукції кінцевим споживачам стає основою функції управління та контролю. Виявлено, що в сучасних умовах функції контролю над виробництвом з метою збуту стали виконувати відділи маркетингу операторів роздрібною торгівлі, які стали вивчати ринок і видавати замовлення на виробництво з метою збуту. Таким чином, маркетинг стає посередником між підприємствами-виробниками та операторами роздрібною торгівлі. Висновки: на основі трансформованих функцій маркетингу виділено бізнес-процеси в області маркетингу, які виконуються оператором роздрібною торгівлі. Узагальнено, що ефективний план маркетингових інвестицій повинен враховувати всі види діяльності, які здатні допомогти оператору роздрібною торгівлі впливати на споживчий попит і реалізувати потенціал прибуткового зростання. Оператор роздрібною торгівлі повинен розробляти прості, гнучкі інструменти оптимізації, використовуючи для оцінки якісні та кількісні показники.

Ключові слова: трансформація, функції маркетингу, маркетинг роздрібною торгівлі, бізнес-процеси

Постановка проблеми. Зміна ринкових умов призводить до переоцінки ролі маркетингу, з одного боку, і падіння його ефективності – з іншого.

По-перше, змінюються чинники попиту. Сьогодні у споживача більш високі очікування щодо якості, вигоди, він більш усвідомлено ставиться до ціни, цінності товару. Посилюється значущість емоційного впливу товару на споживача. Ростуть знання споживачів про товари і технології і прагнення їх до технічної творчості. Підвищується увага до заощадження і раціонального використання отриманих доходів, здорового способу життя, навколишнього середовища. Міграційні процеси сприяють формуванню малих ринків і індивідуального нетипового попиту на товари.

По-друге, змінам піддаються фактори ринку. Випускається все більше товарів,

схожих один на одного. Зростає роль факторів новизни. Посилюється конкуренція. Створювати конкурентні переваги стає все складніше. Глобалізація зв'язків і концентрація капіталу сприяють посиленню влади великих вертикально і горизонтально інтегрованих корпорацій. При зростанні числа торгових марок і найменувань в одній товарній категорії число конкурентів зменшується. Життєвий цикл продуктів скорочується. Формується електронна економіка, яка б знижує трансакційні бар'єри між виробниками і споживачами.

По-третє, змінюються чинники виробництва: розвиваються гнучкі і автоматизовані виробництва, логістичні технології швидкої доставки дрібних вантажів. З'явилися швидкодійні платіжні, маркетингові, логістичні, інформаційні комунікації, системи

зв'язку, доступні індивідуальним споживачам і малим підприємствам.

Зміна ринкових умов вимагає трансформації маркетингу і його інструментів, пошуку нових механізмів [1]. Нетиповий попит на інновації неможливо прогнозувати на основі стандартних маркетингових технологій, статистично він мало помітний і пов'язаний з ризиком. Такі традиційні інструменти, як маркетингові дослідження, портфельний аналіз, сегментування, позиціонування і навіть звичні методи просування, виявляють свою обмеженість при виведенні нових продуктів на приховані ринки і ринки, що зароджуються. На зміну приходить сучасний маркетинг, заснований на знанні споживача про товарні властивості продукції, на технології її виробництва, сферах і умовах використання, можливості гнучкого підприємства-виробника. Це маркетинг відносин і баз даних, маркетинг немасових комунікацій, інтегрований маркетинг. Якщо традиційний маркетинг орієнтований на збільшення обсягів продажів, ринкової частки, то сучасний маркетинг – на формування цінності на ринку і підвищення вартості активів, в тому числі нематеріальних.

Метою статті є визначення ролі трансформації функцій маркетингу для забезпечення інноваційного розвитку підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню розвитку маркетингу та його трансформації в новітніх умовах господарювання присвячені праці таких вчених як Андреевої О., Анн Х., Армстронга Г., Бойчука І., Бурак О., Бутчера С., Гросул В., Карлофа Б. Котлера Ф., Куденко Н., Лупчука В., Манна І., Окандера М., Підкамінного І., Савицької Н., Черненко О., Шталь Т. Проблематика інноваційного розвитку підприємств розкрита у працях Іскандерової Т., Лігоненко Л., Підкамінного І., Ястремської О. Але вплив структурних зрушень в економіці на функції маркетингу в умовах інноваційного розвитку підприємств роздрібної торгівлі розкрито недостатньо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розширення товарної гами виробленої продукції і широкі можливості використання мережі Інтернет для забезпечення збуту виробів і послуг дозволяють по новому поглянути на застосування функцій маркетингу в умовах інноваційної економіки. Ці події послужили сигналом до початку осмислення процесів, які поступово звикають називати «кризою маркетингу» [13]. Хоч би яка була сутність вкладу маркетингу в добробут корпорацій, в кінці кінців, значні бюджети, що виділяються на нього протягом десятиліть, почали привертати увагу і навіть викликати критику. Ця критика часом стала настільки серйозною, що з'являються сумніви в самих

основах сучасного маркетингу. Особливо ця критика стосується невдоволення високих витрат на маркетинг.

В результаті конкуренції на ринку знижується показник лояльності покупця, інновації заміщуються продовження модельних рядів, в той час як дійсно нові продукти і нові ринки з великими зусиллями доводять своє право на життя. Технологія, замість того щоб посилювати різноманітність продуктів і послуг, поступово її стирає. Акцент зусиль з просування товару зсувається з виробників на магазини. Усвідомлюючи ці негативні тенденції, багато керівників підприємств починають цікавитися, наскільки обґрунтовані високі витрати на маркетинг.

Важливим є правильна оцінка, який з ринкових сегментів в довгостроковому періоді принесе найбільший прибуток. Якщо цього не зробити, маркетингологи можуть витратити занадто багато зусиль даремно, придумуючи і розкручуючи бренди в тих сегментах, які не дадуть очікуваної віддачі. Будь-який професійний бренд-менеджер враховує неминучі зміни, а маркетингологи, навпаки, традиційно сегментують ринок на основі показників даного моменту – розміру, доходу, віку, етнічної приналежності різних цільових груп, інформації про їх моделі споживання та лояльності, їх способі життя, потребах і настроях [2, с. 102].

Хоча у традиційного способу сегментування є безперечні переваги, користуючись ним, лідируючі підприємства ризикують «поставити» на ненадійні в довгостроковому плані споживчі групи. Щоб вирішити питання про переорієнтування змін сегмента, маркетингологам необхідно навчитися вловити тенденції, що зароджуються, зрозуміти, як вони будуть впливати на сегмент, і оцінити, як цей вплив позначиться на майбутньої прибутковості.

Історично в 50-70-і рр. ХХ століття конкурентна боротьба будувалася на основі брендів підприємств-виробників [4]. У цей період маркетинг ґрунтувався на двох важливих чинниках: розробка нових товарів і вміння будувати взаємини підприємства зі своїми замовниками і споживачами. В кінці ХХ століття в зв'язку з ростом потреб покупців, на ринок безперервним потоком надходили як нові моделі відомих товарів, так і багато нових розробок виробничого і споживчого призначення. У той же час поширення телебачення і поява комерційних каналів дало підприємствам-виробникам можливість створити новий вид взаємовідносин зі споживачами. Стало ясно, що при порівняно невеликих витратах телебачення може створити підприємству гарну репутацію і вселити до нього довіру. Створювалися не тільки нові продукти, а й формувалися нові бренди, які виявилися надзвичайно стійкими.

Однак з часом вплив цих факторів знизився. На розвиток системи збуту стали впливати нові чинники.

У більшості європейських країн у другій половині ХХ століття почалася трансформація збутової мережі шляхом розростання мережі операторів роздрібно́ї торгівлі [6, с. 61]. У зв'язку з ростом споживчого попиту невеликі магазини стали поступатися місцем створюваним великим операторам роздрібно́ї торгівлі – торговим мережам. У всіх країнах мережі супермаркетів розвивалися в умовах повоєнного споживчого буму, поступово витісняючи незалежні і кооперативні бакалійні та гастрономічні магазини. Завдяки володінню монопольними позиціями і кращому використанню нових інформаційних технологій, великим операторам роздрібно́ї торгівлі вдається точніше відстежувати поведінку споживачів і визначати передбачувані зміни в їх попиті [5, с. 37].

Витіснення з ринку малих і середніх операторів роздрібно́ї торгівлі і зростання позицій великих торгових мереж створило основу для розробки ними товарних знаків. Під цими товарними знаками торгівлі мережі стали замовляти призначену для збуту продукцію. В результаті значимість товарних знаків виробників стали знижуватися. Виникла конкуренція між товарами однакового призначення, з однаковими характеристиками, але пропоновані покупцям під товарними знаками і підприємств-виробників, і торгових мереж. У зв'язку з посиленням цієї конкуренції підприємства-виробники брендів товарів стали оголошувати про зниження цін або про припинення їх підвищення у відповідь на дії конкурентів – торгових мереж [9, с. 344].

Змінилася і структура зайнятості в фахівців, зайнятих маркетингом і організацією продажів. Персонал, який займався продажами зі складу, був замінений менеджерами з продажу груп товарів, і велика частина продукції тепер

розподіляється по магазинах через централізовані склади, створюваними самими роздрібними компаніями – тим самим ефективно утримуючи виробника «на відстані» від споживача.

Таким чином, витісняючи неефективні методи збуту і виторговуючи у постачальників все більші цінові знижки, супермаркети знижують свої витрати і мають можливість знижувати ціни товарів, використовуючи методи прямої цінової конкуренції. Істотною частиною зекономлених ресурсів була вкладена в розширення асортименту пропонованих товарів [10]. Третім напрямком докладання зусиль стало закріплення репутації брендів супермаркетів за високоякісними товарами, що продаються під їх торговими знаками.

Новою тенденцією в розвитку операторів роздрібно́ї торгівлі стала поява магазинів-дискаунтерів [7]. Такі оператори роздрібно́ї торгівлі стали відкривати на перехрестях вулиць невеликі магазини з мінімальним штатом. Такі магазини продають виключно швидко реалізовані товари (часто відразу з транспортних ящиків) і пропонують ряд товарів під своїм товарним знаком без високої доданої вартості, пов'язаної з рекламою, транспортуванням і зберіганням брендів товарів.

Важливою тенденцією розвитку збутової системи роздрібно́ї торгівлі є поява споживчих клубів (об'єднань покупців за інтересами), які також починають впливати на традиційні канали роздрібно́ї торгівлі. Перехоплюючи канали реалізації у великих супермаркетів, ці клуби збільшують свою частку в продажах майже за всіма категоріями товарів [12].

Провідні фахівці у сфері маркетингу виділяють такі напрями розвитку маркетингу: маркетинг як основа управлінського мислення, маркетинг як управлінська функція та маркетинг як набір спеціалізованого інструментарію (табл. 1).

Таблиця 1

Трансформація маркетингу в умовах структурних зрушень економіки*

Напрямок трансформації	Трансформаційні зміни
Маркетинг як основа управлінського мислення	Швидкоплинна мода на той чи інший товар збільшує потенціал мікро сегментації цільових ринків з метою найбільшого задоволення потреб усіх категорій споживачів. Зростання конкуренції та широке використання нових технологій призводить до появи все більшої кількості продукції. Однак споживачеві потрібна якісна продукція, він знає стандарти якості і вимагає від виробників дотримання цих стандартів. Експансія закордонних підприємств на внутрішній ринок країни призводить до кризи торгових марок. На перший план при майже однаковому товарному асортименту виходить рівень обслуговування та цінова політика. Все більша кількість товарів стає стандартизованою, відходять у минуле товари особливого попиту.
Маркетинг як управлінська функція	Тенденція укрупнення форм підприємницької діяльності призводить до руйнування існуючих ієрархій, створення союзів та мереж. Один керівник вже не в змозі ефективно керувати великими підприємствами. Тому створюються компактні бізнес-одиниці або самокеровані команди,

Напрямок трансформації	Трансформаційні зміни
	що відповідають за певний напрямок господарської або управлінської діяльності, тобто відбувається поєднання локальних та глобальних підходів до управління. Реінжиніринг основних бізнес процесів призводить їхнього оптимального узгодження, збільшення чіткості та швидкості їх реалізації та контролю результатів. Стандартизація управлінських процедур на всіх рівнях робить прозорою зону відповідальності кожного керівника, що стимулює їх творче мислення для досягнення ефективних результатів. Керівник підприємства перестає бути просто керівником, він стає наставником, лідером, до якого прагнуть функціональні топ-менеджери, що формує певну корпоративну культуру, етику та відданість власному підприємству.
Маркетинг як набір спеціалізованого інструментарію	Прагнучі задовольнити потреби споживача, підприємства впроваджують інновації. Це можуть бути як інновації у виробництві продукції, так і інновації у сфері просування та збуту продукції. Відбувається поглиблений діалог зі споживачем, його реакція на інновацію відслідковується на ранніх стадіях використання або споживання продукції. На кожну реакцію споживача відбувається швидкий зворотний зв'язок від виробника або оператора торгівлі, формуються партнерські відносини у ланцюзі створення цінності. Широке поширення інформаційно-комунікаційних технологій призводить до конвергенції товарів і послуг, збільшується кількість інтернет-магазинів, деякі послуги цілком переходять у віртуальне середовище.

*Складено автором на основі [11, с.192-193]

Функції маркетингу є сукупністю певних видів діяльності, що здійснюються операторами роздрібною торгівлі як учасником ринку. Серед основних функцій маркетингу виділяють аналітичну, виробничу, збутову функції та функції управління і контролю [3, с. 94].

Аналітична функція відповідає за аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, вивчення тенденцій розвитку ринку, потреб споживачів. Організація виробництва нових товарів і нових технологій, управління якістю і конкурентоспроможністю готової продукції входять до виробничої функції маркетингу. Основна мета збутової функції – організація системи збуту і просування продукції і стимулювання збуту. Функція управління і контролю пов'язана зі створенням раціональних організаційних структур управління та можливістю своєчасного контролю і моніторингу маркетингової діяльності.

Формування нової ринкової ситуації, трансформація маркетингу в умовах структурних зрушень економіки мало наступний вплив на класичні функції маркетингу (рис. 1).

Трансформована аналітична функція маркетингу складається з вивчення поведінки споживача при покупці і споживанні товару. Споживачі, перебуваючи перед полицями супермаркету, за якісь секунди роблять вибір як мінімум двох третин усіх покупок. У зв'язку з цим виникає питання визначити як на вибір покупця впливає навколишнє оточення, стан полиць, дизайн упаковки, а так само ціни і зорові образи.

Виробнича функція маркетингу трансформується у функцію вироблення цінності для споживача, а не конкретного товару. На передній план виходить аналіз ланцюжка створення загальної споживчої цінності товарів. Сюди входять закупівлі, логістика та найважливіші особливості процесу покупки. Тут зі значним ефектом можуть бути використані нові технології (наприклад, дані, одержувані безпосередньо з торгових терміналів) і нові методи дослідження ринку (наприклад, аналіз поведінки споживачів в ситуації альтернативного вибору).

Одне з нових завдань відділів маркетингу операторів роздрібною торгівлі – забезпечення зв'язку між споживачами і роздрібними торговими точками. Однаково важливою буде здатність інтерпретувати потреби споживачів і операторів роздрібною торгівлі, а також відстежувати, як і наскільки їх продукти задовольняють ці потреби. Такий підхід означав би щось більше, ніж виробництво і розподіл продукції за роздрібними торговими точками. Він би включав в себе розробку товару, який би як відповідав вимогам, що пред'являються операторами роздрібною торгівлі, так і вирішував проблему доставки продукції до споживача. Це сприяє створенню торгово-промислових кластерів, які є об'єднанням виробників та операторів роздрібною торгівлі, що значно конкурентні переваги окремих підприємств у результаті синергетичного ефекту та раціонального використання усіх видів ресурсів. Наприклад при розробці та тестуванні інноваційних продуктів таке об'єднання зусиль виробників

та операторів торгівлі дозволить здійснювати повний цикл технологічного супроводу протягом усього життєвого циклу нового

товару, відстежити реакцію споживачів від його створення до реалізації та після продажного обслуговування [8, с. 128].



Рис. 1. Трансформація функцій маркетингу операторів роздрібної торгівлі

Саме це трансформує збутову функцію маркетингу, важливо стає будувати стійкий канали комунікації виробник-роздрібний оператор-споживач. Також розвиток онлайн-торгівлі вимагає нових підходів до каналів розподілу, стає важливим зацікавити споживача та змусити його зробити замовлення в певному інтернет-магазині. Вироблення власного стилю, дизайну та унікальних торгових пропозицій, трансформація планів мерчандайзингу стають першочерговими завданнями відділу маркетингу оператора роздрібної торгівлі.

Розробка систем маркетингу в рамках не самих підприємств-виробників, а всередині операторів роздрібної торгівлі з метою збуту продукції кінцевим споживачам стає основою функції управління та контролю. Тобто якщо раніше маркетинг розумівся як система заходів відділу маркетингу підприємства-виробника як засіб контролю над виробництвом з метою збуту, то тепер ці функції стали виконувати відділи маркетингу операторів роздрібної торгівлі, які стали вивчати ринок і видавати замовлення на

виробництво з метою збуту. Таким чином, маркетинг стає посередником між підприємствами-виробниками та операторами роздрібної торгівлі.

Для керуючих маркетинговими підрозділами реклама, обсяг продажів і стимулювання збуту більше не є першочерговими завданнями. Замість цього пріоритетними стають завдання з розробки планів виробництва [11, с. 40]. Фактично вони приймають на себе функції не маркетингових підрозділів, а в майбутньому можуть поставити під контроль і організацію виробництва.

Діяльність операторів роздрібної торгівлі є сукупністю різних бізнес-процесів, які можна визначити як набір повторюваних дій, які перетворюють вхідну інформацію в кінцевий продукт відповідно до попередньо встановлених цілей діяльності оператора роздрібної торгівлі [14].

На основі трансформованих функцій маркетингу виділимо бізнес-процеси в області маркетингу, які виконуються оператором роздрібної торгівлі:

- постановка мети і розробка плану маркетингу. На підставі проведених маркетингових досліджень та оцінки можливостей оператора роздрібної торгівлі в області маркетингу визначаються мета, параметри плану маркетингу, його місце і взаємозв'язки у загальній структурі бізнес-процесів (рис.2);

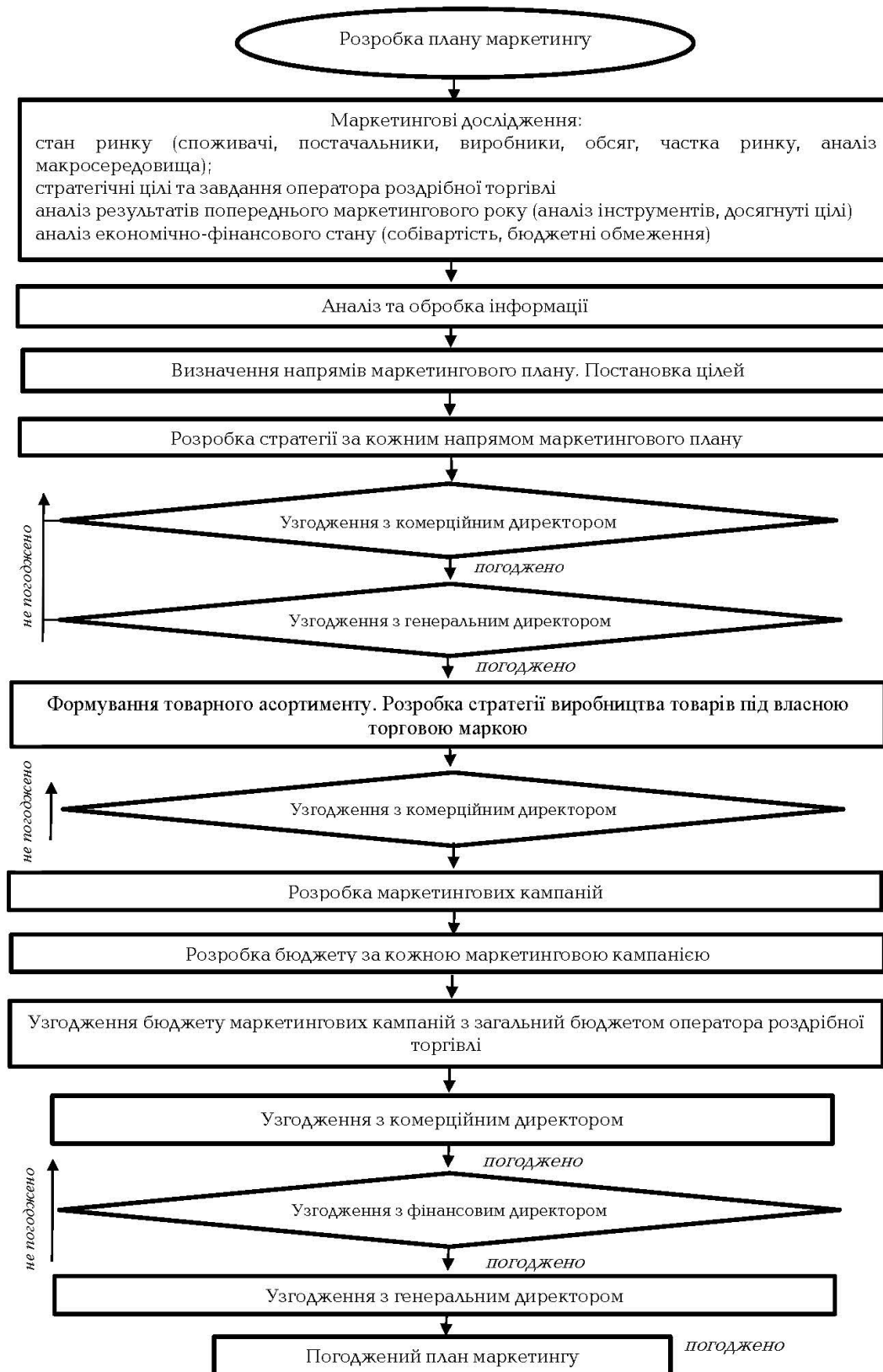


Рис. 2. Бізнес-процес розробки плану маркетингу*

*Складено автором за матеріалами: [12]

- аналіз кон'юнктури ринку є основою для розробки тактики і стратегії задоволення потреб споживачів оператором роздрібною торгівлі, прогнозу кон'юнктури ринку і стану конкуренції. Аналіз ринку дозволяє: визначити параметри ринку, визначити і оцінити конкурентів; вивчити попит споживачів на товар (послугу); вивчити товар, його місце на ринку і ступінь задоволення потреб покупців; прогнозувати можливість товару; визначити напрямки діяльності з метою задоволення мінливих потреб покупців;

- аналіз товарного асортименту і планування замовлення нових товарів або розробка товарів під власною торговою маркою – необхідно чітко представляти можливості існуючого асортименту, стадії життєвого циклу товарів, які є складовими товарного асортименту, своєчасне планування введення новинок у товарний асортимент і виведення збиткових товарів, формування унікальних торгових пропозицій з метою гармонізації товарного асортименту;

- розробка критеріїв ранжирування споживачів / постачальників і програм підвищення їх лояльності;

- ціноутворення, розробка планів продажів і замовлень. Розробка цінової політики, що дозволяє сформувати найбільш ефективний обсяг продажів;

- організація системи руху товару і взаємодії підрозділів оператора роздрібною торгівлі в реалізації ринкової стратегії. Це дозволить планувати і контролювати переміщення товарів від виробника/постачальника торгових точок з метою задоволення потреб споживачів і з вигодою для оператора роздрібною торгівлі;

- розробка плану заходів з просування власних торгових марок або бренду торгових мереж. Виведення бренду на ринок являє собою поєднання технології менеджменту з унікальним творчим процесом створення і просування бренду. У бізнес-процесі необхідно виділити наступні основні етапи формування бренду: системний аналіз (комплексний маркетинговий аналіз, визначення концепції бренду, стратегії позиціонування); систематизація та аналіз даних (розробка brand-name, розробка упаковки, тестування сприйняття елементів бренду за допомогою цільових груп); правовий захист бренду; розробка стратегії просування; оцінка заходів брендингу.

Бізнес-процеси охоплюють весь спектр маркетингової діяльності. Ефективний план

маркетингових інвестицій повинен враховувати всі види діяльності, які здатні допомогти оператору роздрібною торгівлі впливати на споживчий попит і реалізувати потенціал прибуткового зростання. Оператор роздрібною торгівлі повинен розробляти прості, гнучкі інструменти оптимізації, використовуючи для оцінки якісні та кількісні показники. Для забезпечення високої ефективності бізнес-процесу необхідно розробити організаційне забезпечення його виконання, процедури моніторингу та аналізу якості та ефективності його реалізації [10].

Методи трансформації маркетингу, випробувані в минулі кризи, сьогодні вже не придатні для застосування. Нові фактори розвитку ринку, а також трансформація маркетингу і каналів розподілу вимагають нових методів ефективного господарювання, тому що методи, які працювали раніше наразі є неефективними [14]. У минулому маркетингологи зазвичай орієнтувалися на великих прибуткових споживачів, регіони і ринкові сегменти. Але глобальні економічні зрушення мають неочікуваний вплив на споживачів і ринки. Такий вплив майже неможливо заздалегідь прорахувати, необхідно вміти швидко адаптуватися до нових вимог ринку і потреб споживача. В умовах обмежених маркетингових бюджетів, маркетингологи використовували традиційні канали реклами – телебачення або друковані видання, і не звертали на такі канали, як Інтернет, соціальні мережі. Комерційним директорам слід враховувати вподобання споживачів щодо отримання інформації про операторів роздрібною торгівлі.

Висновки. Таким чином, в умовах зміни ринкової ситуації і зростання впливу нових факторів функції маркетингу операторів роздрібною торгівлі проходять процес трансформації. Сутність цієї трансформації полягає в тому, щоб розглядати маркетинг як економічний процес в діяльності оператора роздрібною торгівлі, а не як сукупність завдань одного відділу. У цьому випадку структура оператора роздрібною торгівлі будується не за виконуваними функціям – маркетинг, продаж і виробництво, а за основними бізнес-процесами, таким як розробка власних торгових марок, оптимізація системи доставки до кінцевого споживача. У такій структурі проблеми в основному вирішуються в місцях їх виникнення без затримки у функціональних підрозділах.

THE ROLE OF TRANSFORMATION OF MARKETING FUNCTIONS TO ENSURE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RETAIL ENTERPRISES

Nadiia Proskurnina, PhD (Economics), Associate Professor, Head of the Department of International Economics and Management, of Foreign Economic Activity of an Enterprise, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, ave. Nauki, 9-A, Kharkiv, 61166, Ukraine, e-mail: nadiyaproskurnina@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8587-0467>

The subject of research is the study of the transformation of classical marketing functions (analytical, production, sales and management and control) under the influence of market development factors and the transformation of marketing in the context of structural changes in the economy. Marketing functions are a set of certain activities carried out by retail operators as a market participant. The aim is to determine the role of the transformation of marketing functions to ensure the innovative development of enterprises. The objective is to study the gradual development of marketing and exchange processes that occurred with its functions under the influence of transformational phenomena in the economy. After all, the development of online commerce required new approaches to understanding the classic features and it became extremely important to interest the consumer and force him to place an order in a particular online store. General scientific methods are used: analytical method, which helps to highlight the stages of development of approaches to the essence of marketing in the object of historical research; induction method - to generalize the approaches and directions of marketing transformation. The following results of the study was the conclusion that the development of marketing systems not within the manufacturers themselves, but within retail operators in order to sell products to end users becomes the basis of the management and control function. It is revealed that in modern conditions the functions of control over production for the purpose of sale began to be performed by the marketing departments of retail operators, began to study the market and issue orders for production for the purpose of sale. Thus, marketing becomes an intermediary between manufacturers and retail operators. Conclusions: on the basis of the transformed marketing functions the business processes in the field of marketing which are carried out by the retail operator are allocated. It has been proven that an effective marketing investment plan must take into account all activities that can help the retail operator to influence consumer demand and realize the potential for profitable growth. The retailer should develop simple, flexible optimization tools using qualitative and quantitative indicators to evaluate.

Keywords: transformation, marketing functions, retail marketing, business processes

РОЛЬ ТРАНСФОРМАЦИИ ФУНКЦИЙ МАРКЕТИНГА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Проскурнина Надежда Викторовна, канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедры международной экономики и менеджмента ВЭД, Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця, просп. Науки, 9-А, Харьков, 61166, Украина, e-mail: nadiyaproskurnina@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8587-0467>, Publons: O-1881-2018

Предметом статьи является исследование трансформации классических функций маркетинга (аналитической, производственной, сбытовой и управления и контроля) под влиянием факторов развития рынка и трансформации маркетинга в условиях структурных сдвигов в экономике. Функции маркетинга является совокупностью определенных видов деятельности, осуществляемых операторами розничной торговли как участником рынка. Целью статьи является определение роли трансформации функций маркетинга для обеспечения инновационного развития предприятий. Задачей статьи является изучение поступовго розвитку маркетингу и обменных процессов, которые происходили с его функциями под влиянием трансформационных явлений в экономике. Ведь развитие онлайн-торговли требовало новых подходов к пониманию классических функций и стало крайне важным заинтересовать потребителя и заставить его сделать заказ в определенном интернет-магазине. Используются общенаучные методы: аналитический метод, который помогает выделять в объекте исторического исследования этапы развития подходов к сущности маркетинга; метод индукции - для обобщения подходов и направлений трансформации маркетинга. Результатом исследования стало заключение, что разработка систем маркетинга в рамках не самых предприятий-производителей, а внутри операторов розничной торговли с целью сбыта продукции конечным потребителям становится основой функции управления и контроля. Выявлено, что в современных условиях функции контроля над производством с целью сбыта стали выполнять отделы маркетинга операторов розничной торговли, стали изучать рынок и выдавать заказы на производство с целью сбыта. Таким образом, маркетинг становится посредником между предприятиями-производителями и операторами розничной торговли. Выводы: на основе трансформированных функций маркетинга выделены бизнес-процессы в области маркетинга, которые выполняются оператором розничной торговли. Доказано, что эффективный план маркетинговых инвестиций должен учитывать все виды деятельности, которые способны помочь оператору розничной торговли влиять на потребительский спрос и реализовать потенциал прибыльного роста. Оператор розничной торговли должен разрабатывать простые, гибкие инструменты оптимизации, используя для оценки качественные и количественные показатели.

Ключевые слова: трансформация, функции маркетинга, маркетинг розничной торговли, бизнес-процессы

Література

1. Андреева О. Д. Изменение функций маркетинга в корпоративной практике. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/izmenenie-funktsiy-marketinga-v-korporativnoy-praktike>.
2. Бойчук І. В. Напрями стратегічно орієнтованого управління підприємствами на засадах маркетингу. *Торгівля, комерція, підприємництво*. 2011. № 13. С. 126–131.

3. Бутчер С. Программы лояльности и клубы постоянных клиентов : пер с англ. Москва: Издательский дом «Вильямс», 2004. 272 с.
4. Искяндерова Т. А. Трансформация маркетинга в системе управления инновационной деятельностью организаций. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/transformatsiya-marketinga-v-sisteme-upravleniya-innovatsionnoy-deyatelnostyu-organizatsiy>.
5. Карлоф Б. Деловая стратегия. Киев: Экономика, 2014. 239 с.
6. Липчук В. В., Дудяк Р. П., Бугіть С. Я., Янишин Я. С. Маркетинг: навч. пос. Львів: «Магнолія 2006», 2012. 456с.
7. Лігоненко А., Красневич Г. Інноваційний вектор розвитку торгівлі в Україні. *Міжнар. наук.-практ. журн. "Товари і ринки"*. 2011. № 1. С. 7–14.
8. Манн І. Маркетинг на 100%. Ремикс. Как стать хорошим менеджером по маркетингу. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 240 с.
9. Котлер Ф., Амстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга: учебное пособие. 2-е европ. изд. Киев: КНЕУ, 2014. 944 с.
10. Підкамінінний І.М., Совершенна І.О. Інноваційний розвиток підприємств роздрібної торгівлі. *БізнесІнформ*. 2013. № 1. С. 156–159.
11. Підприємницькі мережі в торгівлі: монографія / Н.О. Голошубова, та ін. / заг. ред. Н.О. Голошубова. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 344 с.
12. Савицька Н.Л. Драйвери та бар'єри розвитку онлайн-ритейлу: теоретико-методичний аспект. *Бізнес Інформ*. 2014. №10. С. 236–241.
13. Черненко О. На шляху до пост-цифрового маркетингу в Україні: проблеми та завдання. *Маркетинг в Україні*. 2016. № 3 (96). С. 4–11.
14. Shtal, T., Uvarova, A., Proskurnina, N., & Savytska, N. (2020). Strategic Guidelines for the Improvement of Logistic Activities of Trade Enterprises. *Journal of Information Technology Management*, 12(3), 69-81.

References

1. Andreeva O. D. (2012) *Izmenenie funktsiy marketinga v korporativnoy praktike* [Changing Marketing Functions in Corporate Practice]. *Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik*, vol. 7, pp. 60–81.
2. Bojchuk I. V. (2011) *Naprjamy strategichno orijentovanogho upravlinnja pidpryjemstvamy na zasadakh marketynghu* [Directions of strategically oriented management of enterprises on the basis of marketing]. *Torghivlja, komercija, pidpryjemnyctvo*, vol. 13, pp. 126-131.
3. Butcher S. (2004) *Programmy lojal'nosti i kluby postoyannykh klientov* [Loyalty programs and loyalty clubs]. Moscow: Vil'yams. (in Russian)
4. Iskyanderova T. A. (2013) *Transformatsiya marketinga v sisteme upravleniya innovatsionnoy deyatelnost'yu organizatsiy* [Transformation of marketing in the management system of innovative activities of organizations]. *Upravlencheskie nauki*, vol. 2, pp. 77–83.
5. Karlof B. (2014) *Delovaya strategiya* [Business strategy]. Kiev: Ekonomika. (in Russian)
6. Lypchuk V. V., Dudjak R. P., Bughilj S. Ja., Janyshyn, Ja. S. (2012) *Marketing* [Marketing]. Ljviv: Maghnolija 2006. (in Ukrainian)
7. Lighonenko L., Krasnevych Gh. (2011) *Innovacijnyj vektor rozvytku torghivli v Ukrajinі* [Innovative vector of trade development in Ukraine]. *Tovary i rynky*, vol. 1, pp. 7–14.
8. Mann I. (2017) *Marketing na 100%. Remiks. Kak stat' khoroshim menedzherom po marketingu* [100% marketing. Remix. How to become a good marketing manager]. Moscow: Mann I., Ivanov i Ferber. (in Russian)
9. Kotler F., Amstronh H., Sonders D., Vonh V. (2014) *Osnovy marketynha: uchebnoe posobyе*. [Marketing Fundamentals: A Study Guide] Kyev: KNEU (in Russian)
10. Pidkaminnyj I. M., Sovershenna I. O. (2013). *Innovacijnyj rozvytok pidpryjemstv rozdrubnoji torghivli* [Innovative development of enterprises of distribution trade]. *Business Inform*, vol. 1, pp. 156–159.
11. Gholoshubova N. O., Kavun O. O., Tropkov V. M. et al. (2014) *Pidpryjemnyjki merezhi v torghivli* [Business networks in trade]. Kiev: Kyjiv. nac. torgh.-ekon. un-t. (in Ukrainian)
12. Savycjka N.L. (2014) *Drajvery ta bar'jery rozvytku onlajn-rytejlu: teoretyko-metodychnyj aspekt*. [Drivers and barriers to online retail development: theoretical and methodological aspect] *Business Inform*, vol. 10, pp. 236–241.
13. Chernenko, O. (2016). *Na shljakhu do post-cyfrovogho marketynghu v Ukrajinі: problemy ta zavdannja* [Towards post-digital marketing in Ukraine: problems and tasks]. *Marketyngh v Ukrajinі*, vol. 3 (96), pp. 4–11.
14. Shtal, T., Uvarova, A., Proskurnina, N., & Savytska, N. (2020). Strategic Guidelines for the Improvement of Logistic Activities of Trade Enterprises. *Journal of Information Technology Management*, 12(3), 69-81.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНИХ, ПРИВАТНИХ І ІНОЗЕМНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

Родіонова Тетяна Андріївна

канд. екон. наук, доцент

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

вул. Дворянська, 2, Одеса, Україна, 65081

email: t.rodionova@onu.edu.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6752-5958>

Scopus Author ID: 57207941284

Пятков Артем Максимович

студент

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

вул. Дворянська, 2, Одеса, Україна, 65081

email: pyatkov.artiom@stud.onu.edu.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1669-2131>

На початку 90-х років істотну роль в банківській системі України починав грати приватний капітал, тоді як державний сектор був представлений лише 2 банками: «Ощадбанком» та «Укресімбанком». Проте після фінансової кризи 2008-2009 років кількість державних банків зросла. Станом на кінець 2019 року в Україні налічувалося 75 банків (з них 4 – державних та 35 – з іноземним капіталом). Предметом дослідження є фінансові показники діяльності державних, приватних і іноземних банків України. Мета цієї статті полягає у аналізі і порівнянні ефективності державних, приватних та іноземних банків України за період 2014-2019 років. Для досягнення мети дослідження використовуються кількісний підхід до дослідження, використовуючи аналіз фінансових коефіцієнтів, таких як чиста процентна маржа (NIM), середня рентабельність власного капіталу (ROAE), середня рентабельність активів (ROAA) та співвідношення витрат і доходів (CIR). Для проведення дослідження були обрані 4 державних, 4 найбільших іноземних та 2 приватних банки (за кількістю активів). Дослідження показало, що найбільшу частку чистих активів у банківській системі України займають державні банки, тоді як доля іноземних банків продовжувала скорочуватися, а доля приватних банків була найменшою у банківській системі. Проте найкращі показники чистої процентної маржі (NIM), середньої рентабельності власного капіталу (ROAE), середньої рентабельності активів (ROAA) та співвідношення витрат і доходів (CIR) за останні 3 роки продемонстрували іноземні банки. Слід відзначити, що державні банки змогли значно покращити свої результати в порівнянні з 2016 роком (зокрема це стосується «ПриватБанку»). Щоб підвищити свою ефективність державні банки повинні позбутися від неробочих кредитів (наразі понад 63% їх кредитного портфеля визнається неефективними (403 млрд грн)). Також запрошення іноземних інвесторів до капіталу державних банків може покращити діяльність банків та забезпечити значні додаткові надходження до бюджету (від 15 до 40 млрд грн), що може істотно вплинути на їх дохідну частину.

Ключові слова: ефективність банківської системи, чиста процентна маржа, рентабельність власного капіталу, рентабельність активів, співвідношення витрат і доходу.

Постановка проблеми. Зростання фінансової глобалізації з 1990-х років призвело до значних змін у банківській системі багатьох країн світу. Як у розвинених, так і в країнах, що розвиваються, частка іноземних банків значно збільшилася, тоді як частка державних банків зменшилась. Світова фінансова криза 2008-2009 рр. знову викликала суперечки щодо структури власності банківського сектору та його наслідків для фінансового посередництва. Деякі дослідники стверджували, що присутність іноземних інвесторів в економіках як розвинених, так і країн, що розвиваються, суттєво вплинула на поширення кризи. Водночас країни, в яких державні банки

відіграють значну роль, змогли швидше оговтатися від наслідків кризи.

Основним аргументом на користь існування державних банків є те, що вони можуть сприяти розвитку певних секторів чи регіонів, які не обслуговувалися б приватними банками. Вони виконують функції, які не виконують приватними банками: вони забезпечують фінансування проектів, які приносять користь решті економіки, і надають антициклічне кредитування (чим слабша економіка, тим суттєвіше кредитування). Але державні банки через очевидну участь держави в їх управлінні найчастіше виконують вказівки уряду. Як результат, участь уряду в банківській системі

може послабити фінансову дисципліну, дозволяючи державному сектору отримати доступ до фінансування, яке вони не отримуватимуть з інших джерел. Деякі економісти та політики стверджують, що державна власність на банки необхідна для стимулювання фінансового розвитку та стимулювання економічного зростання. Інші стверджують протилежне і стверджують, що державна власність на банки стримує фінансовий розвиток та гальмує економічне зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Г. Набі та ін. (2019) вимірювали та порівнювали результати діяльності державних комерційних банків, звичайних приватних комерційних банків та ісламських комерційних банків, що діють у Бангладеші протягом 2009-2014 років, використовуючи аналіз покриття даних (DEA). Вони використовують вибірку з 19 комерційних банків, включаючи чотири державні банки, десять звичайних приватних комерційних банків та п'ять ісламських комерційних банків. У статті показано, що середні показники технічної ефективності державних банків, звичайних приватних банків та ісламських банків складають відповідно 0,8592, 0,9419 та 0,9569. Це означає, що державні банки є найбільш неефективними - 14,08%, за ними йдуть звичайні приватні комерційні банки (5,81%) та ісламські банки (4,42%) [1].

В. Текатель та Б. Нуребо (2019) дослідили вплив структури власності на фінансові показники комерційних банків Ефіопії. Фінансові результати діяльності державних комерційних банків порівнювались з приватними комерційними банками Ефіопії на основі ключових заходів щодо фінансової діяльності. Для досягнення поставленої мети дослідження вони застосовували кількісний підхід до дослідження, використовуючи аналіз фінансових коефіцієнтів. Були проаналізовані

дані аудиту фінансової звітності 15 комерційних банків, що охоплюють період 2011-2017 років. Результат показав, що рентабельність інвестицій банків державного сектору була вищою, ніж у приватних банків, але загальна ефективність роботи державних банків не спостерігалася надійною, оскільки інші фінансові коефіцієнти, включаючи ROA та NIM, більшості приватних банків були значно вищі [2].

Формулювання цілей статті. Дослідити прибутковість та ефективність окремих категорій банків (державних, приватних та іноземних) та порівняти, яка категорія банків є більш фінансово стабільною та ефективною.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після розпаду Радянського Союзу в банківській системі України все більшу роль почав грати приватний капітал. Станом на кінець 1995 року в країні налічувалося 230 банків, з яких тільки два були державними: Державний ощадний банк України (Ощадбанк) і Державний експортно-імпорتنний банк України (Укресімбанк). Ощадбанк став правонаступником Державного спеціалізованого комерційного ощадного банку України в 1991 році. Укресімбанк був заснований урядом як банк розвитку. У завдання банку входить підтримка експортноорієнтованих та імпортозамінних галузей, стимулювання зовнішньої торгівлі, а також виконання функцій фінансового агента уряд [3].

Кількість державних банків в Україні зростає після фінансової кризи 2008-2009 років, в результаті якої 12 банків були виведені з бізнесу, а три банки націоналізовані, щоб уникнути більш негативного впливу на банківську систему. Так, у 2008-09 роках Укргазбанк, Родовід Банк і Банк Київ стали державними.

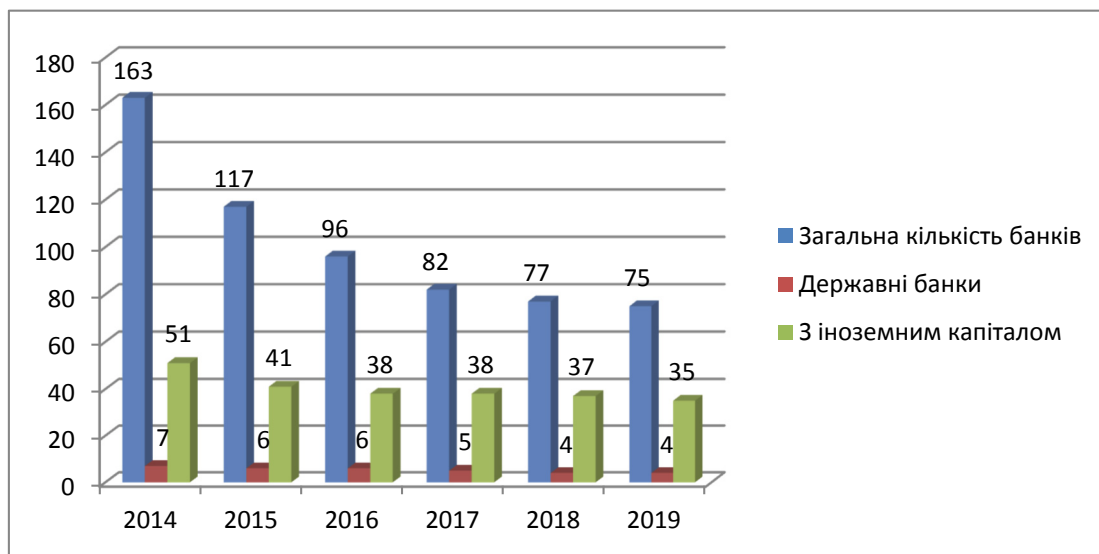


Рис. 1. Загальна кількість банків в Україні в період 2014-2019 років*

*Складено авторами за матеріалами: [4]

Загальна кількість банків (зокрема і державних) помітно зменшилася починаючи з 2014 року (рис. 1). Причиною послужили економічна криза, втрата активів на невідконтрольних територіях та політика НБУ щодо посилення банківського нагляду. Найбільше скорочення відбулося в період 2014-2018, коли загальна кількість банків зменшилася майже в 2 рази (кількість державних банків також скоротилася до 4). У 2016 році державний Український банк реконструкції та розвитку, спочатку заснований «для фінансової підтримки інвестиційних проектів», був проданий китайським інвесторам, Родовід Банк був виведений з ринку та Банк Київ був ліквідований у 2019 році.

Станом на кінець 2019 року в Україні налічувалося 75 банків (з них 4 – державних). Кількість платоспроможних банків зменшилася на два, оскільки акціонерна компанія «Вернум банк» відмовилася від ліцензії і стала фінансовою компанією, а акціонерне товариство «Укрсоцбанк» було об'єднано в акціонерне товариство «Альфа-банк» за спрощеною процедурою [7].

Аналізуючи розподіл чистих активів за групами банків (рис. 2), можна зробити висновки, що найбільшу частку чистих активів у банківській системі України у 2014 році займали іноземні та приватні банки. В період 2015-2016 років тенденція змінилася: помітно

скоротилися активи приватних банків (через наслідки кризи) та частка держави в загальних активах банківської системи значно збільшилася (з 22,1% у 2015 році до 51,4% у 2016 році) після націоналізації ПриватБанку. Причинами націоналізації найбільш важливого для системи банку «Приватбанку» стали невдача програми капіталізації (148 млрд грн на кінець 2016 року) та заборгованість з рефінансування боргу (14 млрд грн) банком [5]. «ПриватБанк» утримував 20% української банківської системи до націоналізації. З цієї причини націоналізація «Приватбанку» спричинила найбільш фундаментальні структурні зміни у власності. Завдяки цим діям Національного банку України та Уряду державні банки, починаючи з 2016 року, займають значну частку в національній банківській системі.

З одного боку, державні банки мають найвищий рівень довіри інвесторів. Під час кризи державні банки відігравали позитивну роль «тихої гавані» для окремих вкладників. З іншого, найвищі кредитні ризики зосереджені саме в державних банках. Міністерство фінансів оцінює портфель неробочих активів державних банків у 403 млрд грн [9]. Рівень неефективних позик в «Ощадбанку» та «Укрексімбанку» становить 64% та 65% (для порівняння - рівень неподаткових позик у приватних банках становить 43%). Частка неподатних позик у «Приватбанку» навіть вище - 83% [5].

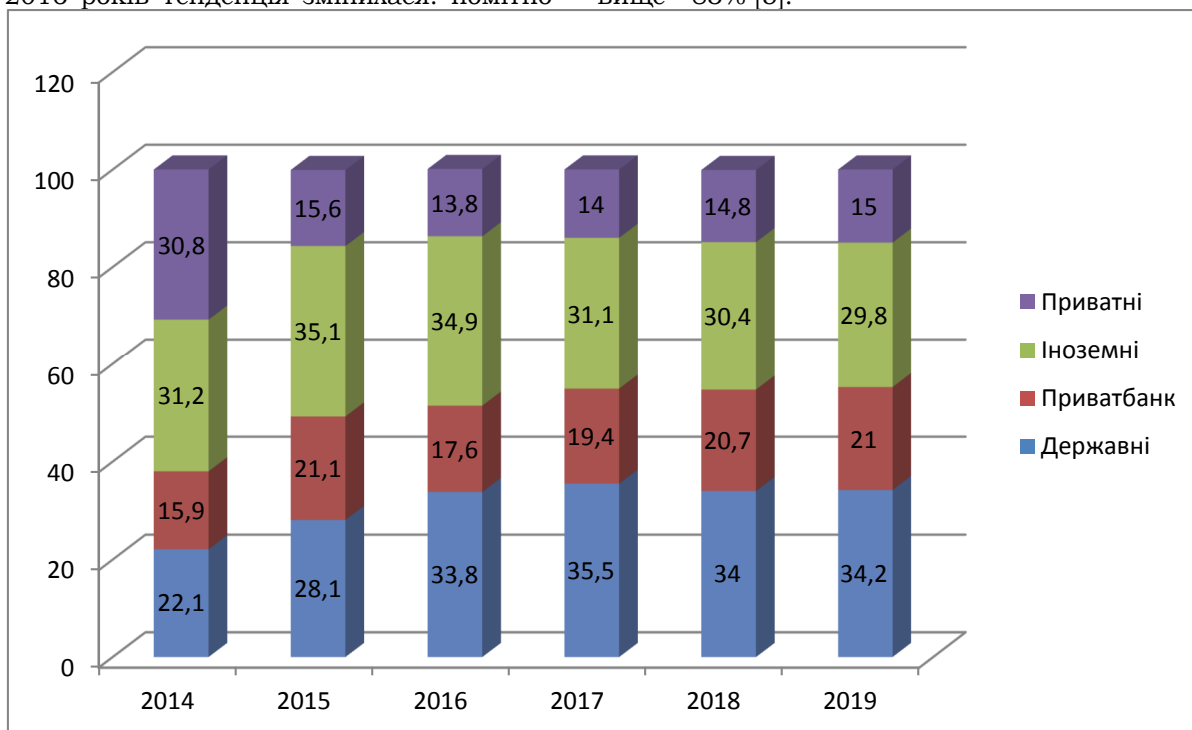


Рис. 2. Розподіл чистих активів за групами банків в період 2014-2019 років*

*Складено авторами за матеріалами: [6; 7]

Якщо комерційні банки вирішують цю проблему через реструктуризацію чи продаж

боргів, державні банки є більш інертними. Очевидно, цей факт спричинив великі

масштабні збитки для держави. Здебільшого, збитки від непостійні позики покриваються резервами, сформованими з державних інвестицій у капітал банку (фактично з витрат платників податків). Протягом 2008-2016 років «Ощадбанк» та «Укресімбанк» отримали 61,8 млрд грн як новий капітал і склали 41,3 млрд грн загальні чисті збитки [8]. Загалом, під час кризи 2008-2017 років держава витратила суму, еквівалентну 13,9% ВВП на підтримку банків (включаючи рятування «Приватбанку»).

15 квітня 2020 року Кабінет Міністрів України прийняв керівні принципи щодо державних банків щодо управління їхніми непогашеними позиками. Крім усього іншого, в Керівництві встановлено довгоочікуваний порядок дисконтованого продажу державних банків з урахуванням дисконтних кредитів [9].

Мета Міністерства фінансів України - зменшення частки державних банків у загальних активах банківської системи з 55,2% до 24% до кінця 2022 року. Входження іноземних інвесторів до капіталу державних банків може також покращити діяльність банків та забезпечити значні додаткові надходження до бюджету (від 15 до 40 млрд грн), що може істотно вплинути на їх дохідну частину.

В період 2017-2019 років частка держави в загальних активах банківської системи коливалася в межах 54,7-55,2% (818,287 млрд грн у 2019 році). Доля приватних банків збільшилася до 15%. Доля іноземних банків продовжила скорочуватися, та у 2019 році складала 29,8%, що є найнижчим показником за весь досліджуваний період.

Таблиця 1

Загальна кількість активів окремих категорій банків в період 2014-2019 (в млрд грн)

Категорії банків	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Державні банки:	268,559*	342,000*	630,306	728,574	739,774	818,287
ПриватБанк	229,036	274,934	205,359	254,870	278,120	309,659
Ощадбанк	124,314	159,096	210,639	233,873	217,786	249,145
Укресімбанк	123,530	141,349	160,402	170,618	161,643	140,346
Укргазбанк	20,715	41,555	53,906	69,213	82,225	119,137
Банки з іноземним капіталом:	132,927	160,662	166,480	192,502	219,163	252,720
Райффайзен Банк Аваль	47,352	53,573	57,365	67,017	73,801	82,786
Альфа-Банк	35,524	42,517	38,954	49,473	60,744	71,909
УкрСиббанк	26,401	43,418	45,329	46,180	52,043	53,196
ОТП Банк	23,650	21,154	24,832	29,832	32,575	44,829
Приватні банки:	41,819	43,003	53,826	61,471	68,869	74,474
ПУМБ	38,858	39,189	45,696	47,628	51,160	56,304
Таскомбанк	2,961	3,814	8,130	13,843	17,709	18,170

Примітка: *За винятком Приватбанку, який був націоналізований у 2016 році

Складено авторами з матеріалами: [14-23]

Згідно з табл. 1, найбільшою кількістю активів серед усіх державних банків володіє «ПриватБанк», причому після націоналізації банку (починаючи з 2016 року) загальна кількість активів зростає (з 205,359 млрд грн у 2016 році до 309,659 млрд грн у 2019). Наступним банком за об'ємом чистих активів йде «Ощадбанк». Активи цього банку стабільно зростали в період 2014-2017 років, проте у 2018 році спостерігалася зменшення активів на 16,087 млрд грн. У 2019 році загальна кількість активів складала 249,145 млрд грн.

Активи «Укресімбанку» зростали в період 2014-2017 років, проте починаючи з 2018 року

спостерігається їх зменшення. Станом на 2019 рік загальна кількість активів складала 140,346 млрд грн. Щодо «Укргазбанку», його активи зростають за весь досліджуваний період. Так, у 2014 році кількість активів цього банку складала 20,715 млрд грн, а у 2019 – 119,137 млрд грн.

Найбільшою кількістю активів серед іноземних банків володіють «Райффайзен Банк Аваль», «Альфа-Банк», «УкрСиббанк» та «ОТП Банк» (сумарно 252,72 млрд грн у 2019 році). Активи банку «Райффайзен Банк Аваль» зростають на протязі всього досліджуваного періоду і в 2019 році склали 82,786 млрд грн.

Активи «Альфа-Банку» зростають починаючи з 2016 року, та станом на 2019 рік вони склали 71,909 млрд грн. Активи «УкрСиббанку» збільшилися майже в 2 рази (порівнюючи з 2014 роком), та склали 56,304 млрд грн у 2019 році. Активи «ОТП Банку» зростають з 2015 року і в 2019 році склали 44,829 млрд грн.

Серед приватних банків найбільшими були банк «ПУМБ» та банк «Таскомбанк», сумарні активи яких склали 74,474 млрд грн у 2019 році. Активи обох банків зростають на протязі всього досліджуваного періоду та станом на 2019 рік склали 56,304 млрд грн («ПУМБ») і 18,17 млрд грн («Таскомбанк»).

Важливим показником ефективності банків є чиста процентна маржа (NIM). Чиста процентна маржа (NIM) - це показник порівняння чистого процентного доходу, який

фінансова фірма отримує з кредитних продуктів, таких як позики та іпотечні кредити, з виїзними відсотками, які вона виплачує власникам ощадних рахунків та депозитних сертифікатів [10]. Позитивна чиста процентна маржа говорить про те, що підприємство працює з прибутком, тоді як негативний показник передбачає інвестиційну неефективність. В останньому сценарії фірма може вживати коригуючих заходів, застосовуючи кошти до непогашеної заборгованості або перекладаючи ці активи на більш вигідні інвестиції. Цей показник допомагає потенційним інвесторам визначити, інвестувати чи ні в ту чи іншу фірму, що надає фінансові послуги, забезпечуючи видимість прибутковості їхніх процентних доходів порівняно з витратами на відсотки.

Таблиця 2

Чиста процентна маржа окремих категорій банків за період 2014-2019 років

Категорії банків	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Державні банки:	4,47*	3,03*	2,22	2,97	3,67	3,5
ПриватБанк	3,76	0,83	0,91	2,86	6,67	7,37
Ощадбанк	5,23	4,72	3,80	2,89	2,68	2,64
Укрексімбанк	2,56	1,88	2,22	1,74	1,16	1,19
Укргазбанк	5,63	2,48	1,94	4,38	4,17	2,80
Банки з іноземним капіталом:	7,89	7,18	8,04	8,64	10,25	9,57
Райффайзен Банк Аваль	9,36	9,16	10,83	11,24	11,83	10,53
Альфа-Банк	5,43	3,25	4,49	6,72	7,50	6,76
УкрСиббанк	5,81	7,22	7,64	8,52	11,18	10,60
ОТП Банк	10,96	9,07	9,18	8,09	10,48	10,38
Приватні банки:	6,55	5,97	5,78	7,65	8,12	9,08
ПУМБ	7,30	6,53	6,10	7,70	8,91	10,34
Таскомбанк	5,80	5,41	5,45	7,59	7,32	7,82

Примітка: *За винятком Приватбанку, який був націоналізований у 2016 році
Складено авторами за матеріалами: [14-23]

Згідно з табл. 2, найбільший показник чистої процентної маржі серед державних банків продемонстрував «ПриватБанк» - 7,37% у 2019 році (слід відзначити, що показник зростає в період 2016-2019 років). Наступним іде «Укргазбанк», чиста процентна маржа якого склала 2,8% у 2019 році (спостерігається зменшення показника на протязі всього досліджуваного періоду. «Ощадбанк» у 2019 році продемонстрував процентну маржу розміром в 2,64%. Показник Укрексімбанку був найнижчим серед усіх державних банків і склав 1,19%. Серед іноземних банків найбільшу чисту процентну маржу у 2019 році продемонстрували банки «УкрСиббанк» (10,6%), «Райффайзен Банк Аваль» (10,53%), та OTP Банк (10,38%). Показник «Альфа-Банку» був

найнижчим серед іноземних банків та склав 6,76%. Серед приватних банків найбільше чисту процентну маржу продемонстрував банк «ПУМБ» - 10,34%. Показник чистої процентної маржі банку «Таскомбанк» склав 7,82%.

Проаналізувавши рис. 3, можна зробити висновок, що найкращі показники чистої процентної маржі продемонстрували іноземні банки (найбільші показники за весь досліджуваний період). У 2019 році чиста процентна маржа іноземних банків склала 9,57%. Приватні банки також продемонстрували гарні показники, та їх процентна маржа станом на 2019 рік склала 9,08%, що майже близько до показників іноземних банків. Чиста процентна маржа державних банків була найгіршою серед усіх категорій, та станом на 2019 рік склала 3,5%.

Наступним показником ефективності банків є середня рентабельність власного капіталу (ROAE). Розрахована як відношення прибутку за фінансовий рік до середньої вартості

балансового капіталу, ROAE надає інформацію про норму прибутковості використовуваного власного капіталу [11].

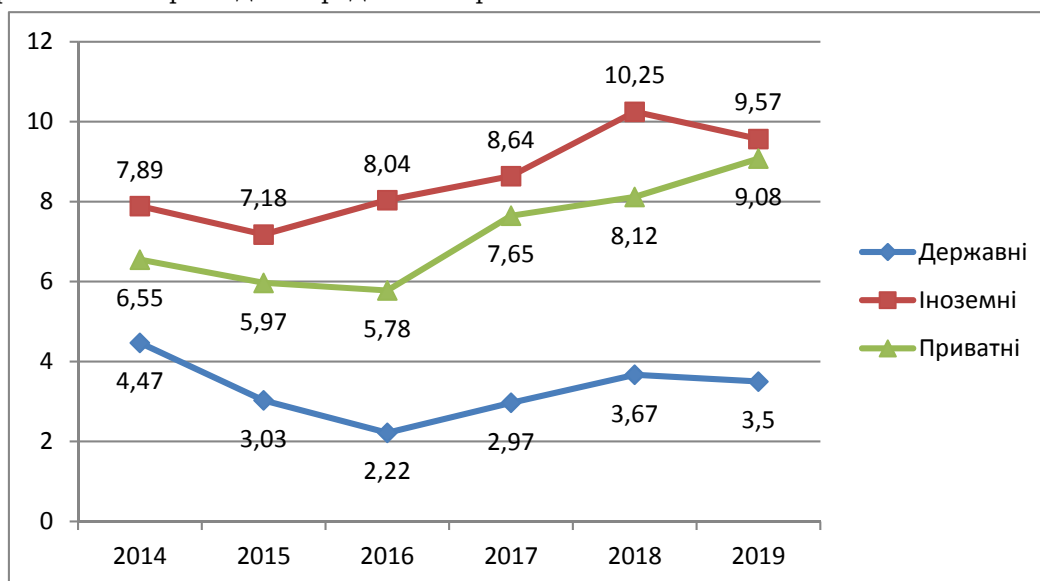


Рис. 3. Чиста процентна маржа окремих категорій банків за період 2014-2019 років*

*Складено авторами за матеріалами: [14-23]

Таблиця 3

Середня рентабельність власного капіталу окремих категорій банків в період 2014-2019

Категорії банків	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Державні банки:	-77,52*	-82,75*	-319,84	-44,19	17,67	24,08
ПриватБанк	1,02	1,00	-1246,96	-198,52	49,21	75,80
Ощадбанк	-52,11	-92,28	4,05	2,38	0,81	1,34
Укрексімбанк	-77,08	-165,15	-42,48	7,89	7,15	0,76
Укргазбанк	-103,38	9,18	6,03	11,50	13,51	18,40
Банки з іноземним капіталом:	-72,69	-80,45	-18,66	35,40	41,28	35,42
Райффайзен Банк Аваль	-66,06	-39,96	51,84	53,56	46,47	34,97
Альфа-Банк	-70,14	-107,77	-134,99	16,51	29,23	28,41
УкрСиббанк	-22,11	1,28	-36,84	38,55	44,99	38,38
ОТП Банк	-132,45	-175,35	45,35	32,98	44,43	39,90
Приватні банки:	0,10	-18,55	4,27	17,73	30,96	24,53
ПУМБ	-2,45	-37,38	7,33	16,17	35,60	30,00
Таскомбанк	2,64	0,29	1,20	19,29	26,32	19,05

Примітка: Прибуток або збиток за фінансовий рік після оподаткування у % від власного капіталу.

*За винятком Приватбанку, який був націоналізований у 2016 році

Складено авторами за матеріалами: [14-23]

Згідно з табл. 3, найбільшу рентабельність власного капіталу серед державних банків за 2018 та 2019 роки продемонстрував «ПриватБанк» (49,21% та 75,8% відповідно). Також гарну рентабельність продемонстрував «Укргазбанк», середня рентабельність капіталу

якого складала 13,51% у 2018 році, та 18,4% у 2019 році. Нижчу рентабельність продемонстрували «Ощадбанк» (0,81% у 2018 та 1,34% у 2019) та Укрексімбанк (7,15% у 2018 та 0,76% у 2019).

Найбільшу рентабельність власного капіталу серед іноземних банків за 2018 та 2019 роки

продемонстрували «ОТП Банк» (44,43% та 39,9%), «УкрСиббанк» (44,99% та 38,38%) та «Райффайзен Банк Аваль» (46,47% та 34,97%). Рентабельність «Альфа-Банку» була найгіршою (29,23% та 28,41%).

Серед приватних банків найбільшу рентабельність власного капіталу продемонстрував банк «ПУМБ» (30%). Рентабельність власного капіталу банку «Таскомбанк» складала 19,05%.

Згідно з рис. 4, найкращий середній показник рентабельності за останні 3 роки знов показали іноземні банки. Станом на 2019 рік їх показник склав 35,42%. Рентабельність власного капіталу державних банків складала 24,53%, а приватних – 24,08%. Слід відзначити, що державні банки змогли значно покращити свої результати в порівнянні з 2016 роком (зокрема це стосується «Приватбанку»).

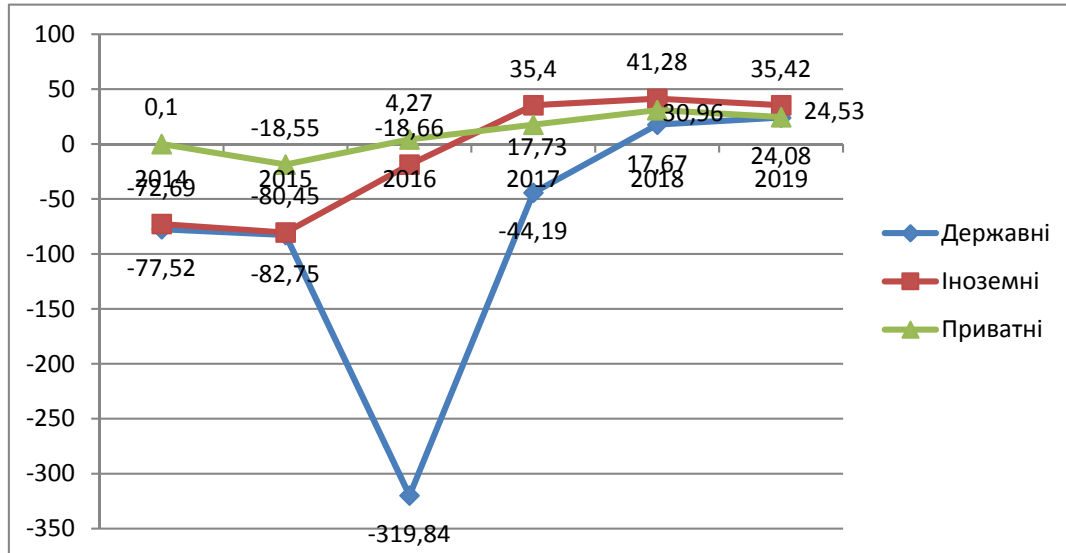


Рис. 4. Середня рентабельність власного капіталу окремих категорій банків в період 2014-2019*

*Складено авторами за матеріалами: [14-23]

Наступним показником ефективності є середня рентабельність активів (ROAA). Вона дорівнює чистому прибутку, поділеному на загальний середній обсяг активів. Загальна сума середніх активів дорівнює середній величині загальних активів на початок періоду плюс

загальні активи на кінець періоду. Результат співвідношення 5% або вище, як правило, вважається хорошим [12]. Нижча рентабельність інвестицій відображає більш високу інтенсивність активів банків (банк потребує більших грошей для отримання прибутку).

Таблиця 4

Середня рентабельність активів окремих категорій банків в період 2014-2019

Категорії банків	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Державні банки:	-11,62*	-6,15*	-18,34	-2,18	1,60	3,15
Приватбанк	0,12	0,11	-73,56	-10,43	4,82	11,17
Ощадбанк	-8,86	-8,66	0,25	0,25	0,07	0,11
Укрексімбанк	-10,38	-10,62	-0,65	0,46	0,48	0,04
Укргазбанк	-15,62	0,84	0,61	1,02	1,02	1,28
Банки з іноземним капіталом:	-9,02	-5,57	-0,38	4,41	5,45	5,06
Райффайзен Банк Аваль	-8,99	-3,63	6,70	8,55	7,44	5,51
Альфа-Банк	-6,80	-6,86	-10,05	1,35	2,38	2,90
УкрСиббанк	-4,07	0,07	-2,33	3,98	5,68	4,97
ОТП Банк	-16,22	-11,85	4,15	3,74	6,31	6,87
Приватні банки:	-0,04	-2,36	0,41	1,51	3,4	3,44
ПУМБ	-0,39	-4,75	0,72	1,63	4,25	4,45
Таскомбанк	0,32	0,03	0,10	1,39	2,55	2,43

Примітка: Прибуток або збиток за фінансовий рік після оподаткування у % від загальних активів.

*За винятком Приватбанку, який був націоналізований у 2016 році

Складено авторами за матеріалами: [14-23]

Згідно з табл. 4, найбільшу середню рентабельність активів державних банків у 2019 році продемонстрував «ПриватБанк» (11,17%), причому цей показник суттєво зростає з 2016 року. Нижчу рентабельність активів продемонстрували «Укргазбанк» (1,28%), «Ощадбанк» (0,11%) та «Укрексімбанк» (0,04%). Показники цих банків також виросли у порівнянні з 2014-2015 роками.

Серед іноземних банків найбільшу середню рентабельність активів продемонстрував «ОТП Банк» - 6,87% у 2019 році (спостерігається зростання з 2017 року). Рентабельність «Райффайзен Банк Аваль» склала 5,51%, що, навпаки, нижче, ніж у попередні 3 роки. «УкрСиббанк» продемонстрував 4,97% рентабельності активів. Рентабельність «Альфа-Банку» зростає в період 2017-2019, та у 2019 році склала 2,9%, що є найкращим показником банку за період 2014-2019 років.

Серед приватних банків найбільшу рентабельність активів продемонстрував «ПУМБ» (4,45% у 2019 році). Рентабельність цього банку зростає з 2016 року. Рентабельність активів банку «Таскомбанк» склала 2,43%.

Згідно з рис. 5, можна зробити висновки, що найбільш рентабельними банками в період 2014-2016 років були приватні банки, проте з 2017 року іноземні банки є найбільш рентабельними серед усіх категорій. Середня рентабельність активів іноземних банків станом на 2019 рік склала 5,06%, тоді як рентабельність

приватних банків – 3,44%. Рентабельність державних банків покращилася у порівнянні з 2016 роком і у 2019 році склала 3,15%.

Ще одним важливим показником ефективності банків є співвідношення витрат і доходів (cost-to-income ratio). Воно аналогічно нормі прибутку від операційної діяльності і дорівнює операційній вартості, поділеній на операційний дохід [13]. Це співвідношення являє собою ефективність банків у мінімізації витрат при одночасному збільшенні прибутку. Чим нижче це коефіцієнт, тим ефективніше працює банк.

Аналізуючи цей показник (табл. 5), слід відзначити, що в період 2016-2017 років «ПриватБанк» був найгіршим державним банком за ефективністю ведення бізнесу (у 2016 році цей показник був навіть негативним, тому що банк продемонстрував операційний збиток). Проте в період 2018-2019 банк продемонстрував найкраще співвідношення витрат і доходів серед усіх державних банків. Також гарне співвідношення витрат і доходів продемонстрував «Укргазбанк» (59,79% у 2019 році). Гірший показник продемонстрував «Укрексімбанк» (79,79% у 2019 році, що гірше, ніж у попередні 3 роки). Найгірше співвідношення було зафіксовано у «Ощадбанку», показник якого склав 99,31% у 2019 році. Це пов'язано зі значним зменшенням чистого процентного і непроцентного доходу банку, а також зростанням операційних витрат.

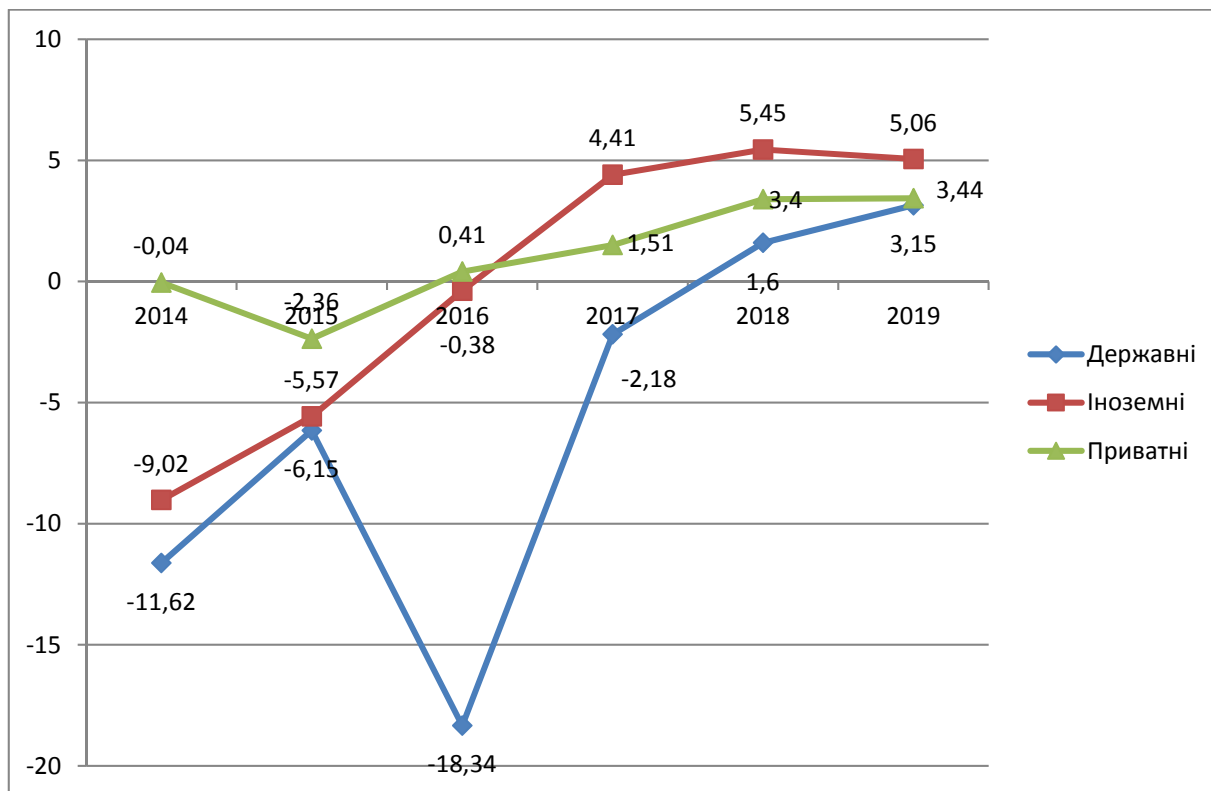


Рис. 5. Середня рентабельність активів окремих категорій банків в період 2014-2019*

*Складено авторами за матеріалами: [14-23]

Ефективність ведення бізнесу окремих категорій банків за період 2014-2019

Категорії банків	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Державні банки:	99,14*	-4,47*	32,39	93,81	73,41	67,54
ПриватБанк	68,28	57,72	-88,33	184,84	42,57	31,28
Ощадбанк	111,97	55,13	60,35	74,11	114,65	99,31
Укрексімбанк	139,96	-110,63	28,97	52,39	70,61	79,79
Укргазбанк	45,50	42,10	128,56	63,90	65,82	59,79
Банки з іноземним капіталом:	65,63	98,14	48,66	48,67	44,35	50,01
Райффайзен Банк Аваль	51,16	49,44	46,01	43,16	40,26	46,85
Альфа-Банк	47,77	101,32	59,39	51,92	48,34	61,49
УкрСиббанк	77,50	44,52	43,84	52,75	47,90	52,91
ОТП Банк	86,08	197,28	45,41	46,86	40,91	38,78
Приватні банки:	47,5	53,83	67,24	56,09	63,45	64,16
ПУМБ	37,90	44,30	55,27	61,13	59,18	58,53
Таскомбанк	57,09	63,36	79,2	51,05	67,72	69,79

Примітка: *За винятком Приватбанку, який був націоналізований у 2016 році
Складено авторами за матеріалами: [14-23]

Серед іноземних банків найкраще співвідношення витрат і доходів у 2019 році показали банки «ОТП Банк» (38,78%) та «Райффайзен Банк Аваль» (46,85%). Також гарний показник продемонстрував УкрСиббанк (52,91%). Трохи гірший показник спостерігається у Альфа-Банку (61,49%).

Серед приватних банків найкращим залишився банк «ПУМБ» (58,53%).

Проаналізувавши рис. 6, можна зробити висновок, що найкраще співвідношення витрат і доходів за останні 3 роки продемонстрували іноземні банки (50,01% у 2019 році). Показник приватних банків погіршується в період 2017-2019 років (через «Таскомбанк») і в 2019 році склав 64,16%. Співвідношення витрат і доходів державних банків в період 2017-2019 помітно покращується, та в 2019 році воно склало 67,54%.

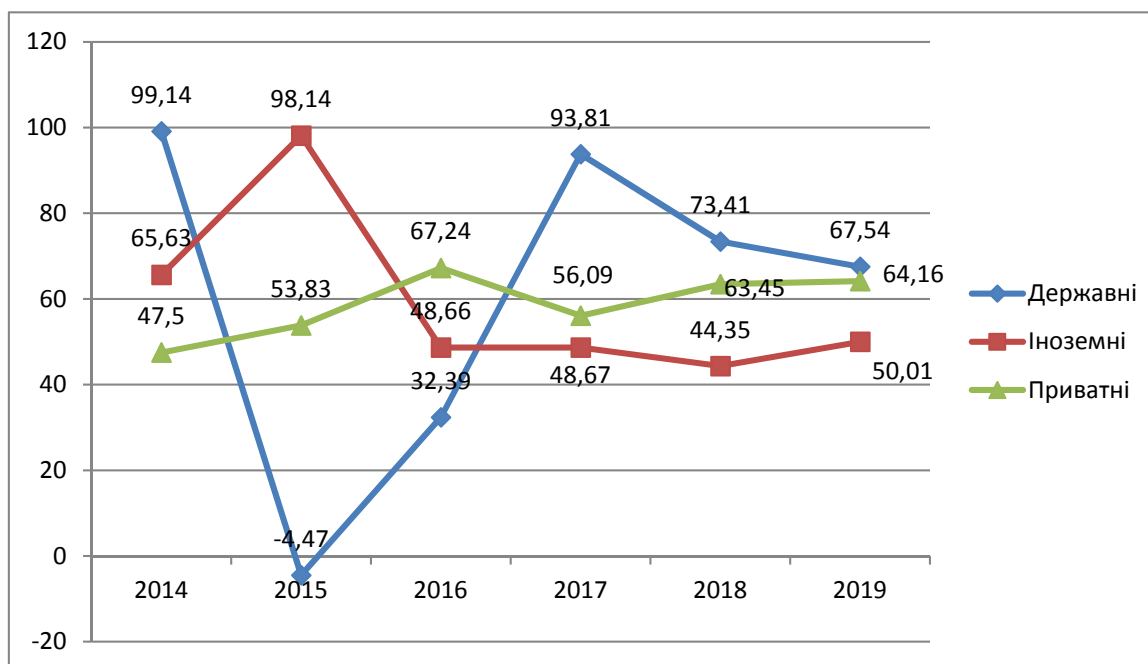


Рис. 6. Ефективність ведення бізнесу окремих категорій банків за період 2014-2019*
*Складено авторами за матеріалами: [14-23]

Висновки. Систематизуючи отримані результати, можна зробити наступні висновки:

Найбільшу долю чистих активів у банківській системі України займають державні банки (55,2% у 2019 році). Доля приватних банків збільшилася до 15%. Доля іноземних

банків продовжила скорочуватися, та у 2019 році склала 29,8%, що є найнижчим показником за весь досліджуваний період.

Найкращі показники чистої процентної маржі продемонстрували іноземні банки (найбільші показники за весь досліджуваний

період). У 2019 році чиста процентна маржа іноземних банків склала 9,57%. Приватні банки також продемонстрували гарні показники, та їх процентна маржа станом на 2019 рік склала 9,08%, що майже близько до показників іноземних банків. Чиста процентна маржа державних банків була найгіршою серед усіх категорій, та станом на 2019 рік склала 3,5%.

Найкращий середній показник рентабельності власного капіталу за останні 3 роки показали іноземні банки. Станом на 2019 рік їх показник склав 35,42%. Рентабельність власного капіталу державних банків склала 24,53%, а приватних – 24,08%. Слід відзначити, що державні банки змогли значно покращити свої результати в порівнянні з 2016 роком (зокрема це стосується «ПриватБанку»).

Найкращу рентабельність активів в період 2017-2019 років також продемонстрували іноземні банки. Середня рентабельність активів іноземних банків станом на 2019 рік склала 5,06%, тоді як рентабельність

приватних банків – 3,44%. Рентабельність державних банків покращилася у порівнянні з 2016 роком і у 2019 році склала 3,15%.

Найкраще співвідношення витрат і доходів за останні 3 роки продемонстрували іноземні банки (50,01% у 2019 році). Показник приватних банків погіршується в період 2017-2019 років (через «Таскомбанк») і в 2019 році склав 64,16%. Співвідношення витрат і доходів державних банків в період 2017-2019 помітно покращується, та в 2019 році воно склало 67,54%.

Щоб підвищити свою ефективність державні банки повинні позбутися від неробочих кредитів (наразі понад 63% їх кредитного портфеля визнається неефективними (403 млрд грн)). Також запрошення іноземних інвесторів до капіталу державних банків може покращити діяльність банків та забезпечити значні додаткові надходження до бюджету (від 15 до 40 млрд грн), що може істотно вплинути на їх дохідну частину.

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF STATE, PRIVATE AND FOREIGN BANKS OF UKRAINE

Tatyana Rodionova, PhD (Economics), Associate Professor, Odessa I. I. Mechnikov National University, 2, Dvoryanskaya str., Odessa, Ukraine, 65081, e-mail: t.rodionova@onu.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6752-5958>, Scopus Author ID: 57207941284

Artem Piatkov, Student, Odessa I. I. Mechnikov National University, 2, Dvoryanskaya str., Odessa, Ukraine, 65081, email: pyatkov.artiom@stud.onu.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1669-2131>

In the early 1990s, private capital began to play a significant role in Ukraine's banking system, while the public sector was represented by only two banks: Oschadbank and Ukreximbank. However, after the financial crisis of 2008-2009, the number of state-owned banks increased. As of the end of 2019, there were 75 banks in Ukraine (4 of them - state and 35 - with foreign capital). The subject of the study is the financial performance of public, private and foreign banks in Ukraine. The purpose of this article is to analyze and compare the efficiency of public, private and foreign banks in Ukraine for the period 2014-2019. To achieve the goal of the study, a quantitative approach to the study is used, using analysis of financial ratios such as net interest margin (NIM), average return on equity (ROAE), average return on assets (ROAA) and cost-to-income ratio (CIR). 4 state, 4 largest foreign and 2 private banks (by number of assets) were selected for the study. The study showed that the largest share of net assets in the banking system of Ukraine is occupied by state-owned banks, while the share of foreign banks continued to decline, and the share of private banks was the smallest in the banking system. However, the best indicators of net interest margin (NIM), average return on equity (ROAE), average return on assets (ROAA) and cost-to-income ratio (CIR) in the last 3 years were demonstrated by foreign banks. It should be noted that state-owned banks were able to significantly improve their results compared to 2016 (in particular, this applies to PrivatBank). To increase their efficiency, state-owned banks must get rid of non-performing loans (currently more than 63% of their loan portfolio is considered inefficient (UAH 403 billion)). Also, inviting foreign investors to the capital of state-owned banks can improve the performance of banks and provide significant additional revenues to the budget (from 15 to 40 billion UAH), which can significantly affect their revenue side.

Key words: efficiency of the banking system, net interest margin, return on equity, return on assets, cost-to-income ratio.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ, ЧАСТНЫХ И ИНОСТРАННЫХ БАНКОВ УКРАИНЫ

Родионова Татьяна Андреевна, канд. экон. наук, доцент, Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова, ул. Дворянская, 2, Одесса, Украина, 65081, e-mail: t.rodionova@onu.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6752-5958>, Scopus Author ID: 57207941284

Пятков Артём Максимович, студент, Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова, ул. Дворянская, 2, Одесса, Украина, 65081, email: pyatkov.artiom@stud.onu.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1669-2131>

В начале 90-х годов существенную роль в банковской системе Украины начинала играть частный капитал, тогда как государственный сектор был представлен лишь 2 банками: «Ощадбанком» и

«Укрэксимбанком». Однако после финансового кризиса 2008-2009 годов количество государственных банков возросло. По состоянию на конец 2019 года в Украине насчитывалось 75 банков (из них 4 - государственных и 35 - с иностранным капиталом). Предметом исследования являются финансовые показатели деятельности государственных, частных и иностранных банков Украины. Цель этой статьи заключается в анализе и сравнении эффективности государственных, частных и иностранных банков Украины за период 2014-2019 годов. Для достижения цели исследования используются количественный подход к исследованию, используя анализ финансовых коэффициентов, таких как чистая процентная маржа (NIM), средняя рентабельность собственного капитала (ROAE), средняя рентабельность активов (ROAA) и соотношение расходов и доходов (CIR). Для проведения исследования были выбраны 4 государственных, 4 крупнейших иностранных и 2 частных банка (по количеству активов). Исследование показало, что наибольшую долю чистых активов в банковской системе Украины занимают государственные банки, тогда как доля иностранных банков продолжала сокращаться, а доля частных банков была наименьшей в банковской системе. Однако лучшие показатели чистой процентной маржи (NIM), средней рентабельности собственного капитала (ROAE), средней рентабельности активов (ROAA) и соотношения расходов и доходов (CIR) за последние 3 года продемонстрировали иностранные банки. Следует отметить, что государственные банки смогли значительно улучшить свои результаты по сравнению с 2016 годом (в частности это касается «ПриватБанка»). Чтобы повысить свою эффективность государственные банки должны избавиться от нерабочих кредитов (сейчас более 63% их кредитного портфеля признается неэффективными (403 млрд. грн.)). Также приглашение иностранных инвесторов в капитал государственных банков может улучшить деятельность банков и обеспечить значительные дополнительные поступления в бюджет (от 15 до 40 млрд. грн.), что может существенно повлиять на их доходную часть.

Ключевые слова: эффективность банковской системы, чистая процентная маржа, рентабельность собственного капитала, рентабельность активов, соотношение затрат и дохода.

Література

1. G. Nabi and etc. Do Private Commercial Banks Outperform State-owned Commercial Banks? Empirical Evidence from Bangladesh, *Journal of Applied Finance & Banking* 2019. vol. 9. no. 5. p. 167-186. URL: http://www.scienpress.com/Upload/JAFB%2fVol%209_5_9.pdf.
2. W. Tekatel, B. Nurebo. Comparing Financial Performance Of State Owned Commercial Bank With Privately Owned Commercial Banks In Ethiopia, *European Journal of Business Science and Technology*, 2019. 5 (2): 200-217. ISSN 2694-7161, DOI: <http://dx.doi.org/10.11118/ejobsat.v5i2.174>.
3. V. Protsenko, A. Ivantsova. From Oschadbank To PrivatBank: How Ukraine Got Its State-Owned Banks And Why Wants To Sell Them. 2019. URL: <https://voxukraine.org/en/from-oschadbank-to-privatbank-how-ukraine-got-its-state-owned-banks-and-why-wants-to-sell-them/>.
4. Minfin. Number of banks in Ukraine. 2020. URL: <https://index.minfin.com.ua/banks/stat/count/>.
5. Y. Tustanovskyi and etc. The Corporate Governance Reforms Of The State-Owned Banks Of Ukraine. 2020. URL: <http://we.clmconsulting.pl/index.php/we/article/view/463>.
6. NBU. Annual Report 2018. URL: https://bank.gov.ua/files/annual_report_en_2018.pdf.
7. NBU. Annual Report 2019. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/annual_report_2019_final-eng.pdf?v=4.
8. S. Kahkonen. Competitive and Well-Governed State Banks that Serve Everyone – A Prerequisite for Stronger Growth in Ukraine. 2017. URL: <https://www.worldbank.org/en/news/opinion/2017/12/14/ukraine-state-banks>.
9. NBA. Ukraine unblocks NPL sales by state banks. 2020. URL: <https://eba.com.ua/en/uryad-zaprovadyv-protseduru-prodazhu-nepratsyuyuchykh-kredytiv-derzhavnymy-bankamy/>.
10. A. Bloomenthal. Net Interest Margin. 2020. URL: <https://www.investopedia.com/terms/n/netinterestmargin.asp>.
11. W. Kenton. Return On Average Equity (ROAE). 2019. URL: <https://www.investopedia.com/terms/r/roae.asp>.
12. W. Kenton. Return on Average Assets – ROAA Definition. 2019. URL: <https://www.investopedia.com/terms/r/roaa.asp>.
13. J. Thompson. How to Calculate a Cost-to-Income Ratio. 2018. URL: <https://bizfluent.com/how-6398870-calculate-cost-to-income-ratio.html>.
14. Privatbank. Financial statements. 2020. URL: <https://en.privatbank.ua/about/financial-statements>.
15. Oschadbank. Financial Reporting. 2020. URL: <https://www.oschadbank.ua/ua/about/financial-reporting>.
16. Ukreximbank. IFRS Financials. 2020. URL: <https://www.eximb.com/eng/menu/financials/financial-statements/ifrs-financials.html>.
17. Ukrigasbank. Annual Financial Statements. 2020. URL: https://www.ukrigasbank.com/en/about/fin_results/rishfin/auditors_report/.
18. Raiffeisen Bank Aval. Financial Statements. 2020. URL: <https://www.aval.ua/>.
19. Alfa-Bank Ukraine. Financial Statements. 2020. URL: <https://alfabank.ua/ru/investor-relations>.

20. UkrSibbank. Financial Statements. 2020. URL: <https://my.ukrsibbank.com/ua/about-bank/financial-reports/>.
21. OTP Bank. Reports and Publications. URL: <https://en.otpbank.com.ua/about/informations/annual-reports/>.
22. PUMB. Annual reports. 2020. URL: https://about.pumb.ua/en/finance/annual_reports.
23. Tascombank. Annual Reporting and Audit. 2019. URL: <https://old.tascombank.ua/content/view/92/97/lang,ukrainian/>.

References

1. G. Nabi and etc. (2019). Do Private Commercial Banks Outperform State-owned Commercial Banks? Empirical Evidence from Bangladesh, *Journal of Applied Finance & Banking*, vol. 9, no. 5, 2019, p. 167-186. Available at: http://www.sciencpress.com/Upload/JAFB%2fVol%209_5_9.pdf.
2. W. Tekatel, B. Nurebo (2019). Comparing Financial Performance Of State Owned Commercial Bank With Privately Owned Commercial Banks In Ethiopia, *European Journal of Business Science and Technology*, 5 (2): 200-217. ISSN 2694-7161, DOI: <http://dx.doi.org/10.11118/ejobsat.v5i2.174>.
3. V. Protsenko, A. Ivantsova (2019). From Oschadbank To PrivatBank: How Ukraine Got Its State-Owned Banks And Why Wants To Sell Them. Available at: <https://voxukraine.org/en/from-oschadbank-to-privatbank-how-ukraine-got-its-state-owned-banks-and-why-wants-to-sell-them/>.
4. Minfin (2020). Number of banks in Ukraine. Available at: <https://index.minfin.com.ua/banks/stat/count/>.
5. Y. Tustanovskiy and etc. (2019). The Corporate Governance Reforms Of The State-Owned Banks Of Ukraine. Available at: <http://we.clmconsulting.pl/index.php/we/article/view/463>.
6. NBU (2019). Annual Report 2018. Available at: https://bank.gov.ua/files/annual_report_en_2018.pdf.
7. NBU (2020). Annual Report 2019. Available at: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/annual_report_2019_final-eng.pdf?v=4.
8. S. Kahkonen. (2017). Competitive and Well-Governed State Banks that Serve Everyone – A Prerequisite for Stronger Growth in Ukraine. Available at: <https://www.worldbank.org/en/news/opinion/2017/12/14/ukraine-state-banks>.
9. NBA (2020). Ukraine unblocks NPL sales by state banks. Available at: <https://eba.com.ua/en/uryad-zaprovadyv-protseduru-prodazhu-nepratsyuyuchykh-kredytiv-derzhavnymy-bankamy/>.
10. A. Bloomenthal (2020). Net Interest Margin. Available at: <https://www.investopedia.com/terms/n/netinterestmargin.asp>.
11. W. Kenton (2019). Return On Average Equity (ROAE). Available at: <https://www.investopedia.com/terms/r/roae.asp>.
12. W. Kenton (2019). Return on Average Assets – ROAA Definition. Available at: <https://www.investopedia.com/terms/r/roaa.asp>.
13. J. Thompson (2018). How to Calculate a Cost-to-Income Ratio. Available at: <https://bizfluent.com/how-6398870-calculate-cost-to-income-ratio.html>.
14. Privatbank (2020). Financial statements. Available at: <https://en.privatbank.ua/about/financial-statements>.
15. Oschadbank (2020). Financial Reporting. Available at: <https://www.oschadbank.ua/ua/about/financial-reporting>.
16. Ukreximbank (2020). IFRS Financials. Available at: <https://www.eximb.com/eng/menu/financials/financial-statements/ifrs-financials.html>.
17. Ukgasbank (2020). Annual Financial Statements. Available at: https://www.ukrgasbank.com/en/about/fin_results/rishfin/auditors_report/.
18. Raiffeisen Bank Aval (2020). Financial Statements. Available at: <https://www.aval.ua/>.
19. Alfa-Bank Ukraine (2020). Financial Statements. Available at: <https://alfabank.ua/ru/investor-relations>.
20. UkrSibbank (2020). Financial Statements. Available at: <https://my.ukrsibbank.com/ua/about-bank/financial-reports/>.
21. OTP Bank (2020). Reports and Publications. Available at: <https://en.otpbank.com.ua/about/informations/annual-reports/>.
22. PUMB (2020). Annual reports. Available at: https://about.pumb.ua/en/finance/annual_reports.
23. Tascombank (2019). Annual Reporting and Audit. Available at: <https://old.tascombank.ua/content/view/92/97/lang,ukrainian/>.

МОЛОДІЖНЕ БЕЗРОБІТТЯ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Романіка Тетяна Костянтинівна

аспірант

Кафедра економічної теорії та економічних методів управління
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,

мн. Свободи, 4, м. Харків, Україна, 61022

e-mail: tatiana.romanika@karazin.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6570-0070>

Безробіття відноситься до складних та соціально гострих макроекономічних проблем. Молодіжне безробіття в умовах сучасних трансформацій соціально-трудових відносин набуває особливої актуальності та потребує комплексного вивчення. Наукове уявлення стосовно змісту та форм прояву молодіжного безробіття є важливим підґрунтям розробки практичних заходів його скорочення та ефективного використання потенціалу молоді в соціально-економічному розвитку. Предметом статті є феномен молодіжного безробіття, метою є розкриття особливостей прояву сучасного молодіжного безробіття в умовах сучасних трансформацій ринку праці та вироблення практичних заходів його скорочення. Для досягнення цієї мети поставлені та вирішені наступні завдання: виявлені причини наявності тенденції до зростання молодіжного безробіття в умовах цифровізації економіки; охарактеризовані основні форми, в яких існує молодіжне безробіття; проаналізована структура молодіжного безробіття; запропоновані основні напрями подолання безробіття за рахунок удосконалення молодіжної політики на ринку праці. Для вирішення цих завдань були використані наступні методи дослідження: загальнонаукові основи і фундаментальні положення економічної теорії, міждисциплінарний підхід до більш змістовного розкриття категорії безробіття, поведінковий науковий підхід використано до пояснення особливостей моделей поведінки молоді на ринку праці. Результатами дослідження є: обґрунтування інституційної недосконалості ринку праці, що породжує суперечності в системі молодіжного безробіття; характеристика соціальної ексклюзії молоді та інших негативних тенденцій ринку праці в Україні. Висновки. Обґрунтовано шляхи мінімізації молодіжного безробіття за рахунок формування інноваційної моделі соціально-трудових відносин, вирошування інклюзивних інститутів та активної молодіжної політики держави.

Ключові слова: молодіжне безробіття, соціально-трудові відносини, ринок праці, прекарізація, соціальна ексклюзія, відчуження, інклюзивний інституційний режим.

Вступ. Соціально-трудові відносини є ключовим елементом економічної системи, парадигмою економічного розвитку. Від їх змісту та характеру залежить сукупний суспільний продукт, продуктивність праці, добробут населення, та доля наступних поколінь. Якщо система створює стабільні умови заміщення робітників, які втратили працездатність молодими кадрами, то ринок праці функціонує без потрясінь, криз, а молодіжне безробіття є незначним. Але в сучасних умовах під впливом багатьох факторів ми маємо іншу картину, а саме є неконтрольоване зростання молодіжного безробіття.

Серед факторів впливу на ринок праці та соціально-трудові відносини слід назвати наступні:

- невизначеність та нестійкість соціально-економічного розвитку (зміни клімату, пандемії, дисбаланс розвитку, загрози, тощо);

- динамічні технологічні зміни та їх негативні наслідки впливу на зайнятість та безробіття населення;

- зростання розривів в матеріальному становищі, доходах, освіті, тощо.

За таких умов нестійкий розвиток охопив перш за все ринок праці, негативно впливає на населення в цілому, особливо на молоде покоління. Молодіжне безробіття – складна макроекономічна проблема, яку потрібно досліджувати, та вирішувати.

Ступінь розробленості проблеми.

Проблемі сучасного безробіття, та його молодіжного сегменту приділяють багато уваги закордонні та вітчизняні вчені. Значний вклад в дослідження концептуальних основ цього явища внесли у працях [1], [2]. В праці [3] науковці аргументували сильний ефект на економіку від залучення безробітної молоді до програм навчання, тим самим знижуючи показник довготривалого безробіття. Автори роботи [4] довели, що використання професійної підготовки молоді до її виходу на ринок праці виявляється ефективнішим, ніж субсидування суб'єктів господарювання за найм та навчання молодих учасників ринку праці. У праці [5] дослідники виявили різні

траєкторії руху молоді на ринку праці в Іспанії та виявили причини таких траєкторій. Для ринку праці молодь є найвагомим, найактивнішим ресурсом стабільності, економічного прогресу, носієм інтелектуального потенціалу суспільства. Але, ситуація, яка склалася на ринку праці свідчить про наявність тенденції до зростання молодіжного безробіття. Саме тому вважаємо, що існує негайна потреба вивчення цієї проблеми та вироблення шляхів її мінімізації.

Постановка проблеми. Мета статті полягає в розкритті особливостей сучасного молодіжного безробіття та вироблення відповідних інструментів, методів та шляхів його скорочення. Для дослідження таких складних процесів, які притаманні сучасному ринку праці, зайнятості та безробіттю потрібно удосконалити методологію дослідження шляхом узгодження теоретичних узагальнень, неокласичного, кейнсіанського та поведінкового підходів, використання принципів міждисциплінарних в'язків, досліджень глобального контексту розгортання інституційної обумовленості та особистих моделей поведінки молоді.

Виклад основного матеріалу. В умовах динамічних технологічних змін соціально-трудова сфера знаходиться в кризовому стані, в стадії нестабільності, та інституційної нерегульованості. За думкою відомого українського вченого А. Колота «...асиметрії в економічному та соціальному розвитку, нестійкість в самому широкому її розумінні, десоціалізація відносин в сфері праці, зниження соціальної згуртованості, розповсюдження соціального відторгнення – це усе тренди, реальність початку нового століття» [1, с. 3].

До основних негативних тенденцій ринку праці в Україні, що суттєво впливають на молодіжне безробіття слід віднести наступні:

- руйнування міжособистої довіри;
- нестійкість інституційного забезпечення зайнятості;
- правова дерегуляція ринку праці, викликана анемічністю державних інституцій регулювання зайнятості молоді, що супроводжується інституційною дезорієнтацією та дезінтеграцією суб'єктів господарювання;
- нестійкість та низька ефективність державних заходів регулювання ринку праці, що зумовлює поширення прекарізації на ринку праці;
- втрата національної ідентичності моделі соціально-трудова відносин під впливом інтеграційних тенденцій відчуження робітника від результатів праці, масштабів еміграції, тощо.

Швидкісні та різновекторні трансформації в системі соціально-трудова відносин спряжені з руйнуванням старої системи механізмів ринку

праці, формами його організації, уявленнями про зайнятість та взаємозв'язок між працею та капіталом.

Інституційне середовище стає неузгодженим, в ньому одночасно діють старі норми взаємодії між суб'єктами ринку праці та між нормами, що тільки народжуються. За думкою відомого соціолога З. Баумана, ми спостерігаємо кінець трудової діяльності у відомому та звичайному для нас вигляді, перехід до праці за короткостроковими контрактами, або й зовсім без таких, без усяких обговорених гарантій. Саме такий стан сучасних соціально-трудова відносин відображає інституційну недосконалість ринку праці та негативно впливає на молодіжне безробіття [6].

Інституційна недосконалість ринку праці України породжує наступні суперечності в системі молодіжного безробіття:

- між необхідністю трудової соціалізації молоді, та тенденцією ексклюзії молоді через провали державної політики;
- між історичною, обумовленою біологічно-соціальною природою, роллю молоді в якості авангарду та рушійної сили прогресу, і тенденціями відчуження у соціально-трудова відносинах;
- між необхідністю для сталого розвитку наслідування молоддю трудових навичок культури, традицій та цінностей, та наявним порушенням зав'язків поколінь у сфері соціально-трудова відносин через молодіжну міграцію, поширення дистанційних форм зайнятості та ціннісну анемію.

Для молоді характерним стає нестандартна зайнятість, зниження терміну перебування на одному й тому ж робочому місці, зростання безробіття.

Доля нестандартної зайнятості молоді в групі 20-24 років з початку 80-х років ХХ століття в країнах Західної Європи збільшилась з 15 до 40%, Південної Європи – до 60%, а середній час праці на одному й тому ж місці роботи знизився з 4,4 роки до 3,5 (для осіб в віці 25-29 років) [7, с. 52, 60].

Серед основних причин поширення молодіжного безробіття в сучасних умовах слід назвати ретоварізацію праці, деструктивний вплив новітніх технологій та слабка адаптація молоді до трансформацій соціально-трудова відносин, деградація профспілкового руху та особливості поведінки молоді на ринку праці, спричинені руйнуванням цінності праці.

В останні роки звертає на себе увагу посилення соціальної ексклюзії, до якої веде віртуалізація життя молоді під впливом фрагментації суспільства та цифровізації економіки, вимушене безробіття, спричинене деструктивними зрушеннями та упередженістю роботодавців по відношенню до молоді, добровільного безробіття – поведінкова модель

групи NEET. За даними на 2017 рік – доля молодих людей до 30 років, які не навчаються й не працюють, складала в середньому в країнах ОЕСР 13,4%, з яких більшість роботу не шукає (а загальна доля безробітних – 7% економічного активного населення [8].

Існує низка глибоких індикаторів, які висвітлюють ситуацію соціальної ексклюзії молоді в Європі. Розглянемо їх.

Показник NEET (з англ. - not in employment, education or training)- відображає частку молоді, яка не працює, не здобуває освіти чи не проходить тренування, у відсотках від загальної кількості молоді відповідної вікової групи за статтю [9].

Цей показник також є найкращим показником оцінки поточної сукупності потенційних учасників ринку праці серед молоді в порівнянні з рівнем неактивної молоді, оскільки останній включає тих молодих людей, які не перебувають в робочій силі і навчаються, і отже, не можуть вважатися доступними для роботи [10].

З огляду на його корисність для передачі цінної інформації про становище на ринку праці молодого населення країни, він був включений до глобальної системи показників для цілей в галузі сталого розвитку (Global Indicator framework for the Sustainable Development Goals and targets), в рамках Цілі №8 (сприйняття стійкому, інклюзивному, та сталому економічному зростанню, повній та продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх) [11].

Рівень NEET розраховується переважно для молоді віком від 15 до 24 років, та аналізується також за гендерною ознакою. Але при дослідженні цього показника важливо пам'ятати що не всі особи закінчують освіту до 24 років.

Рівень NEET розраховується так [9]:

Рівень NEET дорівнює загальній кількості молоді за виключенням працюючої молоді та непрацюючої молоді, яка здобуває освіти чи навчається, поділений на загальну кількість молоді. У процентному відношенні отриманий показник помножується на 100 %.

Показник NEET надає важливу додаткову інформацію про показники участі в робочій силі та показники безробіття. Наприклад, якщо рівень участі молоді знижується під час економічного спаду через зневіру, це може бути відображено в висхідному русі NEET. Більш високий рівень NEET і низький рівень безробіття серед молоді можуть свідчити про значне розчарування молодих людей. Високий відносний показник NEET для молодих жінок передбачає їх участь в роботі по дому і/або наявність сильних інституційних бар'єрів, що обмежують участь жінок на ринку праці.

Враховуючи багатовимірність соціальної інклюзії, аби краще зрозуміти ситуацію для

молоді сьогодні, важливо розширювати розуміння цього явища, виходячи за рамки аналізу єдиного показника. В даному випадку корисним може бути інший показник. На ринку праці молодь стикається з більш високим рівнем нерівності доходів на кожному етапі свого життєвого циклу в порівнянні зі старшими поколіннями. З більш високою вірогідністю, враховуючи тенденції сучасних пенсійних систем, повинні будуть більше працювати та накопичувати кошти, порівняно з їх рідними для фінансування свого пенсійного забезпечення.

Індекс розвитку бідності та соціальної виключеності (AROPE) є потужним методологічним інструментом для вивчення бідності в сучасному суспільстві. Він охоплює різні прояви бідності, дозволяє провести комплексне дослідження бідності та виявити найбільш вразливі соціально-демографічні категорії, сприяє розумінню компонентної структури бідності вразливих груп, що може посилити спрямованість соціальної політики.

Методологія AROPE дозволяє визначити три критерії бідності, а саме:

- а) ризик відносної доходної бідності;
- б) наявність матеріальних дефіцитів;
- в) виключеність з ринку праці.

Перевагою індексу AROPE є відносна простота розрахунку, а також легкість адаптації методики до національних особливостей. Тому вважаємо доцільним рекомендувати індекс AROPE для використання в українській практиці.

Безробіття та бідність в наших умовах часто провокують, або породжують одне друге. Тому скорочення бідності можливо досягти за рахунок поширення каналів зайнятості. Стратегічний шлях вирішення цієї проблеми полягає, на нашу думку, в створенні інклюзивного економічного середовища.

Концепція інклюзивних інститутів розкривається в роботах Д. Аджемоглу та Дж. Робінсона [12, 13]. За цією концепцією економічному зростанню та добробуту населення відповідає інклюзивний інституційний режим, за яким усі верстви населення мають вільний доступ до ресурсів країни, а усі працездатні особи залучаються до праці. Ефективне функціонування економіки пов'язано з забезпеченням повної зайнятості наявних трудових ресурсів тому, що із залученням і використанням усієї робочої сили досягається максимально можливий, потенційний обсяг виробництва. За таких умов зменшується рівень циклічного безробіття як явища макроекономічної нестабільності. Слід також звернути увагу, що саме завдяки інклюзивному інституційному режиму долається економічна, гендерна, релігійна, вікова, та інші види соціальної нерівності, як свого роду бар'єрів, які діють стримуючими факторами зайнятості. Експерти світового

банку і МВФ визначають інклюзивне зростання, як стійке економічне зростання, основною метою якого є скорочення бідності, нерівності, безробіття. Всесвітній економічний форум також акцентує увагу на бідності, особливо у тій частині робочої сили, яка залучена у діяльність з низькою продуктивністю і/або повністю виключена з процесу відтворення.

Виходячи з аналізу концепції інклюзивних економічних інститутів, вважаємо, що саме при наявності таких інститутів в економіці країни складаються найбільші можливості подолати, або скоротити молодіжне безробіття. Тому в стратегії соціально-економічного розвитку або в молодіжній політиці різних країн світу одним з фундаментальних заходів, направлених на скорочення молодіжного безробіття, є пункт про створення або вдосконалення інституційного середовища.

Слід звернути увагу на протилежний соціальній інклюзивності феномен – соціальне відчуження, або соціальна екстрактивність, або соціальна ексклюзія (з англ. exclusion – виключення, вигнання). Це явище, яке по суті є наслідком безробіття, зокрема – молодіжного. Будучи соціально неактивними, виключеними із соціуму, інертними, молодь більше часу проводить за екраном комп'ютера, формує модель віртуального життя.

Ідеологія цих субкультур не є позитивно спрямованою, не орієнтована на продуктивну соціальну взаємодію та включеність у трудову сферу. З іншого боку, поширення серед молоді «диванного» синдрому супроводжується розвитком у людини депресії, заниженої самооцінки, втратою мотивації. Самовиключення із соціального життя часто провокує загострення шкідливих звичок, психологічний стрес, почуття самотності, безсилля, неспокій, тривогу та депресію, дратівливість, апатію, агресивність, маніакальну одержимість чимось одним, відмову

від будь-якого спілкування, незадоволеність собою, або своїм життям. З'являється ризик залучення до асоціальних норм поведінки, формуються різного роду залежності. Виходячи з цього вважаємо потрібним прикладати сумісні зусилля для вироблення ефективної молодіжної політики та комплексних заходів для включення молоді у ринок праці.

Висновки. Не вважаючи на те, що молодь є потужною, освіченою частиною суспільства, носієм соціального та інтелектуального капіталу в умовах прискореного технологічного прогресу ми стикаємось з тенденцією зростання молодіжного безробіття. В умовах цифровізації воно набуває наступні характеристики: розмитість стану безробітного, зниження цінності праці серед молоді, відсутність дієвого соціального захисту на ринку праці. Негативну тенденцію зростання молодіжного безробіття та соціальної ексклюзії можливо зупинити за рахунок формування інноваційної моделі соціально-трудова відносин, поетапного формування та вирощування наступних інклюзивних інститутів: захисту прав молоді (соціальні гарантії, розширення можливостей, відповідність заробітної платні результативності праці, формування конкурентоспроможних умов гідної праці); інституту інноваційної діяльності (скорочення каналу відтоку мізків, сприяння інноваційній активності, формування національного інноваційного потенціалу, тісна взаємодія закладів освіти з ринком праці); інститут громадянського контролю соціально-трудова відносин (контроль за додержанням законодавства, оновлення профспілок, розширення повноважень громадських органів); інститут соціального партнерства; інститут соціальних стандартів; інститут державно-правового партнерства.

YOUTH UNEMPLOYMENT IN THE SYSTEM OF SOCIAL ECONOMIC RELATIONS

Tetiana Romanika, Postgraduate Student, Department of Economic Theory and Economic Methods of Management, V. N. Karazin Kharkiv National University, 4, Svobody sq., Kharkiv, Ukraine, 61022, e-mail: tatiana.romanika@karazin.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6570-0070>

Unemployment is a complex and socially acute macroeconomic problem. Youth unemployment in the current transformations of social and labor relations becomes especially relevant and requires a comprehensive study. Scientific understanding of the content and forms of youth unemployment is an important basis for developing practical measures to reduce it and effectively use the potential of youth in socio-economic development. The subject of the article is the phenomenon of youth unemployment, the aim is to reveal the features of modern youth unemployment in the current transformations of the labor market and develop practical measures to reduce it. To achieve this goal, the following tasks were set and solved: the reasons for the tendency to increase youth unemployment in the context of digitalization of the economy; the basic forms in which there is youth unemployment are characterized; the structure of youth unemployment is analyzed; the main directions of overcoming unemployment due to the improvement of youth policy in the labor market are proposed. To solve these problems, the following research methods were used: general scientific foundations and fundamental provisions of economic theory, interdisciplinary approach to a more meaningful disclosure of the unemployment category, behavioral scientific approach used to explain the behavior of young people in the labor market. The results of the study are: substantiation of the institutional imperfection of the labor market, which creates contradictions in the system of youth unemployment; characteristics of social exclusion of youth and other negative trends in the labor market in Ukraine. Conclusions. Ways to minimize youth unemployment

through the formation of an innovative model of social and labor relations, the cultivation of inclusive institutions and active youth policy of the state are substantiated.

Key words: youth unemployment, social and labor relations, labor market, precarization, social exclusion, alienation, inclusive institutional regime.

МОЛОДЕЖНАЯ БЕЗРАБОТИЦА В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Романика Татьяна Константиновна, аспирант кафедры экономической теории и экономических методов управления, Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина, площадь Свободы, 4, г. Харьков, Украина, 61022, e-mail: tatiana.romanika@karazin.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6570-0070>

Безработица относится к сложным и социально острым макроэкономическим проблемам. Молодежная безработица в условиях современных трансформаций социально-трудовых отношений приобретает особую актуальность и требует комплексного изучения. Научное представление о содержании и формах проявления молодежной безработицы является важной основой разработки практических мер его сокращения и использования потенциала молодежи в социально-экономическом развитии. Предметом статьи является феномен молодежной безработицы, целью является раскрытие особенностей проявления современной молодежной безработицы в условиях современных трансформаций рынка труда и выработки практических мер его сокращения. Для достижения этой цели поставлены и решены следующие задачи: выявлены причины наличия тенденции к росту молодежной безработицы в условиях цифровизации экономики; охарактеризованы основные формы, в которых существует молодежная безработица; проанализирована структура молодежной безработицы; предложены основные направления преодоления безработицы за счет совершенствования молодежной политики на рынке труда. Для решения этих задач были использованы следующие методы исследования: общенаучные основы и фундаментальные положения экономической теории, междисциплинарный подход для более содержательного раскрытия категории безработицы, поведенческий научный подход использован для объяснения особенностей моделей поведения молодежи на рынке труда. Результатами исследования являются: обоснование институциональной несовершенства рынка труда, порождающее противоречия в системе молодежной безработицы; характеристика социальной эксклюзии молодежи и других негативных тенденций рынка труда в Украине. Выводы. Обоснованно пути минимизации молодежной безработицы за счет формирования инновационной модели социально-трудовых отношений, выращивание инклюзивных институтов и активной молодежной политики государства.

Ключевые слова: молодежная безработица, социально-трудовые отношения, рынок труда, прекаризация, социальная эксклюзия, отчуждение, инклюзивный институциональный режим.

Література

1. Колот А.М. Трансформация института занятости как составляющая глобальных изменений в социально-трудовой сфере: феномен прекаризации. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2014. №3. С. 10-13.
2. Федулова Л. 2014. №3. С. 10-13. Інклюзивні інновації в системі соціально-економічного розвитку. *Економіка: реалії часу*. 2016. № 3 (25). С. 56-65.
3. Hora, O. Sirovatka, T. (2020). Why targeting matters: The apprenticeship program for youth in the Czech Republic. *Social Policy and Administration*. 54(7). Pages 1198-1214. <https://doi.org/10.1111/spol.12598>
4. Alfonsi, L, Bandiera, O., Bassi, V., Burgess, R., Rasul, I., Sulaiman, M., Vitali, A. (2020). Tackling Youth Unemployment: Evidence From a Labor Market Experiment in Uganda. *Econometrica*. Volume 88, Issue 6. Pages 2369-2414. <https://doi.org/10.3982/ECTA15959>
5. Verd, J.M., Barranco, O., Bolibar, M. (2019). Youth unemployment and employment trajectories in Spain during the Great Recession: what are the determinants? *Journal for Labour Market Research* Volume 53, Issue 1, Article number 4. <https://doi.org/10.1186/s12651-019-0254-3>
6. Романіка, Т. (2020). Особливості молодіжного безробіття в умовах цифрової економіки. *Міжнародний Науковий Журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні Науки» (Index Copernicus)*, 1(4(36)), 72-76. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2020-4-5891>
7. Bussolo M., Davalos M. E. Peragine V., Sundaram R. *Toward a new social contract: Taking on Distributional Tensions in Europe and Central Asia (Europe and Central Asia Studies)*. New York: The World Bank, 2018. 248 p.
8. Society at a glance 2019: OECD social indicators. OECD. URL: <https://www.oecd.org/social/society-at-a-glance-19991290.htm>
9. Indicators description: Share of youth not in employment, education or training (youth NEET rate). International Labor Organization. URL: <https://ilostat.ilo.org/resources/concepts-and-definitions/description-youth-neet/>
10. Романіка, Т., (2020). Інститут влади як фактор впливу на молодіжне безробіття в Україні. *Бізнес Інформ*, Вип. 3, С. 161-169. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-3-161-169>

11. Global indicator framework for Sustainable Development Goals and targets of the 2030 Agenda for Sustainable Development. URL: https://unstats.un.org/sdgs/indicators/Global%20Indicator%20Framework%20after%202020%20review_Eng.pdf
12. Аджемоглу Д., Робинсон Дж. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. Москва: АСТ, 2016. 693 с.
13. Аджемоглу Д., Робинсон Дж. Экономические истоки диктатуры и демократии. Москва: Издательский дом Высшей школы экономики, 2018. 513 с.

References

1. Kolot A. (2014). Transformation of the institution of employment as a component of global changes in the social and labor sphere: the phenomenon of precarization. *Labor market and employment*.
2. Fedulova L. (2014). Inclusive innovations in the system of socio-economic development. *Economy: the realities of time*.
3. Hora, O. Sirovatka, T. (2020). Why targeting matters: The apprenticeship program for youth in the Czech Republic. *Social Policy and Administration*. 54(7). Pages 1198-1214. <https://doi.org/10.1111/spol.12598>
4. Alfonsi, L, Bandiera, O., Bassi, V., Burgess, R., Rasul, I., Sulaiman, M., Vitali, A. (2020). Tackling Youth Unemployment: Evidence From a Labor Market Experiment in Uganda. *Econometrica*. Volume 88, Issue 6. Pages 2369-2414. <https://doi.org/10.3982/ECTA15959>
5. Verd, J.M., Barranco, O., Bolibar, M. (2019). Youth unemployment and employment trajectories in Spain during the Great Recession: what are the determinants? *Journal for Labour Market Research* Volume 53, Issue 1, Article number 4. <https://doi.org/10.1186/s12651-019-0254-3>
6. Romanika, T. (2020). Features of youth unemployment in a digital economy. *International Scientific Journal "Internauka"*. Series: "Economic Sciences", 1 (4 (36), 72-76. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2020-4-5891>
7. Bussolo M., Davalos M. E. Peragine V., Sundaram R. (2018). *Toward a new social contract: Taking on Distributional Tensions in Europe and Central Asia (Europe and Central Asia Studies)*. The World Bank.
8. *Society at a glance 2019: (2019)*. OECD social indicators.
9. Indicators description: Share of youth not in employment, education or training (youth NEET rate) (2020). International Labor Organization. URL: <https://ilostat.ilo.org/resources/concepts-and-definitions/description-youth-neet/>
10. Romanika, T., (2020). The institution of power as a factor influencing youth unemployment in Ukraine. *Business Inform*, Issue 3, Pages 161-169. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-3-161-169>
11. Global indicator framework for Sustainable Development Goals and targets of the 2030 Agenda for Sustainable Development (2020). United Nations. URL: https://unstats.un.org/sdgs/indicators/Global%20Indicator%20Framework%20after%202020%20review_Eng.pdf
12. Ajemoglu D., Robinson J. (2016). *Why some countries are rich and others poor. The origins of power, prosperity and poverty*. AST.
13. Ajemoglu D., Robinson J. (2018). *Economic origins of dictatorship and democracy*. Publishing House of the Higher School of Economics.

СТІЙКИЙ РОЗВИТОК МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ВПЛИВ ЦІЛЮВИХ ПАРАМЕТРІВ РИЗИКУ НА ІННОВАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Секірож Ярослав Васильович

асистент кафедри економіки та менеджменту
Українська інженерно-педагогічна академія
вул. Університетська, 16, м.Харків, Україна, 61003
e-mail: sekirozhyaroslav@ukr.net
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0857-9590>

В статті визначено, що машинобудівні підприємства в умовах ринкової економіки у процесі здійснення будь-яких бізнес-операцій повинні враховувати факт наявності вірогідності негативного розвитку подій та їх фінансові наслідки. З метою уникнення глобальних наслідків прояву ризиків підприємства повинні мати систему діагностики рінга стійкості розвитку з урахуванням впливу цільових параметрів ризику та інноваційне забезпечення для запобігання значних фінансових втрат. Запропонований алгоритм методичного підходу щодо визначення впливу цільових параметрів ризику на рівень інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств дає змогу врахувати як вимогу максимізації очікуваного загального доходу, так і вимогу мінімізації дисперсії, тобто вимогу зниження ризику отримання прибутку в розмірі, меншому від очікуваного. Зроблено висновок, що алгоритм дає можливість виявити та ідентифікувати ризики, тобто визначення портфеля ризиків та впливу інноваційного забезпечення на їх рівень й навпаки, який супроводжує реалізацію відповідного управлінського рішення та окреслення їх масштабів. Однією із складових формування механізмів діагностики рівня інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств є управління ризиками. Важливість цього компонента зростає із зростанням масштабів витрат на покриття або компенсацію ризиків, з якими мають справу машинобудівні підприємства. Оцінка результатів і коригування обраних методів відбувається після втілення цих методів безпосередньо у роботу підприємства. Даний етап має ключове значення, оскільки дає змогу зробити висновки щодо тих методів, які були використані для нейтралізації або зменшення ризиків, а саме: чи дозволяють вони у достатній мірі убезпечити машинобудівне підприємство від потенційних загроз, визначити рівень надійності визначених методів та напрямки удосконалення й коригування обраних методів діагностики рівня стійкого розвитку машинобудівних підприємств з урахуванням цільових параметрів ризику та інноваційного забезпечення.

Ключові слова: алгоритм, ефективність, інноваційне забезпечення, підприємство, стійкий розвиток, управління, формування, параметри, ризики, вплив.

Актуальність теми дослідження. В умовах ринкового середовища функціонування машинобудівних підприємств визначається рядом характеристик. Однією з найважливіших особливостей у теперішній час є наявність ризиків та невизначеність ситуації. Тому інноваційне забезпечення стійкого розвитку підприємств у всіх його формах поєднується з численними ризиками, ступінь впливу яких на результати їх діяльності достатньо висока. Оскільки домінантним принципом у роботі машинобудівних підприємств є прагнення до одержання якомога більшого розміру прибутку, що, у свою чергу, обмежується можливістю зазнати збитків (оскільки у ринковій економіці різко посилюється фактор ризику), то питання мінімізації впливу ризиків різної етіології на їх стійкість розвитку в стратегічних періодах

функціонування є дуже значущими як з наукової точки зору так і в практичній площині.

Постановка проблеми. Машинобудівні підприємства в умовах ринкової економіки у процесі здійснення будь-яких бізнес-операцій повинні враховувати факт наявності вірогідності негативного розвитку подій та їх фінансові наслідки. З метою уникнення глобальних наслідків прояву ризиків підприємства повинні мати систему діагностики рінга стійкості розвитку з урахуванням впливу цільових параметрів ризику та інноваційне забезпечення для запобігання значних фінансових втрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розробки алгоритму формування інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств займалися вітчизняні та зарубіжні вчені: В. Дикань [1, 2],

Борисова О. [3], Вікарчук О. [4], Воронжак П. [5], Гриньов А. [6], Гук О. [7], Гурочкіна В.В. [8], Іванілова О.А. [9], Прохорова В.В. [10] та інші., але аналіз робіт свідчить про те, що визначені питання потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є розробка алгоритму методичного підходу щодо визначення впливу цільових параметрів ризику на рівень інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств.

Викладення основного матеріалу.

Основними характеристиками економічної категорії «ризик» є можливість з використанням математичного апарату кількісно оцінити масштаби його прояву та наявність альтернативних варіантів розвитку подій. Природа ризиків полягає у фінансово-економічному вимірі наслідків прояву того чи іншого ризику. Саме тому в процесі формування інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств дуже важливо правильно визначити розмір можливих фінансових втрат, якими супроводжується реалізація ризикової події за окремими фінансовими ризиками. Розмір можливих фінансових втрат, як правило, визначається характером здійснюваних фінансових операцій та обсягом залучених для їх реалізації активів машинобудівних підприємств. В процесі реалізації відповідного управлінського рішення принципового значення набуває ідентифікація та аналіз вірогідних ризиків, основною метою яких є збір релевантної інформації щодо вірогідності розвитку подій під впливом цільових параметрів ризик-факторів та їх наслідки у майбутньому.

Алгоритм методичного підходу щодо визначення впливу цільових параметрів ризику на рівень інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств представлено на рис. 1.

На етапі виявлення ризику, визначення причин його виникнення і ризикових сфер виявляються потенційні ризики, які можуть загрожувати діяльності машинобудівних підприємств у найбільш ризикових сферах, з'ясовуються причини, що мають змогу впливати на його появу і його розмір. Прийняття рішення щодо збереження, передачі або зменшення рівня ризиків охоплює два різних типи діяльності: фінансування та інвестування. Інвестування пов'язане з використанням грошових засобів і подальшим їх поверненням за рахунок збільшення виробництва, наприклад, за рахунок як запобігання витратам, так і їх зменшення на відтворення майна і грошових засобів, втрачених за несприятливих умов.

Фінансування має справу з джерелами і грошовими засобами, отриманими для цих

витрат. Саме ця форма фінансової діяльності в теорії управління ризиками називається фінансуванням ризику. Вибір та застосування найефективніших методів управління інноваційним забезпеченням стійкого розвитку згідно з прийнятим рішенням та мінімізація витрат на їх здійснення визначається вибором найбільш задовільного методу управління ризиками. У той же час розглядаються та йде пошук альтернативних варіантів щодо зменшення витрат, пов'язаних з застосуванням обраних цільових параметрів. Оцінка результатів здійснюється з використанням відповідної шкали, яка вказує на різні види взаємодії розміру допустимого ризику та рівня інноваційного забезпечення й прибутку, який може бути одержаний у разі прийняття даного розміру ризику.

Запропонований алгоритм методичного підходу щодо визначення впливу цільових параметрів ризику на рівень інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств дає змогу врахувати як вимогу максимізації очікуваного загального доходу, так і вимогу мінімізації дисперсії, тобто вимогу зниження ризику отримання прибутку в розмірі, меншому від очікуваного. Розмір цільових параметрів за окремими показниками M (показник визначення впливу цільових параметрів ризику на рівень інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств), що розглядаються для моменту часу T_n , який повинен містити інформацію про розміри стратегічних платежів V_i , які здійснюватимуться машинобудівними підприємствами у календарні моменти часу t , $i = \overline{1, m}$. Оптимальний портфель ризику $x^l = (0, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 0)$ включатиме всі запити окрім першого та десятого, які треба відхилити. Визначений таким чином портфель за детермінованих умов забезпечуватиме машинобудівним підприємствам підвищений рівень стійкого розвитку з урахуванням впливу цільових параметрів інноваційного забезпечення. Але завжди існує імовірність $p \in [0; 1]$ майбутнього зменшення рівня інноваційного забезпечення підприємств. З урахуванням цього ризику слід залучити до розгляду показники очікуваного рівня підвищення прибутку P та дисперсії D :

$$V = D(1 - P) + (-Q) \cdot P = D - (D + Q) \cdot P; \quad (1)$$

$$\delta^2 = (D - G)^2 x(1 - P) + (-Q - D)^2 \cdot G = (D + G)^2 xP(1 - P) \quad (2);$$

де Q – цільові параметри інноваційного забезпечення машинобудівних підприємств;

G – цільові параметри ризику машинобудівних підприємств.

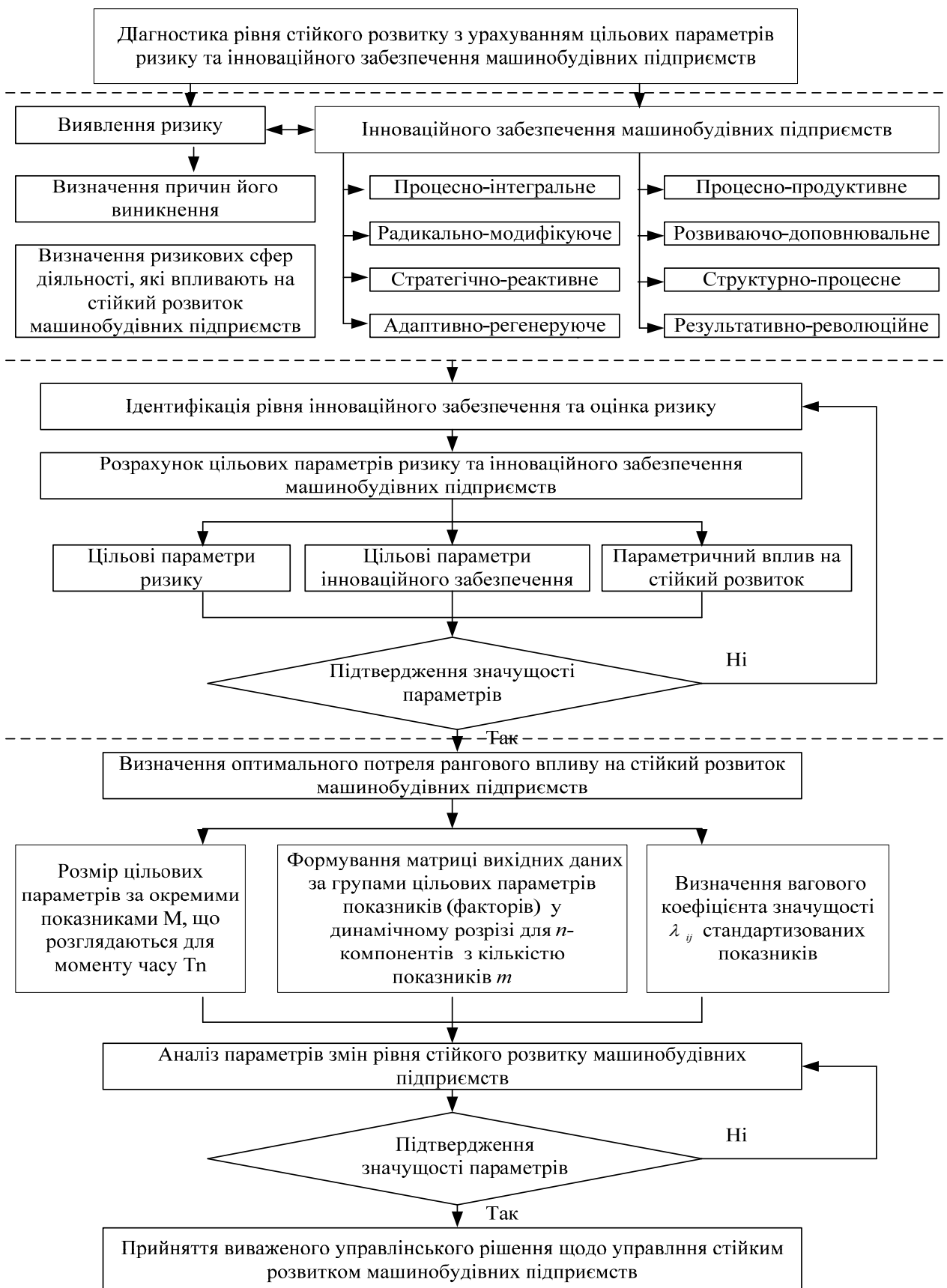


Рис. 1. Алгоритм методичного підходу щодо визначення впливу цільових параметрів ризику на рівень інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств

Таблиця 1

Експертні оцінки коефіцієнтів кореляційної залежності між цільовими параметрами j -го та k -го запитів

Номер запиту	Номер запиту									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	1,0	0,7	-0,1	0,0	0,3	0,4	-0,5	0,8	0,2	0,6
2	0,7	1,0	0,0	0,0	0,1	-0,2	0,3	-4,0	0,0	0,1
3	-0,1	0,0	1,0	-0,2	-0,1	-0,1	0,5	0,6	0,0	0,2
4	0,0	0,0	-0,2	1,0	0,1	0,5	0,7	-0,5	0,4	0,5
5	0,3	0,1	-0,1	0,1	1,0	0,4	-0,1	0,2	0,3	0,0
6	0,4	-0,2	-0,1	0,5	0,4	1,0	-0,8	0,9	0,0	0,1
7	-0,5	0,3	0,5	0,7	-0,1	-0,8	1,0	0,4	0,6	0,0
8	0,8	-0,4	0,6	-0,5	0,2	0,9	0,4	1,0	0,1	0,5
9	0,2	0,0	0,0	0,4	0,3	0,0	0,6	0,1	1,0	-0,1
10	0,6	0,6	0,1	0,2	0,5	0,1	0,0	0,5	-0,1	1,0

Цільові параметри ризику машинобудівних підприємств характеризують ступінь диверсифікації портфеля і можуть слугувати опосередкованим критерієм досконалості його структури. Для обчислення дисперсії D^2_{Σ} потрібно поряд із даними про дисперсії зведених параметрів за окремими показниками використати інформацію про коефіцієнти кореляційної залежності між рівнем інноваційного забезпечення та ризику:

$$D^2_{\Sigma} = \sum_{i=1}^n \sum_{k=1}^n Q_j Q_k G_j G_k \quad (3)$$

де:

G_j – стандартне відхилення цільових параметрів від j -го запиту;

P_{jk} – експертна оцінка коефіцієнта кореляції між цільовими параметрами j -го та k -го запитів ($j, k = \overline{1, n}$).

Експертні оцінки коефіцієнтів кореляційної залежності між цільовими параметрами j -го та k -го запитів представлено у табл. 1.

За схильності до ризику оптимальний портфель відповідає розв'язку задачі числового квадратичного програмування з цільовими параметричними змінними (4):

$$\left. \begin{aligned} z = \sum_{j=1}^n D_j x_j - k \sum_{j=1}^n \sum_{j=1}^n p_{jk} Q_j Q_k G_j G_k \rightarrow \max \\ \sum_{j=1}^n Q_j G_j \leq R \\ G_j \in \{0, 1\}, j = \overline{1, n} \end{aligned} \right\} (4)$$

Цільова параметрична функція відображає вимогу максимізувати очікуваний рівень стійкого розвитку машинобудівних підприємств при визначеному рівні інноваційного забезпечення, що визначає вплив цільових параметрів ризику на рівень інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств. Параметри, які застосовані до цільової параметричної функції, забезпечують високий ступінь досягнення певного збалансування між зазначеними критеріями. Він визначається рівнем ризику, прийнятним у еталонній конфігурації.

Значення параметра впливу цільових параметрів ризику на рівень інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств подано у табл. 2.

Таблиця 2

Значення параметра впливу цільових параметрів ризику на рівень інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств [17]

Рівень схильності до ризику	Помірний	Середній	Високий
Рекомендоване значення параметра	0,02	0,05	0,10

Відповідно до значень параметра впливу цільових параметрів ризику на рівень інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств було визначено рівні стійкого розвитку машинобудівних підприємств з урахуванням цільових

параметрів ризику та інноваційного забезпечення.

Рівень інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств в залежності від впливу цільових параметрів ризику представлено в табл. 3.

Рівень інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств в залежності від впливу цільових параметрів ризику

Рівень схильності до ризику			
Назва підприємства	Помірний	Середній	Високий
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	Рівень «Помірний»		
ПрАТ «Полтавський машинобудівний завод»	Рівень «Помірний»		
ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод»	Рівень «Помірний»		
ПрАТ «Карлівський машинобудівний завод»	Рівень «Помірний»		
ПрАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод»	Рівень «Помірний»		
ПАТ «Сумське НВО»		Рівень «Середній»	
ПАТ «Смілянський машинобудівний завод»		Рівень «Середній»	
ПрАТ «Куп'янський машинобудівний завод»		Рівень «Середній»	
ПАТ «Гребінківський машинобудівний завод»			Рівень «Високий»
ПАТ «Барський машинобудівний завод»			Рівень «Високий»

Отже, визначено рівень інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств в залежності від впливу цільових параметрів ризику. Таким чином, у результаті отримуємо дані про окремий вид ризику, його рівень, додаткові можливості його зменшення та перелік цільових факторів, за допомогою яких можна прогнозувати потенційне відхилення значення ризику підприємств.

Висновок. Алгоритм методичного підходу щодо визначення впливу цільових параметрів ризику на рівень інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств дає можливість виявити та ідентифікувати ризики, тобто визначення портфеля ризиків та впливу інноваційного забезпечення на їх рівень й навпаки, який супроводжує реалізацію відповідного управлінського рішення та окреслення їх масштабів. Однією із складових формування механізмів діагностики рівня інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств є управління ризиками. Важливість цього компонента зростає із зростанням масштабів витрат на

покриття або компенсацію ризиків, з якими мають справу машинобудівні підприємства.

Оцінка результатів і коригування обраних методів відбувається після втілення цих методів безпосередньо у роботу підприємства. Даний етап має ключове значення, оскільки дає змогу зробити висновки щодо тих методів, які були використані для нейтралізації або зменшення ризиків, а саме: чи дозволяють вони у достатній мірі убезпечити машинобудівне підприємство від потенційних загроз, визначити рівень надійності визначених методів та напрямки удосконалення й коригування обраних методів діагностики рівня стійкого розвитку машинобудівних підприємств з урахуванням цільових параметрів ризику та інноваційного забезпечення. Для здійснення цього вирішального етапу машинобудівні підприємства аналізують та використовують усі вище зазначені результати та за допомогою них формують цілий комплекс уніфікованих заходів для підвищення рівня інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES: INFLUENCE OF RISK TARGET PARAMETERS ON INNOVATIVE SUPPORT

Yaroslav Sekirozh, assistant of the department of economics and management, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy, University street, 16, Kharkiv, Ukraine, 61003, e-mail: sekirozhyaroslav@ukr.net, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0857-9590>

The article stipulates that machine-building enterprises in a market economy in the process of carrying out any business operations must take into account the fact of the probability of negative developments and their financial consequences. In order to avoid the global consequences of the manifestation of risks, companies must have a system for diagnosing the level of sustainability of development, taking into account the impact of target risk parameters and innovative support to prevent significant financial losses. The proposed algorithm of the methodological approach to determine the impact of target risk parameters on the level of innovative support for sustainable development of machine-building enterprises allows to take into account both the requirement to maximize the expected total income and the requirement to minimize variance, ie lower risk than expected. It is concluded that the algorithm makes it possible to identify and identify risks, ie to determine the portfolio of risks and the impact of innovation on their level and vice versa, which accompanies the implementation of appropriate management decisions and delineation of their scope. One of the components of the formation of mechanisms for diagnosing the level of innovative support for sustainable development of machine-building enterprises is risk management. The importance of this component increases with the increase in the cost of covering or compensating for the risks faced by machine-building enterprises. Evaluation of the results and adjustment of selected methods occurs after the implementation of these methods directly into the work of the enterprise. This stage is crucial because it allows to draw conclusions about the methods that have been used to neutralize or reduce risks, namely: whether they sufficiently protect the machine-building enterprise from potential threats, determine the level of reliability of certain methods and areas for improvement and adjustment. selected methods of diagnostics of the level of sustainable development of machine-building enterprises taking into account the target parameters of risk and innovation.

Keywords: algorithm, efficiency, innovation support, enterprise, sustainable development, management, formation, parameter, risks, influence.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ВЛИЯНИЕ ЦЕЛЕВЫХ ПАРАМЕТРОВ РИСКА НА ИННОВАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Секирож Ярослав Васильевич, ассистент кафедры экономики и менеджмента, Украинская инженерно-педагогическая академия, ул. Университетская, 16, Харьков, Украина, 61003, e-mail: sekirozh Yaroslav@ukr.net, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0857-9590>

В статье определено, что машиностроительные предприятия в условиях рыночной экономики в процессе осуществления любых бизнес-операций должны учитывать факт наличия вероятности негативного развития событий и их финансовые последствия. Во избежание глобальных последствий проявления рисков предприятия должны иметь систему диагностики уровня устойчивости развития с учетом влияния целевых параметров риска и инновационное обеспечение для предотвращения значительных финансовых потерь. Предложенный алгоритм методического подхода по определению влияния целевых параметров риска на уровень инновационного обеспечения устойчивого развития машиностроительных предприятий позволяет учесть как требование максимизации ожидаемого общего дохода, так и требование минимизации дисперсии, то есть требование снижения риска получения прибыли в размере, меньшем ожидаемого. Сделан вывод, что алгоритм дает возможность выявить и идентифицировать риски, то есть определения портфеля рисков и влияния инновационного обеспечения на их уровень и наоборот, сопровождающий реализацию соответствующего управленческого решения и определение их масштабов. Одной из составляющих формирования механизмов диагностики уровня инновационного обеспечения устойчивого развития машиностроительных предприятий является управление рисками. Важность этого компонента возрастает с ростом масштабов расходов на покрытие или компенсацию рисков, с которыми сталкиваются машиностроительные предприятия. Оценка результатов и корректировки выбранных методов происходит после воплощения этих методов непосредственно в работу предприятия. Данный этап имеет ключевое значение, поскольку позволяет сделать выводы относительно тех методов, которые были использованы для нейтрализации или уменьшению рисков, а именно: позволяют ли они в достаточной мере обезопасить машиностроительное предприятие от потенциальных угроз, определить уровень надежности определенных методов и направления совершенствования и корректировки выбранных методов диагностики уровня устойчивого развития машиностроительных предприятий с учетом целевых параметров риска и инновационного обеспечения.

Ключевые слова: алгоритм, эффективность, инновационное обеспечение, предприятие, устойчивое развитие, управление, формирование, параметер, риски, влияние.

Література

1. Дикань В.А., Заець Г.П. Управлінський менеджмент у концепції сталого розвитку організації / Вісник економіки транспорту і промисловості. Збір наук. праць. – Харків, УкрДУЗТ, 2018. - № 62.
2. Дикань В.А. Комплексний підхід до управління стійким розвитком підприємств машинобудування / Вісник економіки транспорту і промисловості. Збір наук. праць. – Харків, УкрДАЗТ, 2015. - № 49. – С. 11-18.
3. Borysova, O.O. (2017), "Innovative development of the economic security of enterprises restaurant business", Abstract of Ph.D. dissertation, Economic Security of enterprises, University of Economy and Law

"KROK", Kyiv, Ukraine.

4. Vikarchuk, O.I. (2009), "Innovative potential: the basis of development of enterprise development strategy", *Visnyk KhNPI*, Vol. 8, pp. 136—143.

5. Voronzhak, P.V. (2016), "Organizational and economic tools of the strategy of innovative development of the industrial enterprise", Abstract of Ph.D. dissertation, Economics and management of enterprises (by areas of economic activity), Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine.

6. Hryn'ov, A.V. (2003), "Estimation of the innovative potential of the enterprise", *Problemy nauky*, Vol. 12, pp. 12—17.

7. Huk, O.V. Dejneka, O.S. and Lieksin, R.I. (2016), "Innovative potential as a tool for providing innovation development of the enterprise", *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, Vol. 14, pp. 348—351.

8. Hurochkina, V.V. (2015), "Innovative potential of enterprises: essence and system of protection", *Ekonomika: realii chasu*, Vol. 5, no. 21, pp.51—57.

9. Ivanilova, O.A. (2011), "Methodological approaches to increasing the efficiency of production on an innovative basis", *Efektivna ekonomika*, Vol. 8, [Online], available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=667>

10. Levchenko, Yu.H. (2012), "The essence and components of the innovative potential of the enterprise", *Naukovi pratsi NUKhT*, Vol. 43, pp.57—61.

11. Прохорова В. В., Свідерський П. В. Адаптивний потенціал інноваційного розвитку підприємств в контексті економіки знань. / Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. - № 36. – С. 318-322.

12. Lesakova L. Innovations in Small and Medium Enterprises in Slovakia / Lubica Lesakova // *Acta Polytechnica Hungarica*. – 2009. – Vol. 6, Issue 3. – P. 23-34.

13. Leyden D. Publicsector entrepreneurship and the creation of a sustainable innovative economy / D. Leyden // *Small Business Economics*. – 2016. – Vol. 46, issue 4. – P. 553-564.

14. Mazzucato M. From market fixing to marketcreating: a new framework for innovation policy / M. Mazzucato // *Industry and Innovation*. – 2016. – Vol. 23, issue 2. – P. 140-156.

15. Mazzucato, M. (2016), "From market fixing to market_creating: a new framework for innovation policy", *Industry and Innovation*, Vol. 23, no. 2, pp. 140—156.

16. Porter M. E. Ranking National Innovative Capacity: Findings from the National Innovative Capacity Index: the Global Competitiveness Report 2003-2004, X Sala-iMartin (ed.) / M. E. Porter, S. Stern. – New York : Oxford University Press, 2004. – 384 p.

17. Rothwell, R. Towards the fifth-generation innovation process / R. Rothwell // *International Marketing Review*. – Bingley : Emerald Group 31-Publishing, 1994. – Vol 11, № 1. – P. 7.

18. Rowe W. An anatomy of risk. - N.-J.: John Wiley, 1997. - 488 p. 31. U. S. Geological Survey: Proposed procedures for dedealing with warning and preparedness for geologic-related hazard // *United States Federal Register*, 1997. – 488 p.

19. Sydoruk, I.P. (2014), "Essence, structure and features of estimation of industrial enterprise' innovation potential", *Ekonomika i rehion*, Vol. 2, no. 45, pp. 97—101.

20. Vikarchuk, O.I. (2009), "Innovative potential: the basis of development of enterprise development strategy", *Visnyk KhNPI*, Vol. 8, pp. 136—143.

21. Voronzhak, P.V. (2016), "Organizational and economic tools of the strategy of innovative development of the industrial enterprise", Abstract of Ph.D. dissertation, Economics and management of enterprises (by areas of economic activity), Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine.

References

1. Dykan V.L., Zaiets H.P. (2018) *Upravlinskyi menedzhment u kontseptsii staloho rozvytku orhanizatsii // Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. Zbir nauk. prats.* – Kharkiv, UkrDUZT, 2018. - № 62. [in Ukrainian]

2. Dykan V.L. (2015) *Kompleksnyi pidkhid do upravlinnia stiikym rozvytkom pidpriemstv mashynobuduvannia // Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. Zbir nauk. prats.* – Kharkiv, UkrDAZT, 2015. - № 49. – S. 11-18. [in Ukrainian]

3. Borysova, O.O. (2017), "Innovative development of the economic security of enterprises restaurant business", Abstract of Ph.D. dissertation, Economic Security of enterprises, University of Economy and Law "KROK", Kyiv, Ukraine.

4. Vikarchuk, O.I. (2009), "Innovative potential: the basis of development of enterprise development strategy", *Visnyk KhNPI*, Vol. 8, pp. 136—143.

5. Voronzhak, P.V. (2016), "Organizational and economic tools of the strategy of innovative development of the industrial enterprise", Abstract of Ph.D. dissertation, Economics and management of enterprises (by areas of economic activity), Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine.

6. Hryn'ov, A.V. (2003), "Estimation of the innovative potential of the enterprise", *Problemy nauky*, Vol. 12, pp. 12—17.

7. Huk, O.V. Dejneka, O.S. and Lieksin, R.I. (2016), "Innovative potential as a tool for providing innovation development of the enterprise", *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, Vol. 14, pp. 348—351.

8. Hurochkina, V.V. (2015), "Innovative potential of enterprises: essence and system of protection", *Ekonomika: realii chasu*, Vol. 5, no. 21, pp.51—57.

9. Ivanilova, O.A. (2011), "Methodological approaches to increasing the efficiency of production on an innovative basis", *Efektivna ekonomika*, Vol. 8, [Online], available at:

<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=667>

10. Prokhorova V. V., Sviderskyi P. V. Adaptivnyi potentsial innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv v konteksti ekonomiky znan. / Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. – 2011. - № 36. – S. 318-322.

11. Lesakova L. Innovations in Small and Medium Enterprises in Slovakia / Lubica Lesakova // Acta Polytechnica Hungarica. – 2009. – Vol. 6, Issue 3. – P. 23–34.

12. Leyden D. Publicsector entrepreneurship and the creation of a sustainable innovative economy / D. Leyden // Small Business Economics. – 2016. – Vol. 46, issue 4. – P. 553–564.

13. Mazzucato M. From market fixing to marketcreating: a new framework for innovation policy / M. Mazzucato // Industry and Innovation. – 2016. – Vol. 23, issue 2. – P. 140–156.

14. Mazzucato, M. (2016), "From market fixing to market_creating: a new framework for innovation policy", Industry and Innovation, Vol. 23, no. 2, pp. 140–156.

15. Porter M. E. Ranking National Innovative Capacity: Findings from the National Innovative Capacity Index: the Global Competitiveness Report 2003–2004, X Sala-iMartin (ed.) / M. E. Porter, S. Stern. – New York : Oxford University Press, 2004. – 384 p.

16. Rothwell, R. Towards the fifth-generation innovation process / R. Rothwell // International Marketing Review. – Bingley : Emerald Group Publishing, 1994. – Vol 11, № 1. – P. 7.

17. Rowe W. An anatomy of risk. - N.-J.: John Wiley, 1997. - 488 p. 31. U. S. Geological Survey: Proposed procedures for dealing with warning and preparedness for geologic-related hazard // United States Federal Register, 1997. – 488 p.

18. Sydoruk, I.P. (2014), "Essence, structure and features of estimation of industrial enterprise' innovation potential", Ekonomika i rehion, Vol. 2, no. 45, pp. 97–101.

19. Vikarchuk, O.I. (2009), "Innovative potential: the basis of development of enterprise development strategy", Visnyk KhNPI, Vol. 8, pp. 136–143.

20. Voronzhak, P.V. (2016), "Organizational and economic tools of the strategy of innovative development of the industrial enterprise", Abstract of Ph.D. dissertation, Economics and management of enterprises (by areas of economic activity), Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine.

THE STATE OF REVENUES AND EXPENDITURES OF UKRAINIAN CIVIL SOCIETY INSTITUTIONS AS A REFLECTION OF THE EFFICIENCY OF THE ORGANIZATION OF CIVIL SOCIETY FINANCES

Iryna Tkachuk

PhD (Economics), Associate Professor

Affiliated honorary research Fellow

Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute, Norway

Kløverveien 31, NO 1475 Finstadjordet, Norway

provost@janusandal.no

Associate Professor of Finance and credit department

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Kotsyubynsky Str, 2, Chernivtsi, Ukraine, 58012

Tkachuk.Iryna.IT@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1081-8693>

Scopus Author ID: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=56074538100>

Purpose. The purpose of the article is to investigate the peculiarities of the formation of revenues and expenditures of civil society institutions in Ukraine (in terms of NGOs and political parties) and to highlight them as a reflection of the effectiveness of the organization civil society finances. Design/methodology/approach. The work consists of several stages. Firstly, the author's understanding of the category "efficiency of civil society finances" is highlighted. It corresponds to the peculiarities of the functioning of civil society institutions in Ukraine and the world. The study itself consists in a step-by-step analysis of the peculiarities of the formation of revenues and expenditures of civil society institutions in Ukraine (in terms of NGOs and political parties) and their interrelation as a reflection of the effectiveness of civil society finances. Findings. The ratio of revenues and expenditures of Ukrainian NGOs and PPs in the study period characterized the state of the professionalism of financial reporting and planning. It is depends on the mechanism of state regulation and supervision of the finances of PPs and of other CSIs. Thus, improving the existing mechanism of state regulation in the field of finance of CSIs can be an important step towards not only improving the efficiency of finances of civil society, but also the transparency of the public sector. Originality/value. The article is an original complex study, the results of which will be useful both for the leaders of individual civil society organizations and for developers of the state strategy for building civil society. Thus, the population, civil society organizations, the state and civil society itself benefit from the study.

Key words: civil society, civil society organizations, civil society institutions, non-governmental organizations, political parties, revenues, expenditures, efficiency.

Formulation of the problem. The use of the concept of "finances of civil society institutions" (hereinafter – CSIs) necessitates the introduction of "efficiency of civil society finances" (hereinafter – CS) as a scientific category. Researchers widely apply this category to commercial organizations, although CSOs differ from them not only in the purpose of their activities, but also solely in the organization of the finances. However, the effectiveness of managing the financial resources of CSOs significantly affects their financial stability and viability. Therefore, the implementation of a scientific analysis of the effectiveness of the finances of the CS is an extremely important topic for research.

At the same time, when it comes to the finances of CS, we need to pay attention not only to the efficiency of their organization as the ratio of the

revenues and expenditures of CSIs, but also to the role played by personal finances in forming the resource base of CSIs, as well as social efficiency of CSIs, which could be measured based on the mathematical analysis of the influence of change in indicators of CSI expenses on the indicators of democracy level in the state.

Analysis of recent research and publications. First of all, it should be noted that Ukrainian science lags far behind the world scientific community in research of the organization of CS finances. Thus, virtually no research has been conducted to address these issues by Ukrainian scientists. At the same time, such researches are conducted abroad by scientists as well as by state and non-governmental analytical organizations. In our opinion, this is due to the fact that in Ukraine non-governmental organizations (hereinafter – NGOs)

are still outside the fundamental scientific research, as the society and the scientific community are not aware of their importance for the economy (we believe that this is due to preserving the Soviet mentality, in which only the state could solve problems at all levels). It should be noted that the greatest contribution to the study of the organization of CS finances has been made by the following Ukrainian scientists L. Vasylenko, S. Zelinskyi, O. Kyrylenko, V. Kodatskyi, S. Obushnyi, H. Sharlai. However, NGO finances, like the NGOs themselves, are not static and need further analysis.

Let us study the state of CSI revenues and expenditures and try to find out how their formation and ratio affect the formation of the efficiency indicator of the organization of CSO finances in Ukraine.

The purpose of the article is to investigate the peculiarities of the formation of revenues and expenditures of civil society institutions in Ukraine (in terms of NGOs and political parties) and to highlight them as a reflection of the effectiveness of the organization civil society finances.

Presentation of the main research material.

In order to study the state of revenues and expenditures of CSOs in the everchanging economic environment in our country, it is necessary to reduce their indicators to a single price level, taking into account the available inflation rates. In addition, it should be clarified that official inflation indicators, which could probably have been deliberately changed (overestimated or underestimated), were used to compile these data.

Thus, the study of the state of revenues and expenditures of public organizations of our country as a reflection of the efficiency of the organization of CS finances was carried out on the basis of analysis of Ukrainian statistics for 2006-2018, and data for 2019 were obtained by mathematical calculation of data from previous years.

The study of revenues and expenditures of political parties (hereinafter - PPs) of our state was conducted based on the data analysis of the National Agency for Prevention of Corruption (hereinafter – NAPC) from 2016 to 2018. Data for 2019 were not taken into account, because during 2020 they are at the stage of constant updating and amendment (this is connected with the procedure of submitting reports and checking them for authenticity), and accordingly, these data cannot be considered reliable.

In particular, the study was conducted both on the basis of the current price level and on the basis of the price level of 2006 to actually reflect changes in the financial resources of NGOs over time.

The English language uses two concepts, which are translated into Ukrainian as "ефективність", although their meaning differs

significantly. These concepts are "effectiveness" and "efficiency". The main difference between them is the focus on internal or external processes. Thus, effectiveness means achieving a certain result of activity (while the costs incurred to achieve it can be both high and low), and efficiency implies organizing activities (functioning) so as to spend the least amount financial resources and efforts.

When we talk about the efficiency of financial organization, we solely mean the concept denoted by the term "efficiency". However, the subject of our study also has its own specifics, because the main purpose of CSIs is not to make a profit, but to provide a certain social effect, and they are significantly limited in obtaining financial resources. That is why the efficiency of CSI finances is reflected in the ability of the senior management of these organizations not only to attract resources from different sources that are balanced and provide stability and flexibility, and use resources in accordance with existing needs, but also to balance revenues and expenditures structure and real values. Accordingly, we will perform a step-by-step analysis of CSI revenues and expenditures and indicators of their ratio.

1. Revenues of Ukrainian CSIs

Any revenues from financial resources from legal sources are recognized as CSI revenues. In our country, in order to simplify the use of information, these revenues are grouped as follows: own funds (founders' contributions and membership fees), budget revenues (from state and local budgets); income from charity (resident legal entities, resident individuals, non-residents); income from economic activity of enterprises, institutions, organizations, founded and created by associations of citizens; other income (including loans received, interest on loans, insurance income, etc.).

It should be noted that in Ukraine statistical agencies collect and systematize information only on revenues and expenditures of public organizations. However, it should be clarified that, as mentioned earlier, public organizations according to current legislation, unite different types of NGOs.

1.1. Revenues of Ukrainian public organizations in the period from 2006 to 2019

Revenues of public organizations of our state from all sources for the period from 2006 to 2019 are shown in Table 1.

Let us analyze the revenues and expenditures of public organizations and PPs in stages.

The formation and use of financial resources of PPs is known: in accordance with current legislation, PPs are required to report quarterly on any flow of funds in the accounts. Therefore, given the number and impact of these two CSIs, we believe that the analysis of their activities can be considered representative of the entire NGO sector.

Table 1
Indicators of revenues of Ukrainian public organizations in the period from 2006 to 2019, UAH million, %

Source of funding	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Absolute deviation, million UAH	Relative deviation, %
State Budget of Ukraine	78,73	125,61	138,55	98,29	220,65	271,28	290,86	401,95	278,36	386,80	453,78	443,89	566,42	553,86	475,13	603,50
Membership fees	181,18	238,41	323,96	315,54	388,68	475,31	533,64	499,96	454,64	611,60	622,97	720,48	795,58	794,67	613,49	338,61
Charity	634,67	725,25	689,79	921,08	1133,80	1454,20	1646,59	1705,1	1875,25	3712,0	3523,40	3805,90	4221,76	4248,64	3613,96	569,42
- of enterprises and organizations of Ukraine	323,80	405,23	362,57	460,07	418,20	563,94	629,04	827,04	774,76	1460,0	879,68	1079,59	1286,64	1312,81	989,01	305,44
- of Ukrainian citizens	42,58	61,82	83,08	107,59	122,08	199,96	144,01	172,85	199,89	187,40	351,59	340,70	430,744	386,681	344,10	808,13
- of non-residents	268,29	258,21	244,14	353,42	593,54	690,26	873,55	705,21	900,61	2065,0	2292,14	2385,63	2504,37	2549,16	2280,87	850,15
Economic activity	304,08	374,72	545,43	523,52	516,56	524,98	604,06	528,88	510,9	549,80	468,78	1106,30	763,77	800,93	496,85	163,39
Other	250,68	310,61	345,44	360,19	504,29	644,51	619,44	618,33	982,13	1056,0	1143,03	1194,99	1006,53	1278,39	1027,71	409,97
TOTAL	1449,34	1774,60	2043,17	2218,60	2763,10	3370,20	3694,60	3754,22	4101,28	6317,0	6211,97	7271,57	7354,06	7676,49	6227,15	429,65

* Compiled by the author based on data from the State Statistics Service [4]

Table 2
Indicators of revenues of Ukrainian public organizations in the period from 2006 to 2019, in 2006 prices, UAH million, %

Source of funding	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Absolute deviation, million UAH	Relative deviation, %
State Budget of Ukraine	78,73	107,73	97,16	61,38	126,29	148,44	159,47	219,29	121,59	117,90	123,06	105,87	123,04	115,57	36,84	46,80
Membership fees	181,18	204,47	227,18	197,04	222,47	260,09	292,59	272,76	198,59	186,43	168,94	171,84	172,82	165,82	-15,36	-8,48
Charity	634,67	622,00	483,72	575,17	648,94	795,72	902,80	930,23	819,10	1131,48	955,50	907,75	917,06	886,55	251,88	39,69
- of enterprises and organizations of Ukraine	323,80	347,54	254,25	287,29	239,36	308,58	344,89	451,20	338,41	444,94	238,56	257,49	279,49	273,94	-49,86	-15,40
- of Ukrainian citizens	42,58	53,02	58,26	67,18	69,87	109,42	78,96	94,30	87,31	57,11	95,35	81,26	93,57	80,69	38,11	89,50
- of non-residents	268,29	221,45	171,20	220,69	339,72	377,70	478,96	384,73	393,38	629,43	621,60	569,00	544,01	531,92	263,63	98,26
Economic activity	304,08	321,37	382,48	326,91	295,66	287,26	331,20	288,54	223,16	167,57	127,13	263,86	165,91	167,13	-136,95	-45,04
Other	250,68	266,39	242,24	224,92	288,64	352,67	339,63	337,34	428,99	321,97	309,97	285,02	218,64	266,76	16,08	6,41
TOTAL	1449,34	1521,96	1432,78	1385,40	1581,49	1844,14	2025,70	2048,15	1791,43	1925,35	1684,60	1734,34	1597,47	1601,83	152,49	10,52

* Compiled by the author based on data from the State Statistics Service [4]

Table 1 shows a significant increase in the revenues of public organizations for the study period. Thus, total revenues increased by UAH 6,227.15 million (+ 429.65%). This significant growth is due to increased revenues from all sources. The revenues from charity increased the most in absolute terms, namely by UAH 3,613.969 million (which in relative terms is + 569.42%), including the revenues from non-residents that grew by UAH 2,280.866 million (+ 850.15%) and others receipts that grew by UAH 1,027.706 million (+ 409.97%). It should be noted that in percentage terms, the income from the charity of resident individuals also increased significantly – by 808.13%, which may indicate an increase in their interest in the activities of public organizations.

However, it should be noted that Table 1 shows data on the revenues of Ukrainian public organizations in nominal prices of the respective years and they are not adjusted for inflation for the relevant period.

Table 2 presents the indicators in Table 1, but adjusted for inflation. Thus, the data in this table are given in 2006 prices.

Table 2 shows that there the situation is quite different from the previous one: the revenues of Ukrainian NGOs for the period from 2006 to 2017 in 2006 prices increased by only UAH 152.49 million, which in relative terms is only 10.52%. At the same time, there was a decrease in two of the five main groups of expenditures: the revenues from membership fees for the study period decreased by UAH 15.36 million (-8.48%), while the revenues from economic activity decreased by UAH 136.95 million (-45.04) %).

It is also necessary to analyse the changes related to the revenues from charity as the revenues from charity of resident legal entities decreased significantly – by UAH 49.86 million (-15.4%). At the same time, the largest relative

growth among all sources of NGO revenues was shown by the revenues from resident philanthropy – UAH 38.11 million, which in relative terms is + 89.5%, and the revenues from non-residents - UAH 263.63 million (+98.26 %).

Thus, Figure 1 shows the revenues of Ukrainian NGOs in 2006–2019 without taking into account inflation indicators and taking them into account.

Figure 1 shows the difference between trends in the financial situation of public organizations depending on the indicators of the inflation index.

The values of the approximation for the indicators of revenues of Ukrainian public organizations in the period from 2006 to 2019 are also important. For indicators without taking inflation into account, the approximation is the following: $R^2 = 0.9505$, which indicates a high level of reliability of the line assigned to the trend, while a similar indicator with taking inflation into account is the following: $R^2 = 0.1537$, which demonstrates that the level of reliability of the derived trend is not so high (it is seen from the graph in Fig. 1 that the values of the revenues of public organizations taking into account inflation change significantly in different directions each year).

The viability of NGOs significantly depends on the balance of the revenues received from various sources, which confirms the results of research by the Civil Society Development Foundation of Hungary, obtained based on an analysis of the activities of 15,000 public organizations. Accordingly, for adequate and independent operation, an individual public organization should receive funding from at least six different sources with a share of at least 10% each. The structure of the revenues of Ukrainian public organizations in the period from 2006 to 2019 is shown in Figure 2.

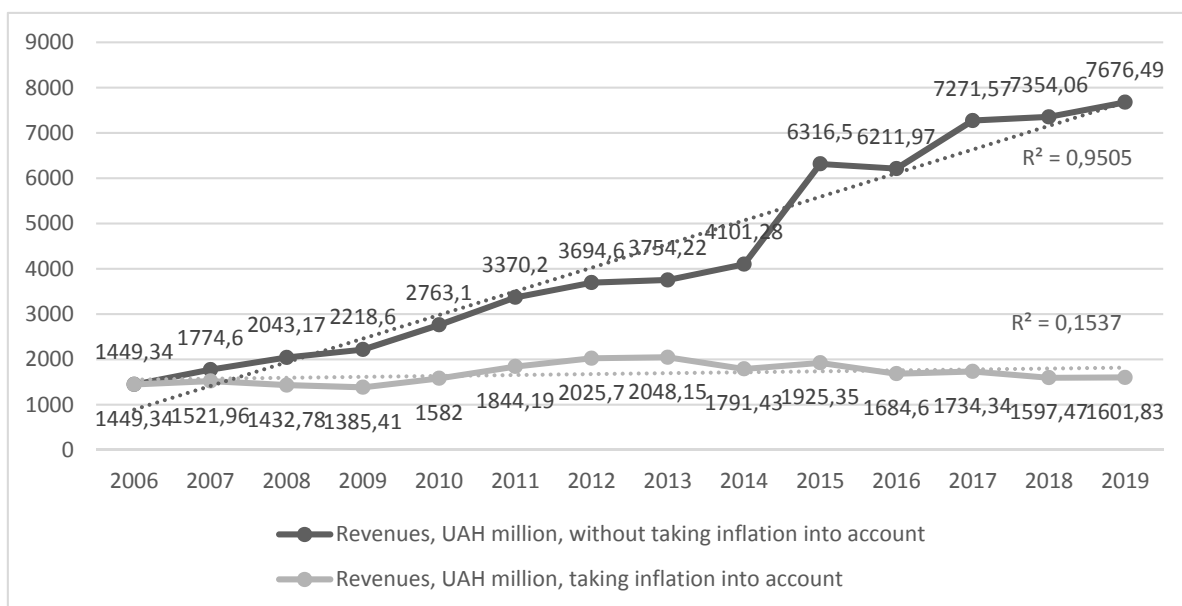


Fig. 1. Revenues of Ukrainian NGOs in the period from 2006 to 2019, UAH million

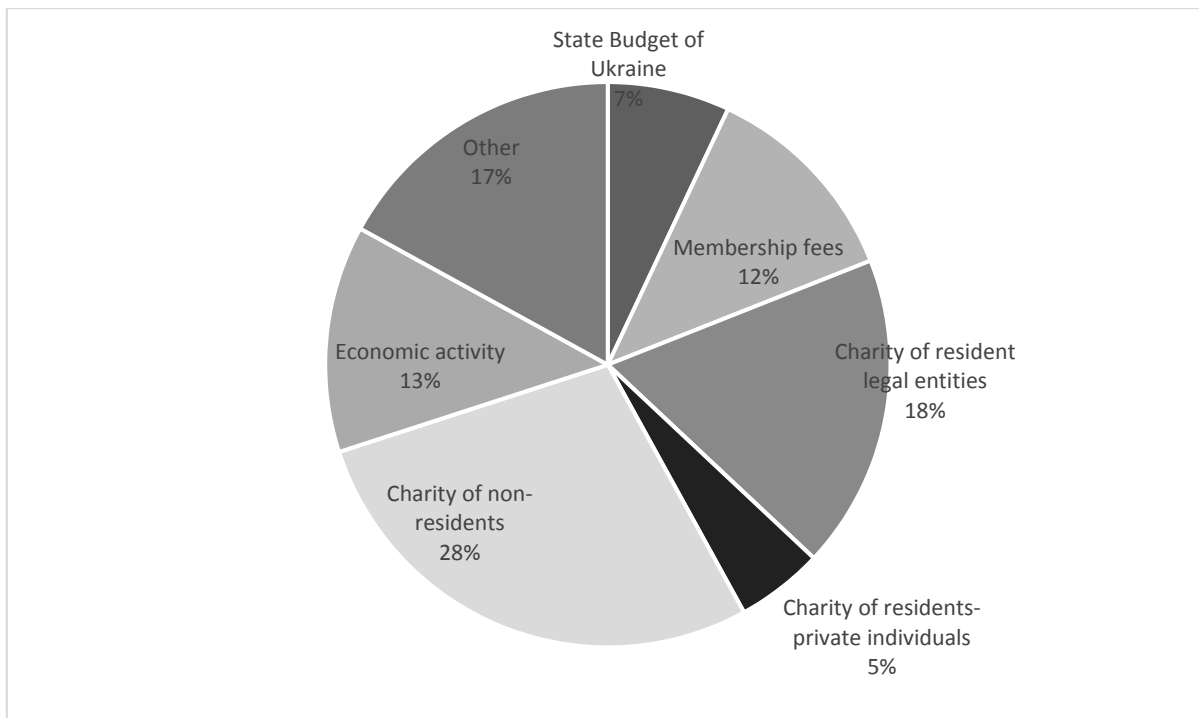


Fig. 2. Structure of revenues of Ukrainian NGOs in the period from 2006 to 2019, %

Figure 2 shows the overall satisfactory structure of the revenues of NGOs in Ukraine, as this sector receives revenues from seven sources. The share of five of them is more than 10% (membership fees make up 12%, charity of resident legal entities - 18%, charity of non-residents – 28%, economic activity of established institutions and organizations – 13%, other revenues – 17%), and one source is close to this mark: budget revenues – 7%.

However, the fact that largest share of revenues from the charity of non-residents in the income

structure of Ukrainian NGOs, which makes up 28%, is concerning. This indicator shows a significant interest of foreign donors in influencing the public sector of Ukraine and at the same time its significant dependence on them, because almost a quarter of income comes from this source.

Given the above, to get the full picture, it is important to analyse not only the generalized structure of revenues of our state in the period from 2006 to 2019, but also the change of this structure at the beginning and the end of the period (Fig. 3a, Fig. 3b).

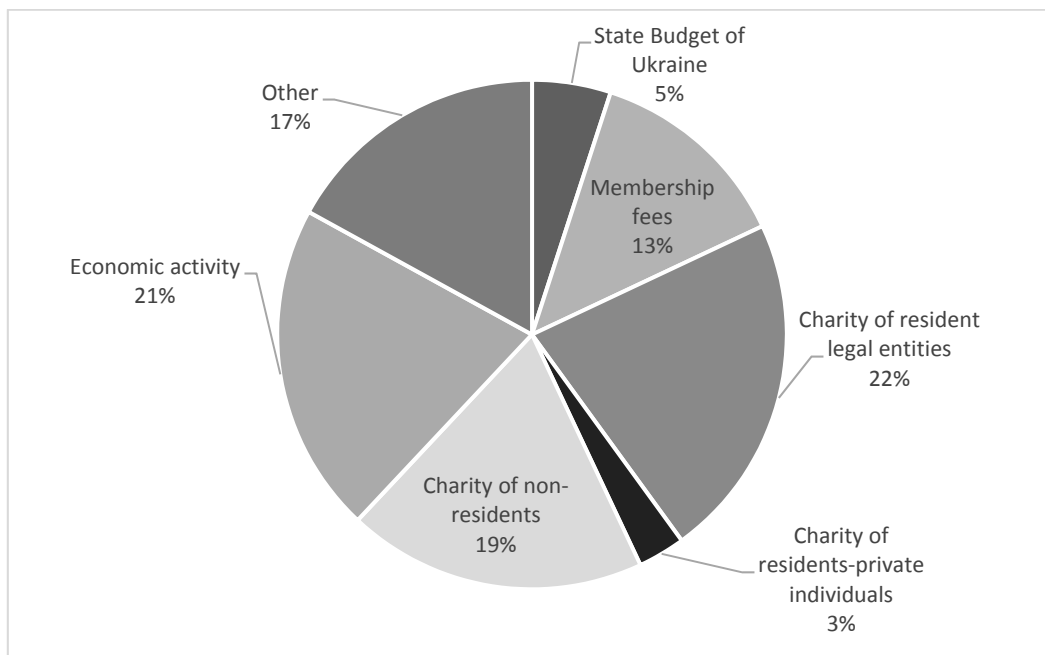


Fig. 3a. The structure of revenues of Ukrainian NGOs in 2006

Figures 3a and 3b show significant changes in the structure of revenues of Ukrainian NGOs for the study period.

Thus, the share of revenues from non-resident philanthropists changed the most in the overall structure of CSI revenues: it increased by 14 percentage points from 19% to 33%. At the same time, there was a slight increase in the share of revenues from the state budget (by 2 percentage

points from 5% to 7%) and from charity of private individuals (by 2 percentage points from 3% to 5%).

The share of other revenues remained unchanged, but the shares of revenues from the charity of legal entities decreased (by 5 percentage points from 22% to 17%) and from economic activities (by 10 percentage points from 21% to 11%). At the same time, the share of revenues from membership fees experienced a minor decrease (by 3 percentage points from 13% to 10%).

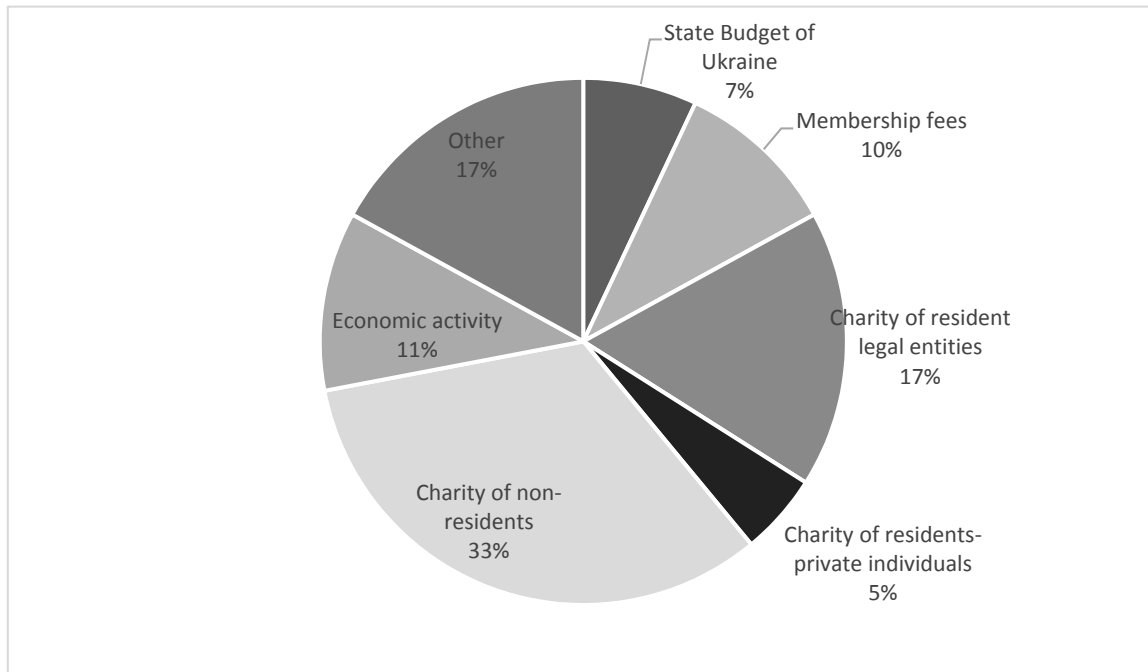


Fig. 3b. The structure of revenues of Ukrainian NGOs in 2006

Such changes in the structure of revenues of public organizations can significantly affect their overall financial condition, as during the period under review the dependence of the NGO sector on the charity of non-residents has increased significantly, which, on the one hand, is associated with increased revenues from abroad, however, on the other hand, may have negative consequences associated with lobbying the interests of foreign states (combined with a decrease in the share of other types of revenues).

1.2. Revenues of Ukrainian PPs in the period from 2016 to 2018

Compared to other CSIs, PPs have certain peculiarities both in terms of the formation of the resource base and in terms of the use of financial resources at their disposal, which we have mentioned before.

The current legislation [6] does not specify the sources from which PPs income can be received, so we will use the data of the civil movement "Chesno", obtained as a result of processing NAPC reports [1]. Accordingly, all PP revenues are grouped into four groups: state funding; funds received from legal entities; funds received from individuals (citizens); and own funds of the party.

It should be noted that PPs began to report to NAPC only in 2016 with the introduction of state funding of PPs, therefore, information on the financing of PPs has also been collected and processed since 2016.

It is worth noting that in Ukraine, according to the Ministry of Justice, there are more than 350 registered PPs [3], but most of them are not functioning. PPs that have received state funding remain active because, according to the Law on Political Parties in Ukraine, it can only be used to conduct statutory activities not related to their participation in elections of deputies of Ukraine, the President of Ukraine and local authorities [6], or those PPs that (or their representatives) participate in the elections (of all levels). Thus, the amount of revenues and expenditures of other PPs is so insignificant that they are not even considered by the civil movement "Chesno". With this in mind, we will analyse the activities of parliamentary parties that receive state funding for statutory activities, and the largest non-parliamentary parties that operate and report on its activities and the flow of funds in their accounts.

Revenues of these PPs in current prices for the period from 2016 to 2018 are shown in Table 3.

Table 3.

Revenues of Ukrainian PPs in 2016–2018, UAH million, % *

Source of revenues	2016	2017	2018	Total	Deviation, 2016–2018, UAH million	Deviation, 2016–2018, %
State funding	167,65	442,40	513,67	1123,72	346,02	206,39
Funds of private individuals	40,99	42,06	279,46	362,51	238,47	581,78
Funds of legal entities	32,34	24,18	23,27	79,79	-9,07	-28,05
Own funds	0,06	2,48	0	2,54	-0,06	-100,00
Total:	241,04	511,12	816,40	1568,56	575,36	238,70

* Compiled by the author based on data, published by the civil movement "Chesno", as of January 2020 [1]

Table 3 shows a significant increase in the growth of funding for Ukrainian PPs for the three years under study. In absolute terms, this increase amounted to UAH 575.36 million, which in relative terms is equal to 238.7%. It is obvious that the largest increase is due to the constant increase in state funding of PPs,

the share of which in total funding in the period from 2016 to 2018 was 71.64%.

It is worth emphasizing that in 2006 prices there is a tendency to constant change (increase / decrease) of funding, but the deviations will differ significantly (Table 4).

Table 4.

Revenues of Ukrainian PPs in 2016–2018, in 2006 prices, UAH million, % *

Revenues in 2006 prices	2016	2017	2018	Total	Deviation, 2016–2018, UAH million	Deviation, 2016–2018, %
State funding	45,47	105,52	111,58	262,57	66,11	145,37
Funds of private individuals	11,12	10,03	60,70	81,85	49,59	446,00
Funds of legal entities	8,77	5,77	5,05	19,59	-3,72	-42,38
Own funds	0,016	0,59	0	0,61	-0,02	-100,00
Total:	65,38	121,91	177,34	364,63	111,96	171,25

* Obtained by adjusting the data in Table 3 for inflation

Thus, Table 4 shows that in 2006 prices the revenues of Ukrainian PPs for the period 2016–2018 increased only by 111.96 million UAH, which in relative terms is equal to 171.25%, and the change in revenues from the state budget is relatively small (compared to current prices): in absolute terms it is +66.11 million UAH, in relative terms makes + 145.37%.

At the same time, PPs somewhat lost the support of legal entities (-42.38%). In addition, there is a significant increase in revenues from individuals to support PPs, it increased by more than 446% as in 2006 prices for the period from 2016 to 2018.

The dynamics of total revenues and receipts in accordance with particular sources of PPs of our country in the period from 2016 to 2018 in current prices is shown in Figure 4, while Figure 5 demonstrates the dynamics in 2006 prices.

As can be seen from Figure 4 and Figure 5, the total funding of Ukrainian PPs shows a clear upward trend: the trend line coincides with the actual data on revenues, and the equation of

approximation approaches the "1" value (in 2006 prices it is "1"), which indicates the possibility of forecasting and further increasing the total funding of Ukrainian PPs with great accuracy. It should be noted that only state funding shows similar trends, while the revenues from individuals and legal entities decreased significantly in 2017 and increased again in 2018.

It is reasonable to assume that the introduction of state funding of PPs, which aimed to reduce the level of political corruption, has led to another problem – reducing the ability of PPs to attract funding from other sources, which can lead to problems with financial stability. For example, PP "Samopomich" lost the right to receive state funding after losing the 2019 parliamentary elections, and as a result it closed its offices in regional branches and the employees who had worked at these offices had to resign. A similar situation is observed in other PPs that received funding in the past and after the early parliamentary elections lost the right to it in full or receive it in a much smaller amount.

As Ukrainian PPs are not characterized by the permanence of their activities in the inter-election period, and their financial policy significantly depends on when the next or early elections should take place, the analysis of averaged

information on the structure of revenues in the period under study will not be informative. That is why we will investigate the change in the structure of PP revenues in the dynamics (Fig. 6a, Fig. 6b, and Fig. 6c).

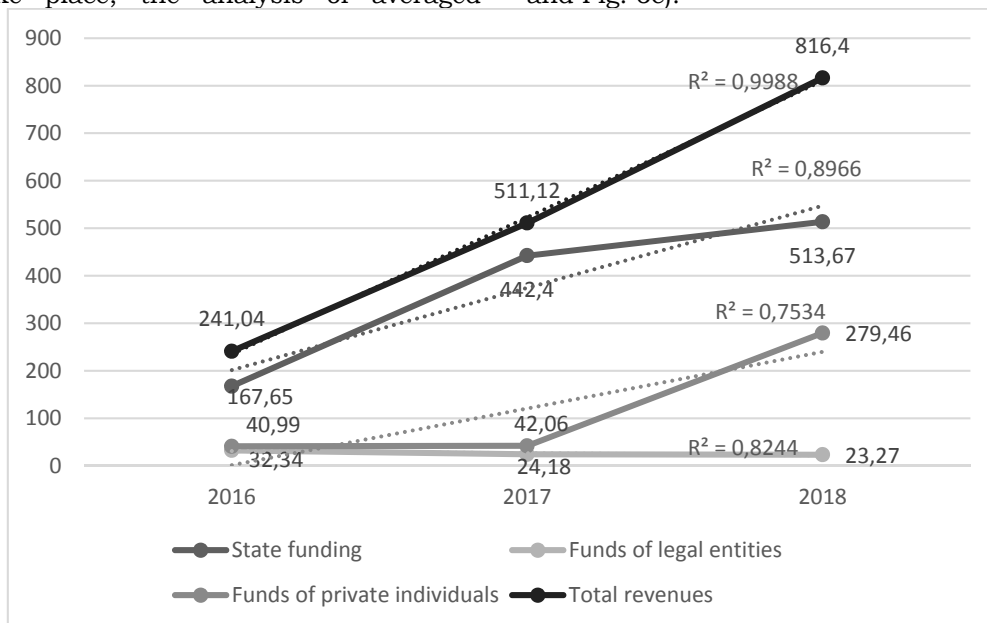


Fig. 4. Revenues of Ukrainian PPs in the period from 2016 to 2018, UAH million*
*Built by the author

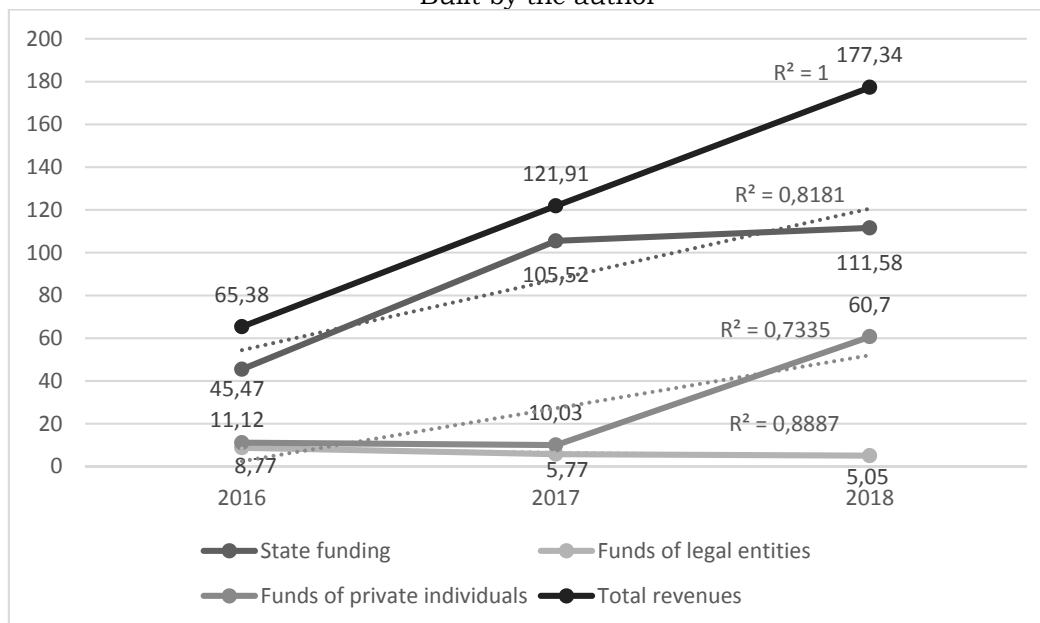


Fig. 5. Revenues of Ukrainian PPs in the period from 2016 to 2018, in 2006 prices, UAH million*
*Built by the author

As can be seen from Figures 6a, 6b, 6c, the structure of PP funding in 2016-2018 changed significantly: with the introduction of state funding for the statutory activities of Ukrainian PPs for only a year the share of revenues other than state budget revenues decreased from 30% in 2016 to 13% in 2017, which confirms our assumption that PPs began to pay less attention to revenues from other sources.

However, in 2018 the situation changed again: the share of state funding in the structure of PP

revenues decreased to 63%, and the share of revenues from individuals increased to 34%. This can be explained by the fact that in 2018 the presidential election campaign actually (not officially) started. Accordingly, PPs began their activities in the framework of the campaign, and the funds of state funding of statutory activities are strictly prohibited for that use. In addition, they actively attracted funds from individuals (in particular, those PPs that were not eligible for state funding).

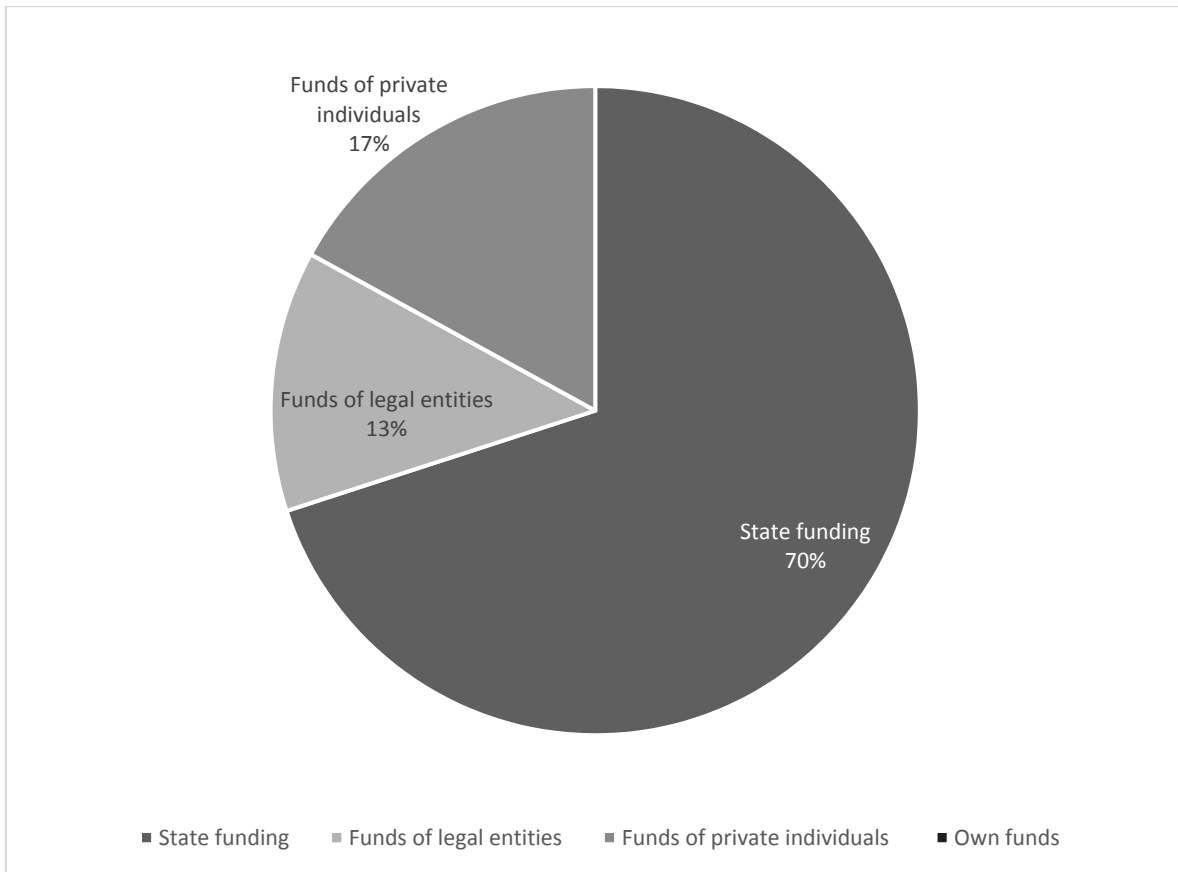


Fig. 6a. The structure of revenues of Ukrainian PPs in 2016, % *
*Compiled by the author based on estimated data

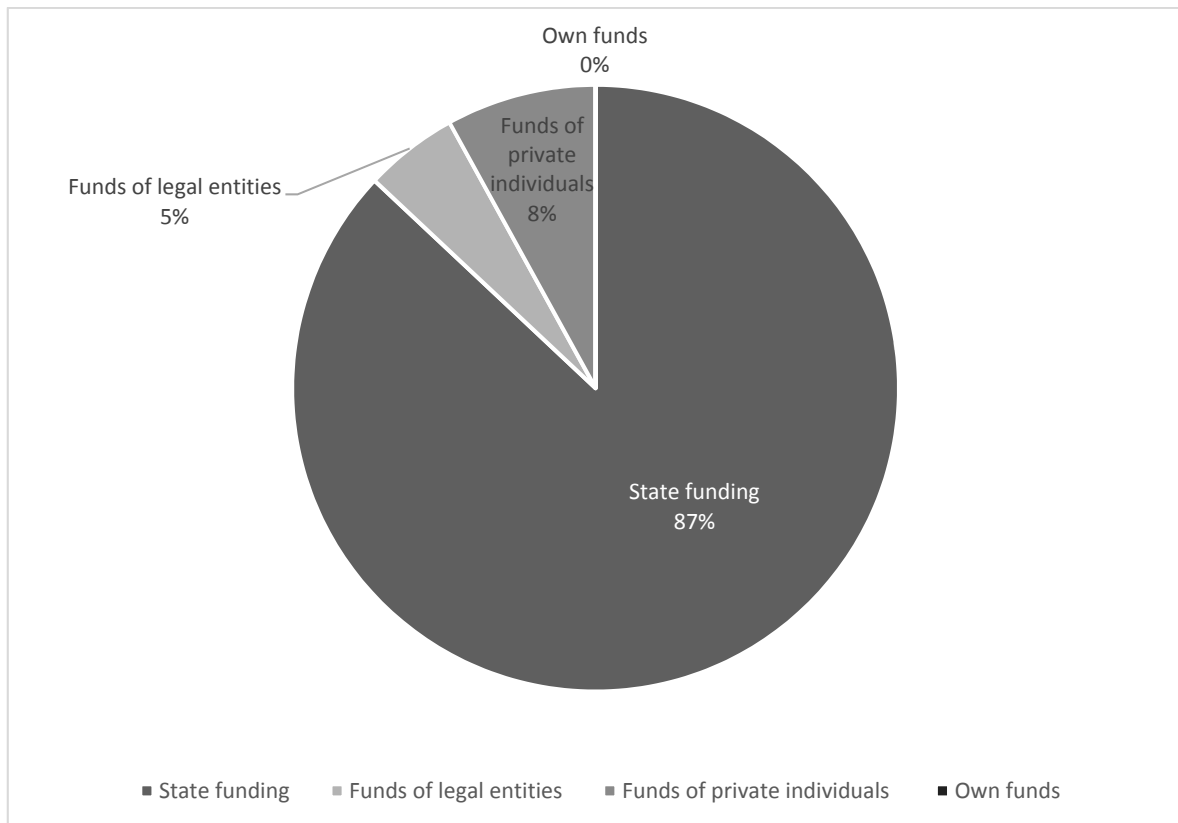


Fig. 6b. The structure of revenues of Ukrainian PPs in 2017, % *
*Compiled by the author based on estimated data

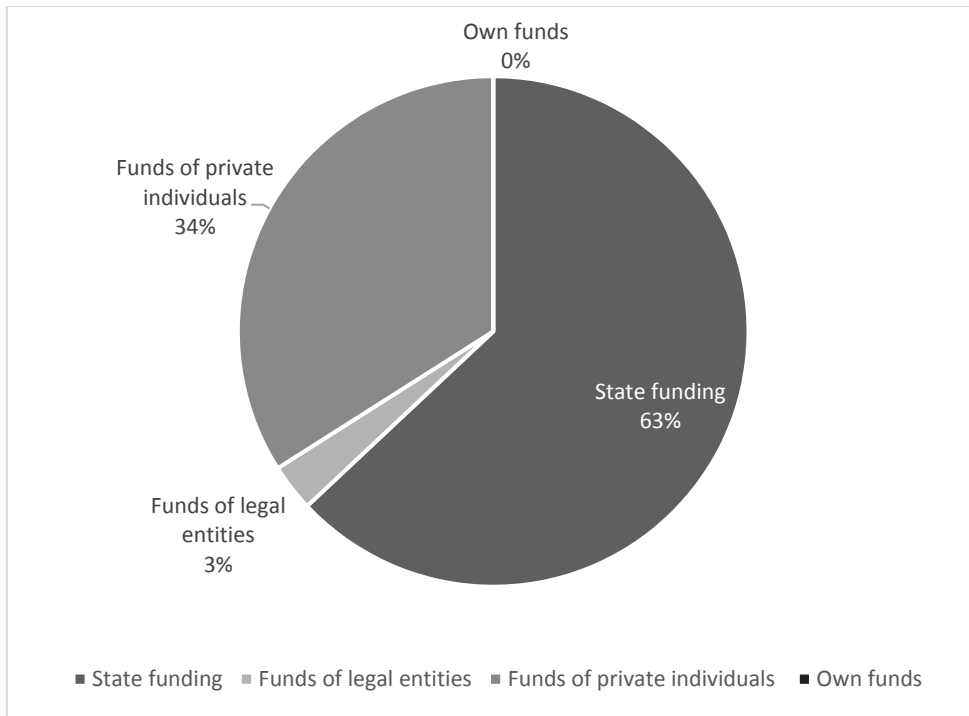


Fig. 6c. The structure of revenues of Ukrainian PPs in 2017, % *
*Compiled by the author based on estimated data

It should be noted that PPs in Ukraine have the right to receive their own funds [6], but in the period under study, Ukrainian PPs practically did not use such a source of income.

The analysis of the revenues of Ukrainian PPs shows that the revenues of the PPs are characterized by an unsatisfactory structure: in fact, they are formed from only three sources and such a source as state funding significantly outweighs other sources.

However, a PP is part of the public sector, so it is necessary to study the total revenues of public organizations and PPs in Ukraine.

The analysis of the data shows that the role of PPs in the sector is quite insignificant. Thus, the share of PP revenues in the total revenues of PPs and public organizations is 3.74%, 6.57% and 9.99% in 2016, 2017 and 2018 respectively.

The dynamics of total revenues in the public sector for the period from 2006 to 2018 is clearly shown in Figure 7.

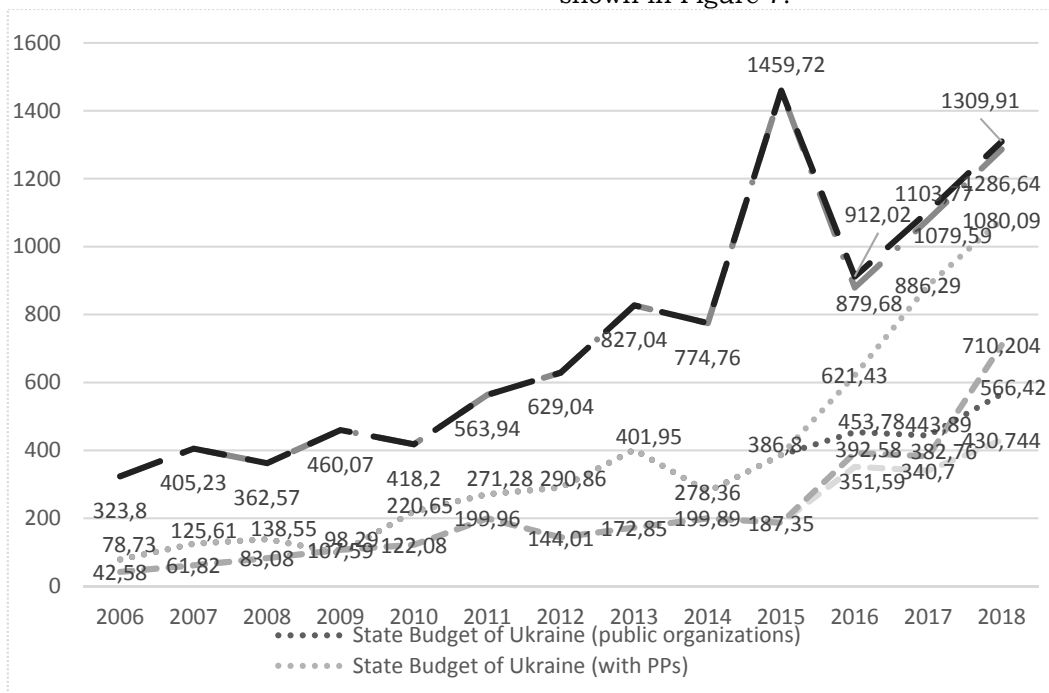


Fig. 7. The comparison of revenues of the sector with and without taking into account the revenues of Ukrainian PPs in 2006–2018, million UAH

Fig. 7 shows nearly identical curves that reflect the revenues of the public sector without taking into account the revenues of PPs and taking them into account until 2016. This is quite natural, because, as noted above, state funding of statutory activities of PPs in our country was introduced in 2016, which required all PPs to report on all funds they receive and spend [6]. However, since 2016 it is possible to trace a significant difference between the curves that indicate state funding of the sector without taking into account the revenues of PPs

and taking them account, and a certain difference between similar curves that reflect revenues from individuals. The curves showing public sector revenues from legal entities are closely spaced, which indicates the insignificant role of corporate revenues in favour of PPs in the total sector revenues from this source.

Accordingly, let us analyse how the structure of revenues in this sector has changed taking into account the revenues of PPs (Fig. 8a, Fig. 8b).

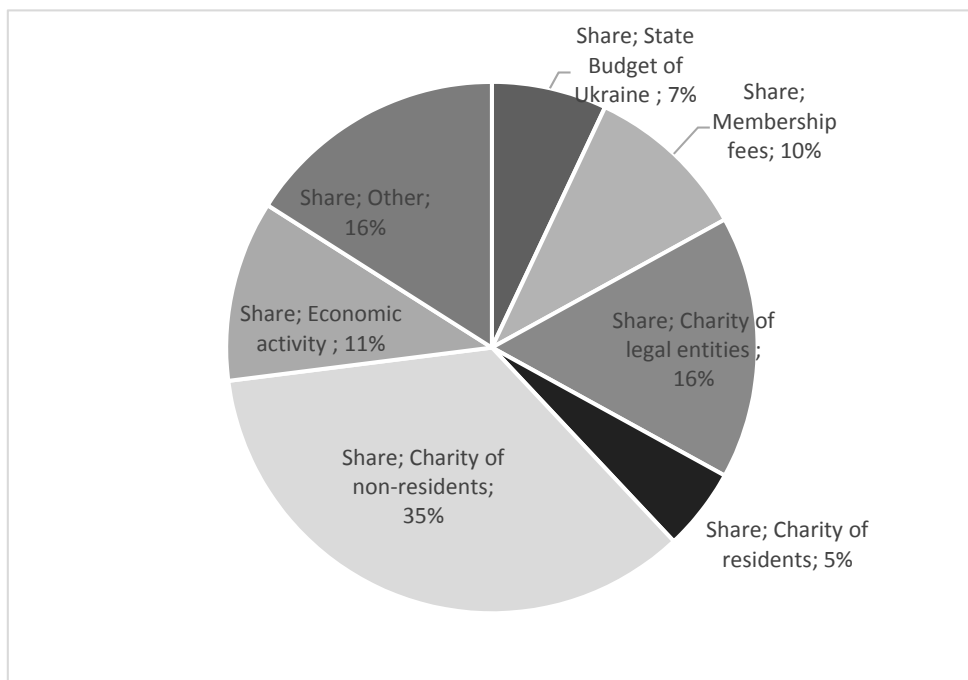


Fig. 8a. Structure of public sector revenues without taking into account PPs in 2016–2018, % *
* Built by the author

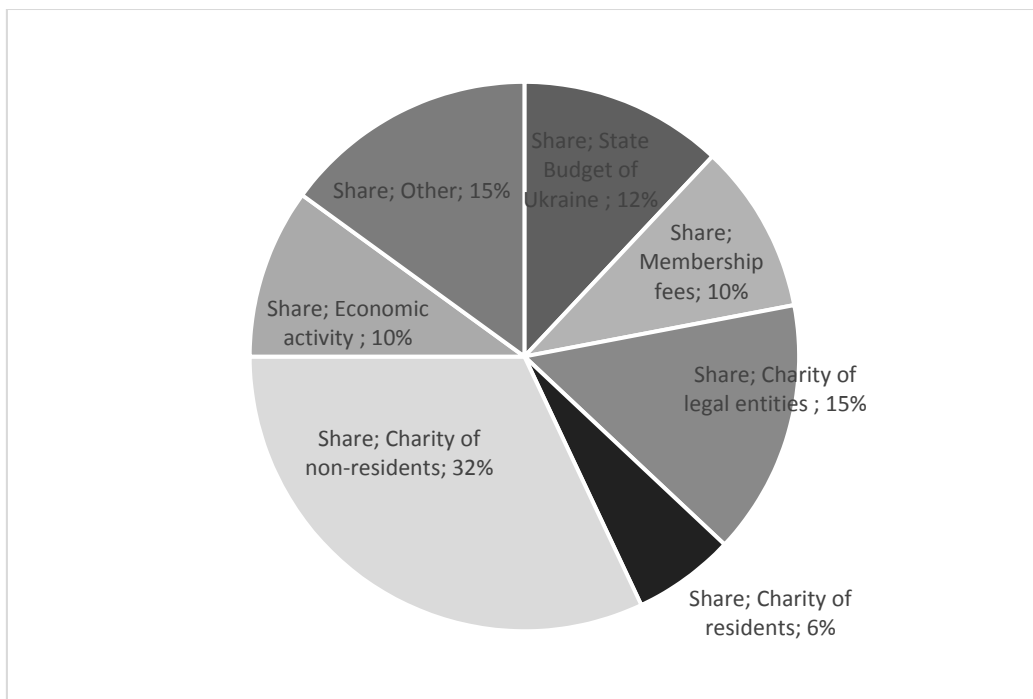


Fig. 8b. Structure of public sector revenues taking into account PPs in 2016–2018, % *
* Built by the author

Table 5

Expenditures of Ukrainian public organizations in the period from 2006 to 2019, UAH million, % *

Item of expenditure	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Deviation, UAH million, %	Deviation, %
Taxes and mandatory payments	100,66	128,7	161,88	165,01	186,79	209,01	230,41	288,27	275,45	241,1	118,28	129,86	131,3	201,27	100,61	99,95
Wages	302,87	363,89	498,49	525,65	649,65	757,27	867,2	880,94	803,56	846	924,68	1115,7	1276,9	1243,31	940,43	310,50
Social assistance, deductions for social activities	27,04	47,91	63,08	73,62	85,76	102,47	116,37	53,81	93,63	192,29	209,18	230,2	271,4	246,87	219,83	812,96
Material costs and payment for services **	327,96	395,11	519,31	531,17	605,65	720,87	921,74	756,65	781,23	1141,87	1699,65	2085,79	2220,69	2006,37	1678,41	511,78
Charity	266,98	312,54	275,15	355,62	593,35	695,84	699,53	653,89	924,67	1902,97	1797,61	1890,8	1939,2	2072,84	1805,85	676,39
Other	206,8	273,73	275	265	336,85	406,6	378,82	400,2	395,35	541,34	704,38	850,49	855,92	816,02	609,22	294,60
including interest on loans	15,92	26,27	11,92	9,79	0,1	0,1	0,45	0,69	0,4	1,14	0,12	0,1	0,34	0,44	-15,47	-97,21
Total	1308,92	1582,55	1860,17	1970,81	2544,04	3011,23	3343,5	3250,1	3461,4	5182,31	5545,63	6368,94	6768,08	6644,41	5335,49	407,63

*Compiled by the author

As can be seen from Fig. 8a and Fig. 8b, there are some changes in the structure of the public sector, due to taking into account the revenues of PPs. Shares from various sources have remained virtually unchanged, and it is necessary to emphasize the changes that relate to the shares of revenues from the State Budget of Ukraine and from the charity of non-residents. The share of revenues from the State Budget of Ukraine in the public sector increases significantly (from 7% to 12%), taking into account the financing of PPs. At the same time, the share of revenues from non-resident charity is reduced from 35% to 32%. Such changes have a positive impact on the financial situation of the public sector, given the recommendations of the National Civil Fund in Hungary, which were discussed earlier.

2. The expenditures of Ukrainian CSIs

The expenditures of a non-profit organization is a monetary assessment of the spending of material, labour and information resources for the implementation of the statutory objectives. In this case, as well as the expenditures of commercial organizations, the expenditures of NGOs are incurred for a certain period and must be documented.

In their activities, NGOs can carry out a large number of different operations that require expenditures. NGO expenditures include:

1. Expenditures related to the implementation of the main statutory activities (or administrative and economic expenditures). Such expenditures include wages of administrative and technical staff, contributions to social insurance funds, costs of rent and maintenance of premises where the staff offices are, telephone fees, postal and telegraph fees, travel and entertainment expenditures, expenditures on conducting a mandatory audit, depreciation deductions, utility bills, repair costs, etc.

Items of expenditures related to the implementation of statutory activities and their composition are reflected in the financial plan or in the budget.

2. Expenditures on the implementation of programmes and activities for which funds were received from targeted revenues and budget funding.

3. Business expenditures (for those NGOs that have the right to conduct business).

4. Losses and write-offs.

In order to analyse the expenditures and activities of public organizations in our country, statistical authorities classify them for their own convenience. Accordingly, in the study period, the following items of expenditure were distinguished: "taxes and mandatory payments", "wages", "social assistance, social security contributions", "material costs and payment for services" (it should be noted that the item "payment for services" allocated in a separate article since 2013, "social protection costs" – since 2015, the latter article should not be separated from the first,

because it is very important for analysis), "charity", "other use of funds". These items did not change during the study period. At the same time, such items as "capital investments" and "capital repairs" were singled out separately in the period 2008–2012, «depreciation» - from 2016, and "protection" - in the period from 2013 to 2015.

2.1. Expenditures of Ukrainian public organizations in the period from 2006 to 2019

Since the analysis of data on items that were not constant in the study period will not be informative, Table 5 shows the expenditures of NGOs only for those items that were constant.

In the study period, there was a significant increase in NGO expenditures: in total, it amounted to UAH 5,335.49 million, which is equal to 407.63%. This is mainly due to the growth of the following items of expenditure: "taxes and mandatory payments" increased by UAH 100.61 million (99.95%), "wages" – by UAH 940.43 million (310.5%), deductions for social activities" – by UAH 219.83 million (812.96%), "charity" – by UAH 1,805.85 million (676.39%), "material costs (and payment for services)" – by UAH 1,678.41 UAH million (511.78%) (it should be noted that until 2013 there was one item of expenditure "material costs and payment for services", in 2013 it was divided into two separate items: "material costs" and "payment for services", but to compare the results and track existing trends, we consider them as one item) and "other expenses" increased by UAH 609.22 million (294.60%).

In addition, expenditures under the item "interest on loans received" decreased insignificantly in absolute terms – by UAH 15.47 million, which, however, in percentage terms is (-97.21%).

In 2006 prices, expenditures of public organizations will look slightly different, as shown in Table 6.

This table is extremely indicative, as it can be used to trace a significant difference between the expenditures in 2006 prices from the current expenditures presented in Table 5. Thus, in the study period, the expenditures of public organizations in 2006 prices differ significantly from current expenditures (as in the case of the revenues of public organizations).

As we can see, the expenditures of public organizations in 2006 prices increased by only UAH 77.55 million, which is 5.92% in relative terms. This is due to the reduction of expenditures under items such as "taxes and mandatory payments" and "wages", and the exclusion of such expenditure items as "capital investments", "capital repairs", and "events". At the same time, expenditures on items such as "social assistance, deductions for social activities", "material costs (and payment for services)" and "charity" increased.

The difference in expenditure trends is clearly shown in Figure 9.

Table 6
Expenditures of Ukrainian public organizations in the period from 2006 to 2019, in 2006 prices, UAH million, % *

Item of expenditure	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Deviation, UAH million, %	Deviation, %
Taxes and mandatory payments	100,663	110,38	113,52	103,04	106,91	114,37	126,33	157,27	120,32	73,49	32,08	30,97	28,51	42,00	-58,66	-58,28
Wages	302,876	312,08	349,57	328,24	371,83	414,37	475,47	480,61	350,99	257,87	250,76	266,11	277,37	259,44	-43,44	-14,34
Social assistance, deductions for social activities	27,041	41,09	44,24	45,97	49,09	56,07	63,80	29,36	40,90	58,61	56,73	54,91	58,96	51,51	24,47	90,50
Material costs and payment for services **	327,956	338,86	364,17	331,69	346,65	394,45	505,38	412,8	341,24	348,06	460,92	497,48	482,38	418,66	90,70	27,66
Charity	266,984	268,05	192,95	222,07	339,61	380,76	383,54	356,74	403,89	580,05	487,49	450,97	421,24	432,53	165,55	62,01
Other	206,8	234,76	192,84	165,48	192,80	222,49	207,70	218,33	172,69	165,01	191,02	202,85	185,92	170,28	-36,52	-17,66
including interest on loans	15,918	22,53	8,36	6,11	0,06	0,05	0,25	0,38	0,17	0,35	0,03	0,02	0,07	0,09	-15,83	-99,43
Total	1308,92	1357,25	1304,45	1230,67	1456,11	1647,72	1833,20	1773,12	1511,93	1579,64	1503,90	1519,06	1470,18	1386,47	77,55	5,92

*Compiled by the author

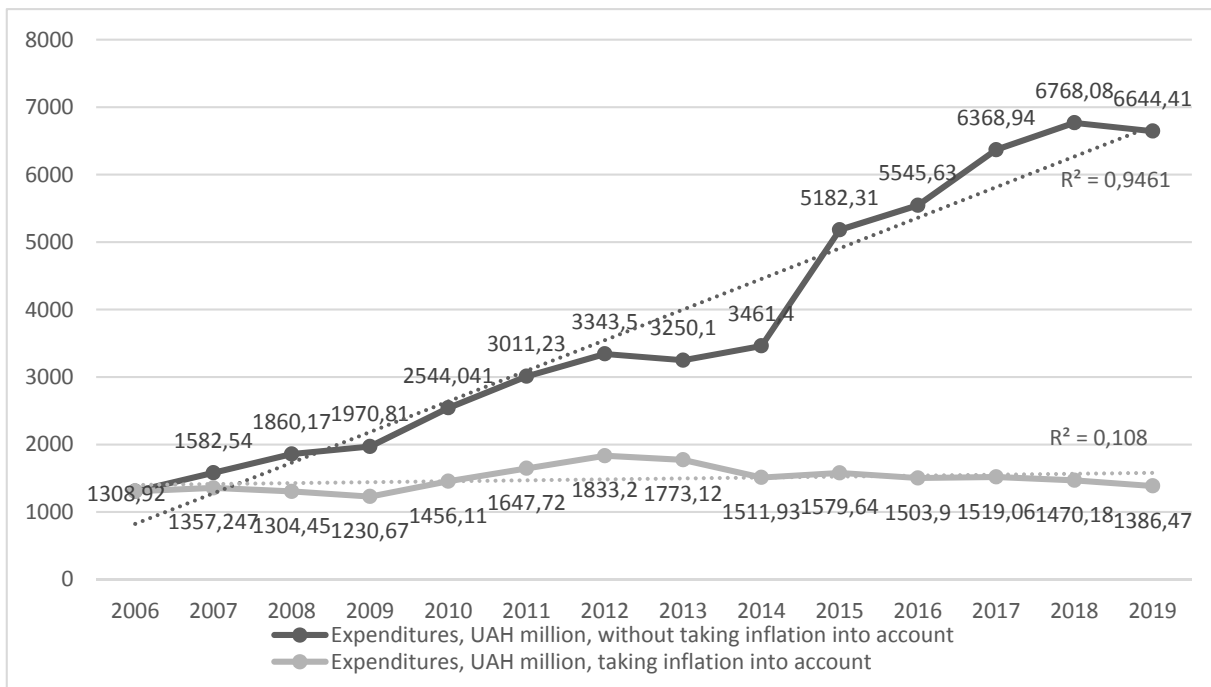


Fig. 9. Expenditures of public organizations in nominal prices and in 2006prices, UAH million *
*Built by the author

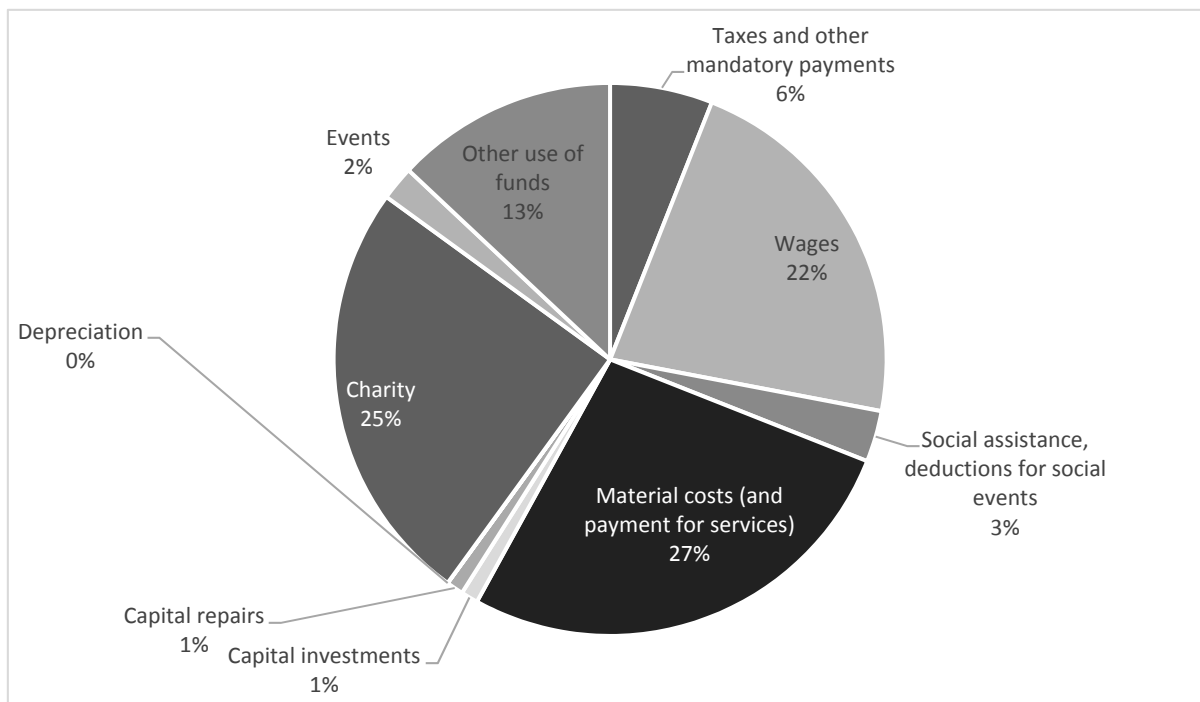


Fig. 10. The structure of expenditures of public organizations in the period from 2006 to 2019 *
*Built by the author

As in the case of the revenues of public organizations (Fig. 1), the dynamics of expenditures of public organizations in nominal and 2006 prices differs significantly. At the same time, the general trends are also completely similar: although the trend lines in both cases (in nominal prices and 2006 prices) are ascending, the approximation of costs in nominal prices is

close to "1", and the approximation of costs in 2006 prices is only "0.108". This, as in the case of the revenues of public organizations, indicates the possibility of reliable planning of future revenues of the sector in nominal prices and unreliable planning in 2006 prices.

Figure 10 shows the significant heterogeneity of expenditures of public organizations in the

study period. As can be seen from this figure, the largest share in their structure is taken by several items of expenditures of public organizations, namely: "material costs and payment for services" - 27%; "charity" - 25%; "wages" - 22%; "other use of funds" - 13%; «taxes and mandatory payments" - 6%. At the same time, such expenditures as «social assistance, deductions for social events» - 3%; "events" - 2%; "capital investments" - 1%; "capital repairs" - 1%; "depreciation" - 0% were insignificant in the structure of the expenditures of public organizations in the studied period: (the expenditures incurred under these items were not zero, but so insignificant that in the overall expenditure structure they are equal to "0").

This structure differs from the expenditure structure of commercial organizations: a much lower share of taxes and tax payments, as public organizations do not pay income tax; high charity expenditures due to the fact that many public organizations allocate charity among the main statutory goals; and minimum depreciation. However, it should be noted that in the structure of the expenditures of public organizations, expenditures on social assistance and deductions for social events account for a small share. This is surprising due to the fact that such an item of expenditure also corresponds to the profile of many public organizations. Therefore, we analysed the structure of expenditures of public organizations not for the whole period, but for its

beginning and the end (in 2006 and 2019, respectively) (Fig. 11a, Fig. 11b).

Figures 11a and 11b shows significant changes in the expenditure structure of Ukrainian public organizations for the study period. Thus, in 2019, compared to 2006, the share of such an item of expenditures as "wages" decreased significantly: from 23% to 19%. Although, the minimum wage in our country as of January 1, 2006 was 350 hryvnias, and as of January 1, 2019 it was 4,173 hryvnias [2], i.e. it increased by 11.9 times. At the same time, the labour costs of public organizations (at current prices) increased only by 4.1 times. However, expenditures on other items at nominal prices grew faster. As a result, we can see a significant reduction in the share of this item in the expenditure structure. At the same time, the share of expenditures on taxes and mandatory payments decreased.

It should be noted that Figures 11a, 11b show a significant increase in the share of expenditures incurred by public organizations for charity – from 20% to 31% and for social assistance and social events – from 2% to 4%. In addition, material costs and payments for services increased from 25% to 30%. In our opinion, such changes are positive, because they mean a greater focus of the activities of public organizations on meeting the statutory goals and providing assistance to low-income and indigent population.

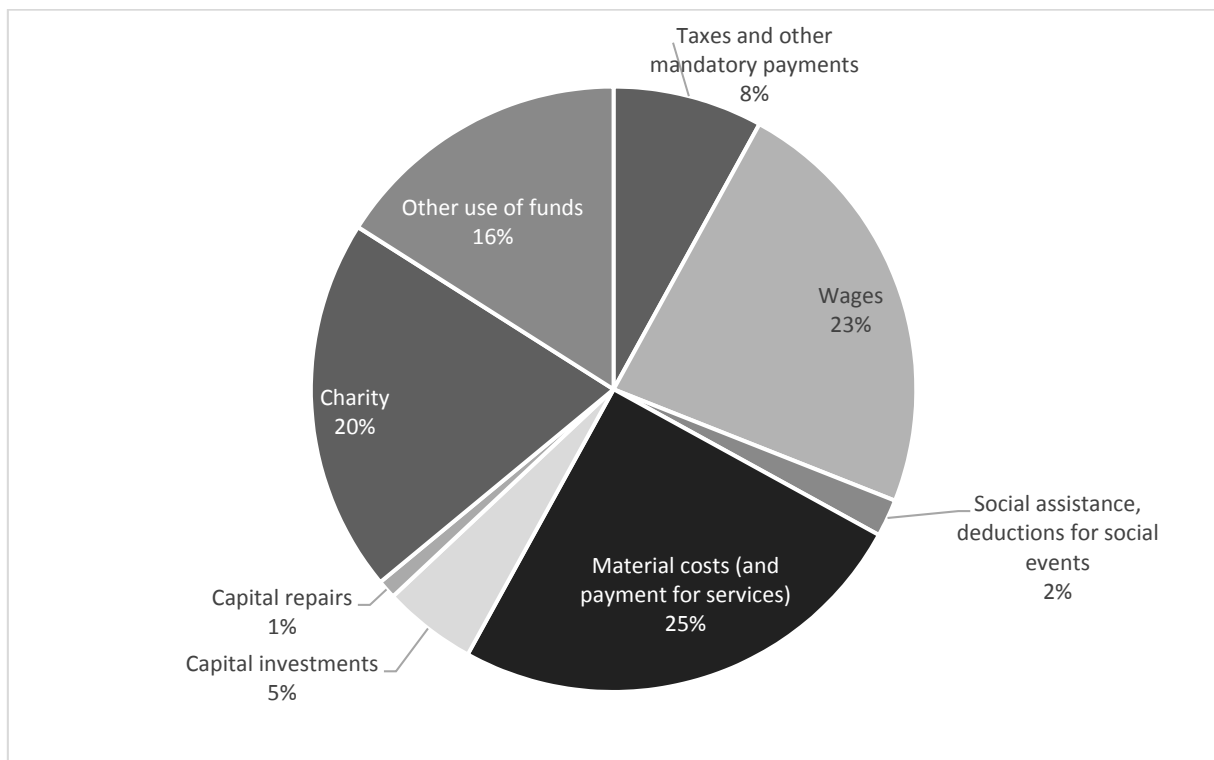


Fig. 11a. The structure of expenditures of Ukrainian public organizations in 2006, % *

*Built by the author

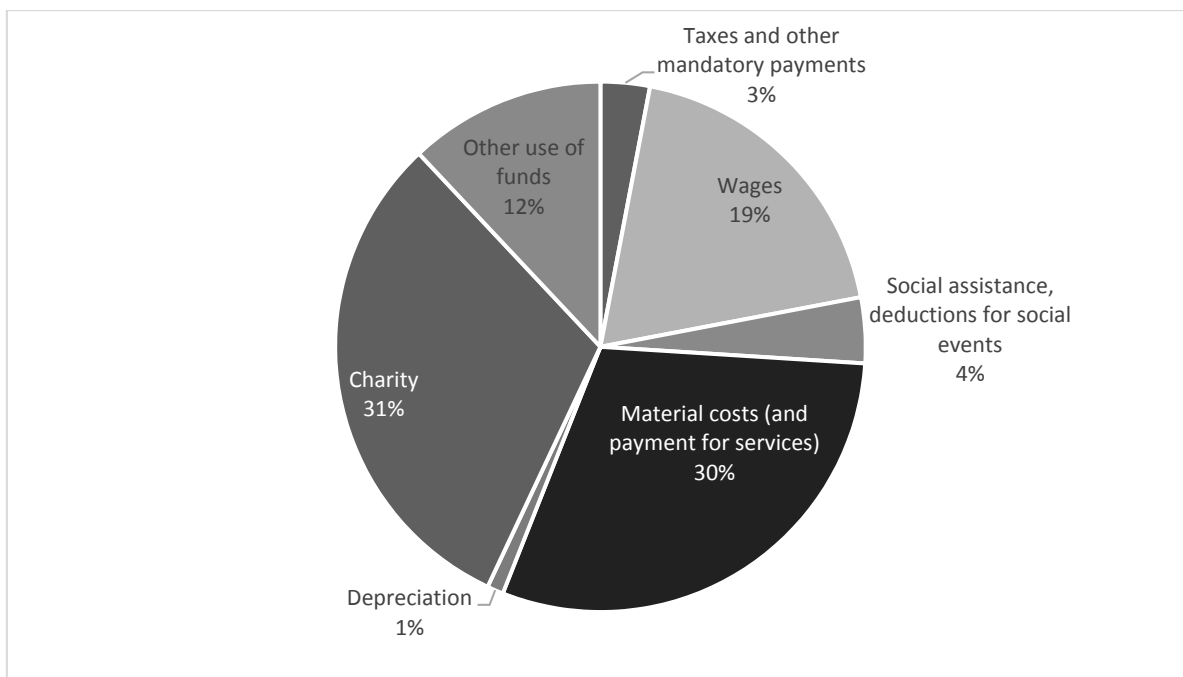


Fig. 11b. The structure of expenditures of Ukrainian public organizations in 2019, % *
*Built by the author

2.2. Expenditures of Ukrainian PPs in the period from 2006 to 2019

Expenditures of PPs are grouped in a slightly different way, as the profile of their activities is also different. In particular, all expenditures are divided into the following items: "payment of wages and fees", "tax payments", "production of campaign and branded products", "printed advertising", "real estate rent", "advertising on the

Internet", "advertising on TV", "advertising in the print media", "transport, real estate, communications", "return of state funds to the budget", "refunds", "organizational expenditures", "outdoor advertising", "advertising on the radio", "other expenditures". Expenditures of Ukrainian PPs in the period from 2016 to 2018 in accordance with this division are given in Table 7 (in nominal prices) and Table 8 (in 2006 prices).

Table 7

Expenditures of Ukrainian PPs in the period from 2016 to 2018, UAH million, % *

Item of expenditure	2016	2017	2018	Total	Deviation, UAH million	Deviation, %
Payment of wages and fees	26,478	144,181	183,742	354,401	157,264	593,94
Tax payments	9,949	67,958	8,565	86,472	-1,384	-13,91
Production of campaign and branded products	33,127	19,294	14,568	66,989	-18,559	-56,02
Printed advertising	30,963	48,149	49,465	128,577	18,502	59,76
Real estate rent	28,406	76,943	88,361	193,710	59,955	211,06
Advertising on the Internet	1,814	0,000	5,313	7,127	3,499	192,89
Advertising on TV	48,894	42,814	184,502	276,210	135,608	277,35
Advertising in print media	8,370	1,380	7,236	16,986	-1,134	-13,55
Transport, real estate, communications	11,740	22,700	10,298	44,738	-1,442	-12,28
Return of state funds to the budget	5,790	0,000	0,000	5,790	-5,790	-100,00
Refunds	1,310	5,099	4,460	10,869	3,150	240,46

Item of expenditure	2016	2017	2018	Total	Deviation, UAH million	Deviation, %
Organizational expenditures	1,370	15,387	8,716	25,473	7,346	536,20
Outdoor advertising	1,498	11,366	84,506	97,370	83,008	5541,26
Advertising on the radio	0,000	3,729	0,889	4,618	0,889	
Other expenditures	41,771	53,260	76,063	171,094	34,292	82,10
Total	251,480	512,260	726,684	1490,424	475,204	188,96

*Compiled by the author

Table 8

Expenditures of Ukrainian PPs in the period from 2016 to 2018, in 2006 prices, UAH million, % *

Item of expenditure	2016	2017	2018	Total	Deviation, UAH million	Deviation, %
Payment of wages and fees	7,182	34,389	39,913	81,483	32,731	455,74
Tax payments	2,699	16,209	1,861	20,768	-0,838	-31,06
Production of campaign and branded products	8,985	4,602	3,164	16,752	-5,821	-64,78
Printed advertising	8,398	11,484	10,745	30,627	2,346	27,94
Real estate rent	7,705	18,352	19,194	45,251	11,489	149,11
Advertising on the Internet	0,492	0,000	1,154	1,646	0,662	134,56
Advertising on TV	13,262	10,212	40,078	63,552	26,816	202,20
Advertising in print media	2,270	0,329	1,572	4,171	-0,698	-30,77
Transport, real estate, communications	3,184	5,414	2,237	10,836	-0,947	-29,75
Return of state funds to the budget	1,570	0,000	0,000	1,570	-1,570	-100,00
Refunds	0,355	1,216	0,969	2,540	0,613	172,65
Organizational expenditures	0,372	3,670	1,893	5,935	1,522	409,50
Outdoor advertising	0,406	2,711	18,357	21,474	17,950	4417,77
Advertising on the radio	0,000	0,889	0,193	1,083	0,193	
Other expenditures	11,330	12,703	16,523	40,556	5,193	45,83
Total	68,212	122,179	157,852	348,243	89,640	131,41

*Compiled by the author based on adjusting the data in table 7 for inflation

Table 7 and Table 8 show significant differences in the data due to the impact of inflation in Ukraine. Therefore, Table 7 shows that there is a significant increase in total expenditures of Ukrainian PPs, namely by 475,204 million UAH over a three-year period, which in relative terms is 188.96%. This increase is mainly due to the actual increase in expenditures on the following items:

"payment of wages and fees" (UAH 157.264 million or 593.94%); "real estate rent" (UAH 59.955 million or 211.06%); "advertising on TV" (UAH 135.608 million or 277.35%); "outdoor advertising" (UAH 83.008 million or 5541.26%) and "other expenses" (UAH 34.292 million or 82.10%). In the period under study, it is also possible to trace a slight decrease in expenditures on the following items:

"tax payments", "production of campaign and branded products", "advertising in print media", "transport, real estate, communications" and "return of state funds to the budget".

At the same time Table 8, which contains similar indicators, but in 2006 prices, reflects a slightly different situation. In general, the expenditures of Ukrainian PPs in 2006 prices increased by only UAH 89.64 million (131.41%). As in nominal prices, the largest increase in expenditures was observed in the following items: "payment of wages and fees", "real estate rent", "advertising on TV", "outdoor advertising" and "other expenditures". However, the increase in absolute terms was insignificant – UAH 32.731 million, UAH 11.489 million, UAH 26.816 million, UAH 17.950 million and UAH 5.193 million, respectively. In relative terms, the growth of these items was 455.74%, 149.11%, 202.2%, 4417.77% and 45.83%, respectively.

Figure 12 clearly shows the differences in the dynamics of revenues of Ukrainian PPs in the period from 2016 to 2018 in nominal prices and in 2006 prices.

As can be seen from Figure 12, despite the significant differences in the expenditures

incurred by Ukrainian PPs in the study period, in nominal prices and in 2006 prices, both lines reflect an upward trend. At the same time, the approximation is close to "1", which makes it possible to predict the expenditures of PPs for future periods with a high degree of reliability.

The average structure of expenditures of Ukrainian PPs for the three-year period is shown in Figure 13. In the structure of expenditures of PPs in the study period, the largest share belongs to the expenditures of the following items: "payment of wages and fees" - 24%, "advertising on TV" - 19%, "real estate rent" - 13%, "other expenditures" - 11%, "printed advertising" - 9%, "outdoor advertising" - 7%, "production of campaign and branded products" - 4%. Expenditures on other items were insignificant in the structure of expenditures of Ukrainian PPs in the period from 2016 to 2018, and their shares were within [0: 2] %.

The change in the structure of expenditures of Ukrainian PPs is shown in Figures 14–16. These figures are extremely informative, as they show how the share of certain expenditures has changed since the introduction of state funding for the statutory activities of PPs in our country.

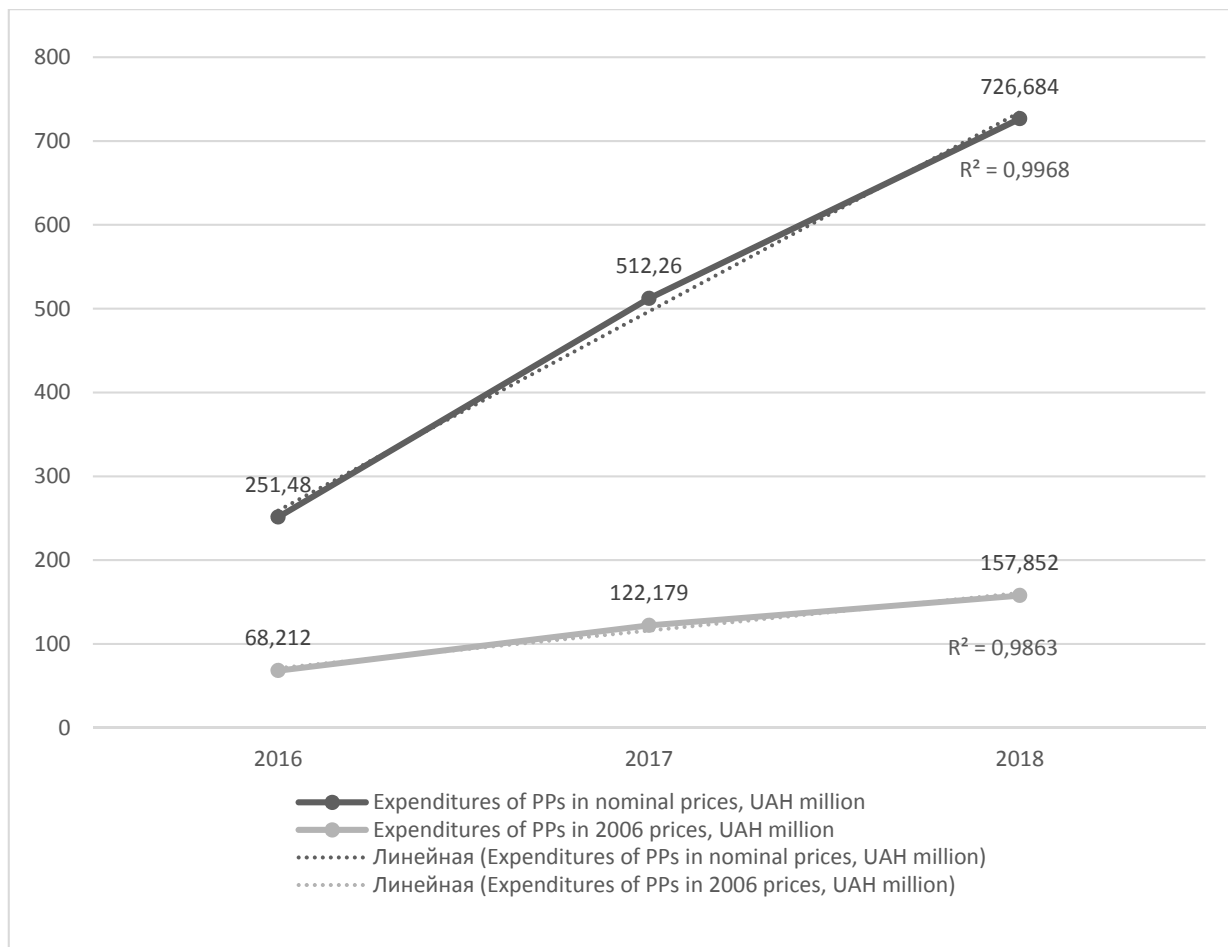


Fig. 12. The dynamics of total expenditures of Ukrainian PPs in the period from 2016 to 2018, UAH million*

*Built by the author

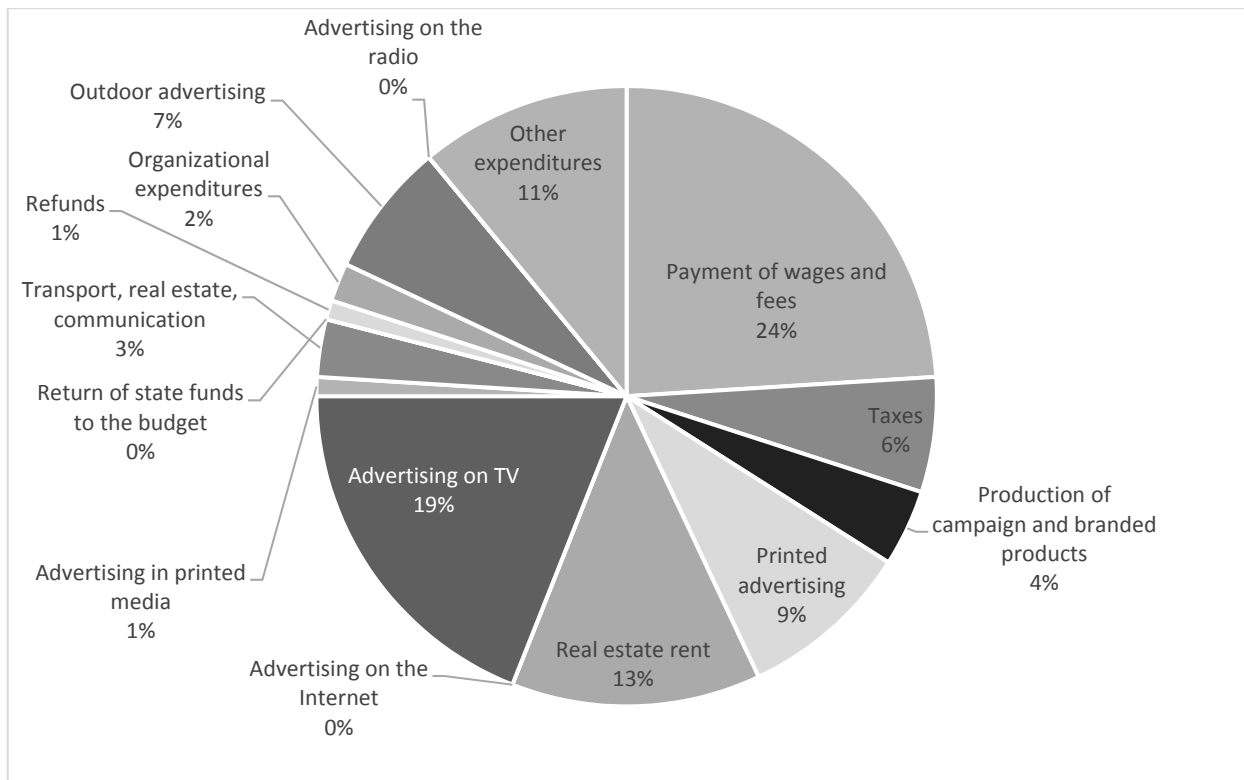


Fig. 13. The structure of expenditures of Ukrainian PPs in the period from 2016 to 2018, %

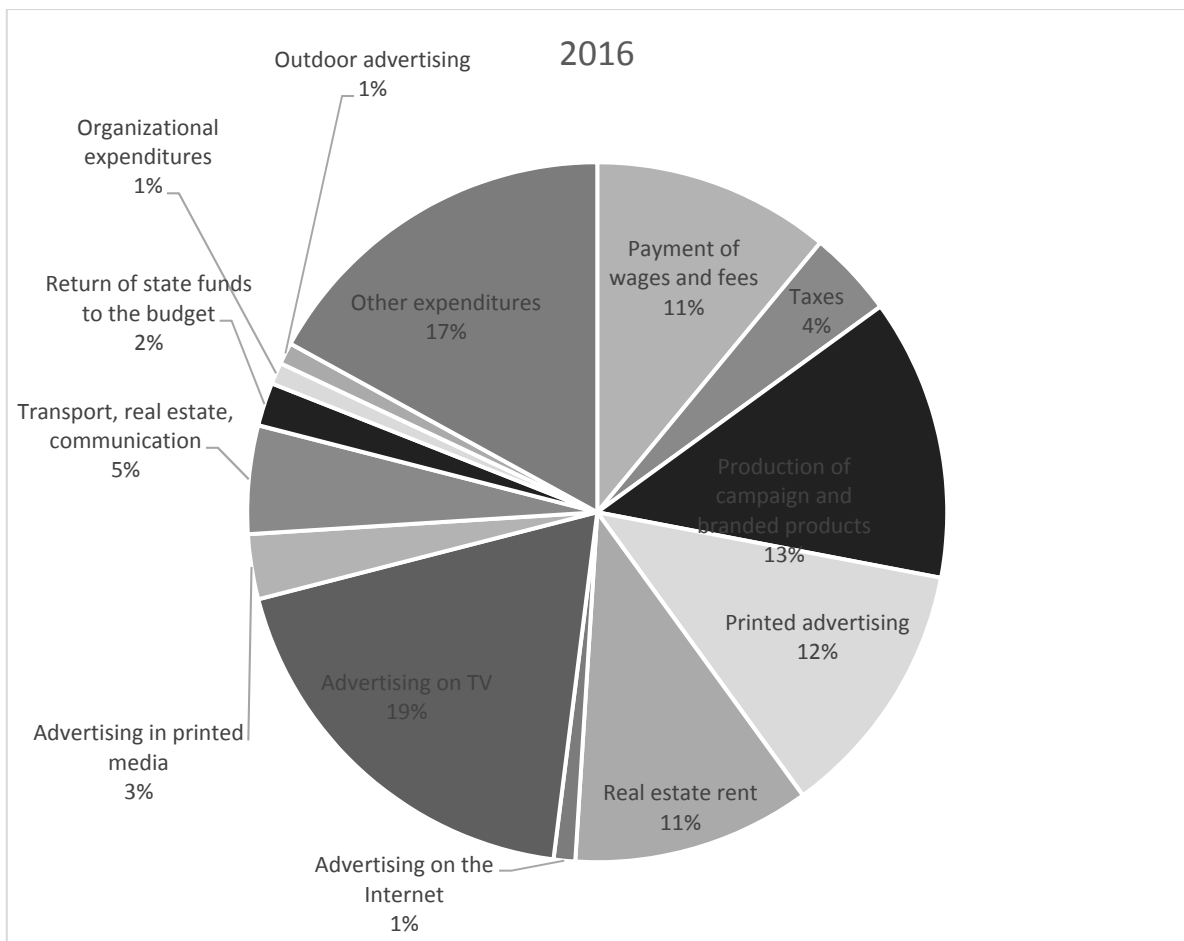


Fig. 14. The structure of expenditures of Ukrainian PPs in 2016, %

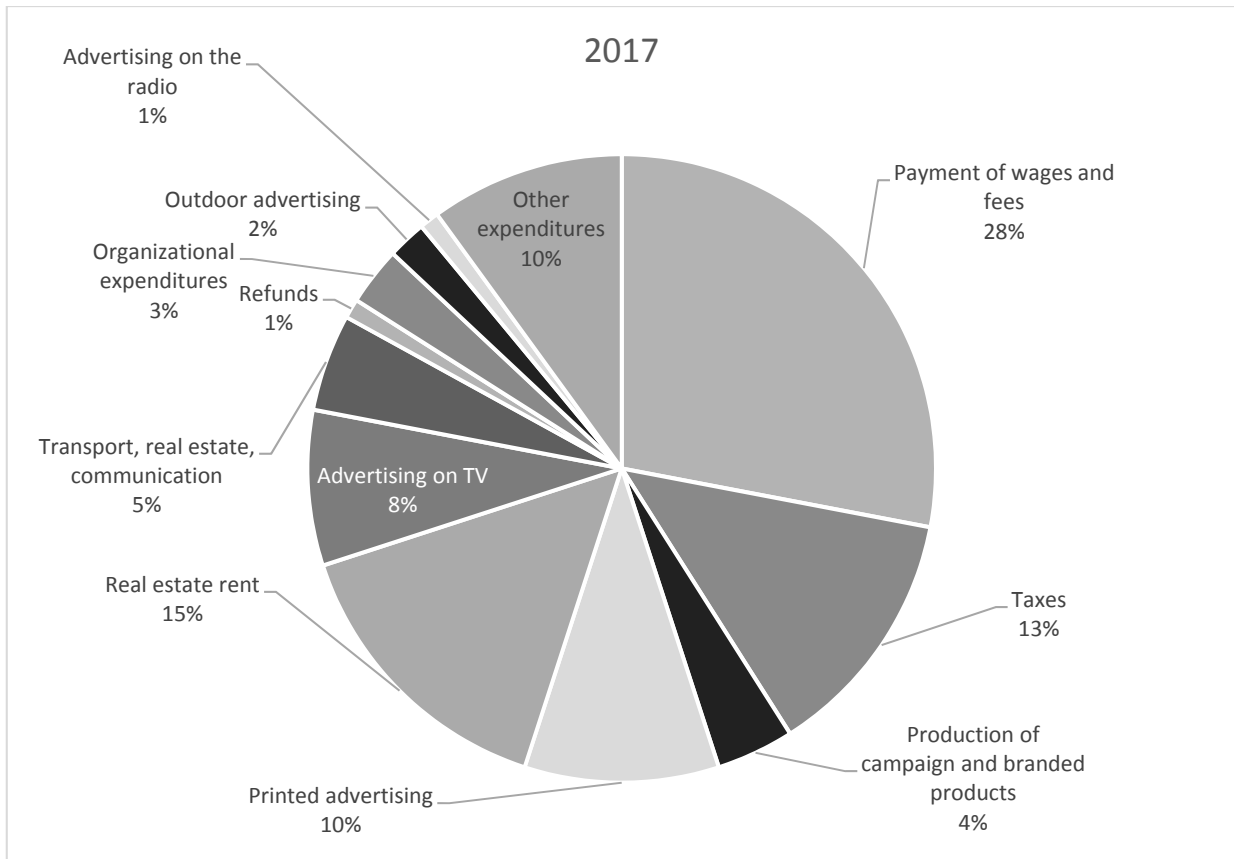


Fig. 15. The structure of expenditures of Ukrainian PPs in 2017, %

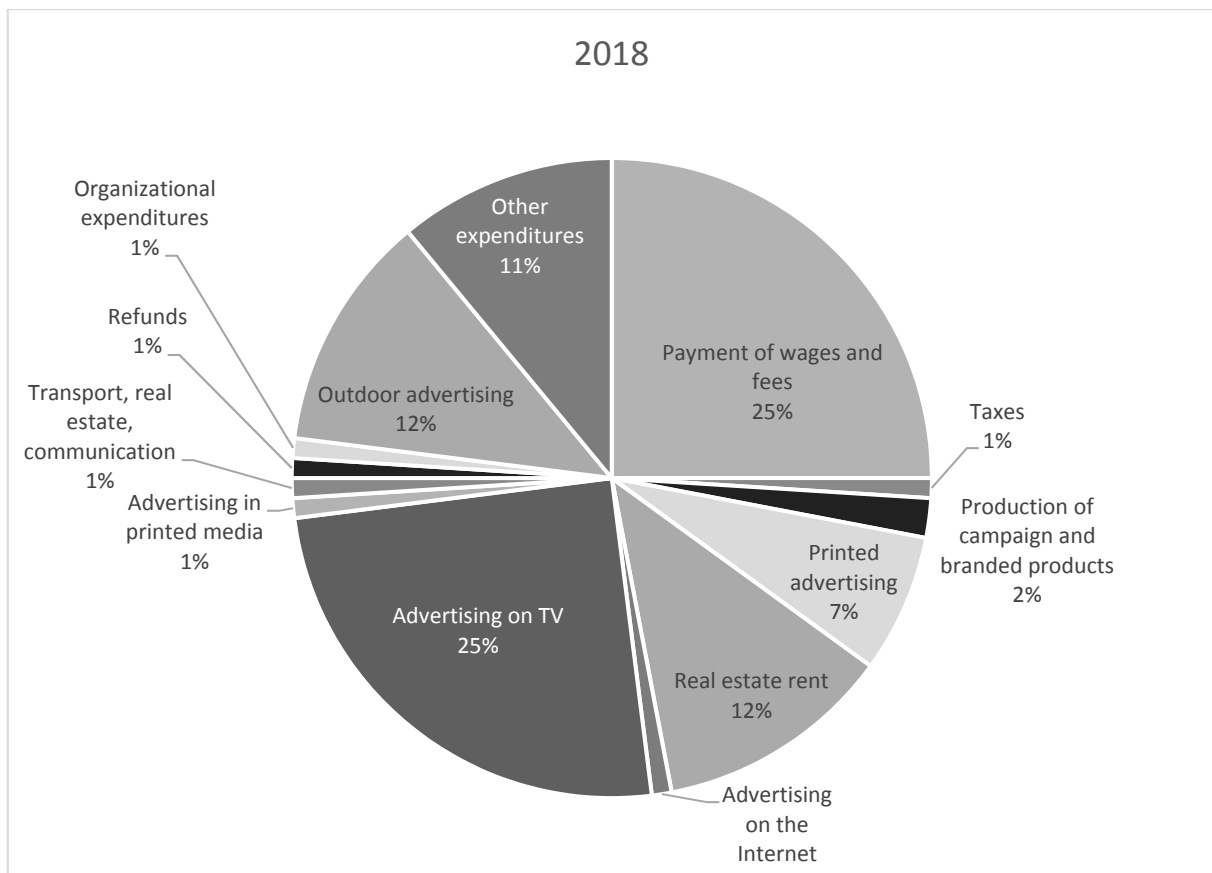


Fig. 16. The structure of expenditures of Ukrainian PPs in 2018, %

Figures 14-16 show how the structure of expenditures of Ukrainian PPs was changing during the period from 2016 to 2018. In 2016, the largest share (19%) of all expenditures belonged to the expenditures on advertising on TV, in 2017, this share was 8%, and in 2018, it made up 25%. First, this is because 2016 was the first year in which the State Budget of Ukraine began to provide state funding for the statutory activities of PPs, as a result of which those parties that have not yet established a network of real offices, directed a large share of it to advertising on TV. In 2017, the share of such expenditures decreased significantly, but in 2018, it resumed. This was because 2018 preceded the presidential election campaign, which officially began on January 1, 2019. However, in fact, some PPs began to actively post their own information materials before its start, namely from the second quarter of 2018.

In the period under study, the share of wages and taxes increased significantly: from 11% in 2016 to 28% in 2017 and 25% in 2018. It should be noted that in absolute terms there was no decrease in wages and payment of taxes (on the contrary, they increased quite significantly). Reduction of the share of these expenditures in the overall structure by 3 percentage points in 2018 compared to 2017 is associated with a significant increase in expenditures under other items.

Another item that accounts for a large share of expenditures of PPs is "real estate rent". The share

of such expenditures was 11% in 2016, in 2017, it increased to 15% and in 2018, this share decreased to 12%. The importance of such an item of expenditure is also related to the provision of state funding for the statutory activities of Ukrainian PPs, which gave them the opportunity to form real functioning centres throughout Ukraine.

The decrease in the share of expenditures under the item "return of state funds to the budget" was due in part to the actual reduction of expenditures under this item. This is primarily due to the adaptation of PPs to the new conditions of PP financing, due to which the return of funds has become much less frequent. In addition, PPs began to use funds received from state funding of statutory activities without interregional recalculations.

From the above it follows that the expenditures of public organizations and PPs are characterized not only by different periods, information about which is known, but also a significant difference in the amount and structure of expenditures. Therefore, to investigate the expenditures of the public sector, taking into account the expenditures of PPs is a rather difficult task. Accordingly, we will compare the total expenditures of public organizations and PPs and the volume and share in the structure of expenditures of these organizations for wages and taxes in 2016-2018.

Table 9

Total expenditures of public organizations and PPs in the period from 2016 to 2018, UAH million, %*

	2016	2017	2018	Deviation, UAH million	Deviation, %
Public organizations, total, including:	5 545,63	6 368,94	6 768,08	1 222,45	22,04
Wager	924,68	1115,7	1276,9	352,22	38,09
Taxes and mandatory payments	118,28	129,86	131,3	13,02	11,01
PPs, total, including:	251,48	512,26	726,68	475,2	188,96
Wages	26,48	144,81	183,74	157,26	593,88
Taxes and mandatory payments	9,95	67,96	8,57	-1,38	-13,87
Total	5797,11	6881,2	7494,76	1697,65	29,28
Wages	951,16	1260,51	1460,64	509,48	53,56
Taxes and mandatory payments	128,23	197,82	139,87	11,64	9,08
The share of expenditures of PPs in total expenditures, %	4,34	7,44	9,7	-	-
The share of PP expenditures for wages in total expenditures under this item, %	2,78	11,49	12,58	-	-
The share of PP expenditures for taxes in total expenditures under this item, %	7,76	34,35	6,13	-	-

*Compiled by the author

As can be seen from Table 9, the total expenditures of public organizations significantly exceed the expenditures of PPs. This also applies to wages and taxes. However, it should be noted that if the share of PP expenditures in the total expenditures of the public sector increased by only 5.36 percentage points, the share of PP

expenditures for wages increased by 9.8 percentage points. At the same time, the share of tax expenditures in the total expenditures of the sector increased by 26.59 percentage points to the value of 34.35% in 2017 and a decrease to 6.13% in 2018. It should be noted that the introduction of state funding for the statutory activities of

Ukrainian PPs led to the fact that they began to officially employ their employees, who had previously worked informally as volunteers and apparently received salaries "in envelopes". Of course, this led not only to negative consequences for them (in particular, social insecurity, lack of work experience, etc.), but also to a significant shortfall in taxes of the budgets.

Thus, the above information reflects the results of our study, devoted to the analysis of the peculiarities of financing the activities of organizations of civil society and their spending of available resources. However, to complete the given study, it is necessary to determine how the revenues and expenditures of such organizations are correlated. Information on this is provided for public organizations in Figure 15 and for PPs in Figure 16.

3. Revenues and expenditures of public organizations as a reflection of their efficiency.

Figure 17 shows that in the study period the ratio of expenditures and revenues of public organizations is within [82.4: 92.04] % (the lowest percentage of use of available financial resources of public organizations was recorded in 2015, the highest - in 2010). As can be seen from this figure, the gap between the lines reflecting the revenues and expenditures of public organizations has been widening since 2013. This indicates that the problems with the financial management of public

organizations, which were observed before [5], only then became more severe. This situation is due to a significant increase in revenues available to public organizations, which was not accompanied by training and hiring of financial management specialists.

A completely different situation is observed for PPs (Fig. 18).

Thus, in Figure 18, the lines that indicate the revenues and expenditures of PPs, are practically superimposed on each other. This confirms the high level of use of available financial resources of the PPs. In particular, the share of the use of the funds by the PPs in 2016 was 104.09%, in 2017 – 100.22 %, in 2018 – 88.71%. Very complex financial statements were developed for PPs, which has the flow of financial resources on the accounts. Moreover, PPs that did not use the financial resources received from the state to perform statutory activities had to return the unused amount to the state budget. Therefore, PPs, as opposed to public organizations, hire highly professional specialists who deal with financial reporting and financial planning. This is one of the reasons for the increase in the share of use of funds at their disposal. Another reason is a clear understanding of why they are raising funds: the main purpose of PPs is to achieve and retain power, so they use all available.

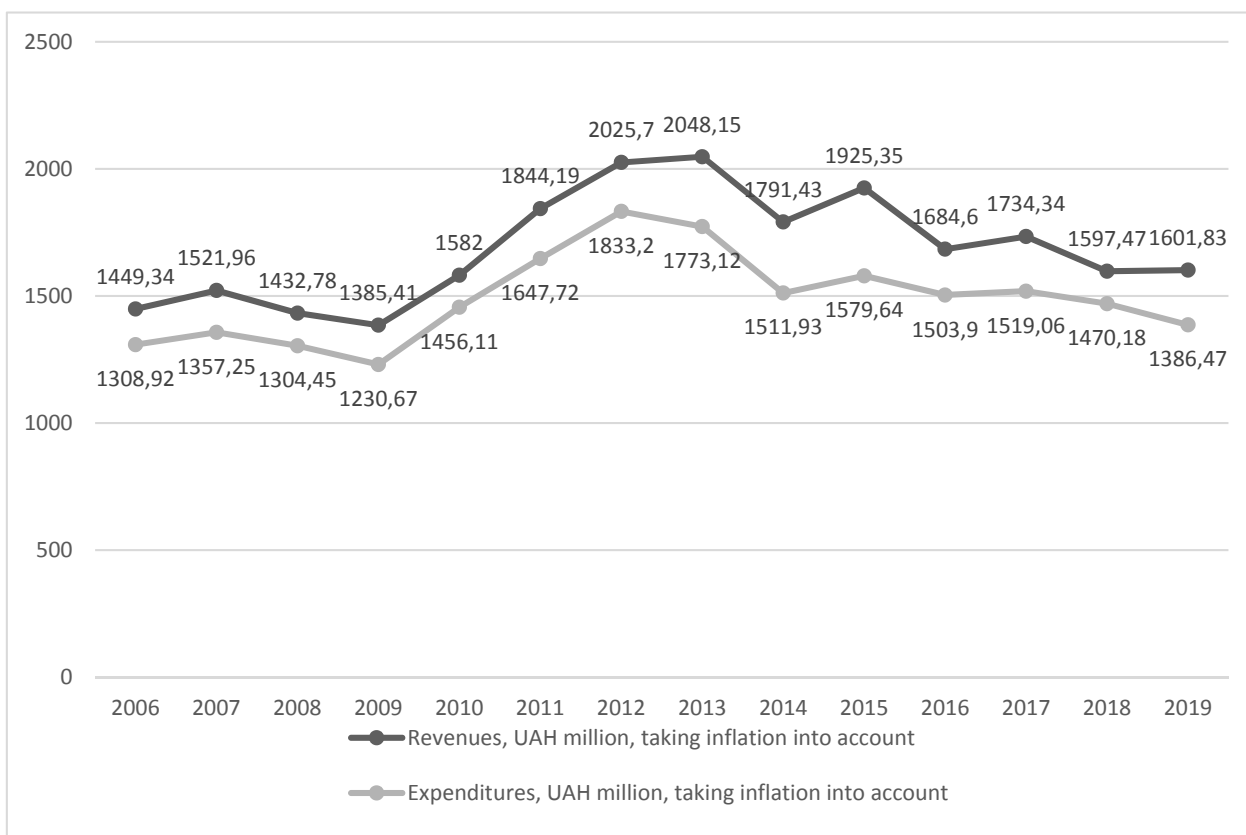


Fig. 17. Revenues and expenditures of public organizations in the period from 2006 to 2019 in 2006 prices, UAH million

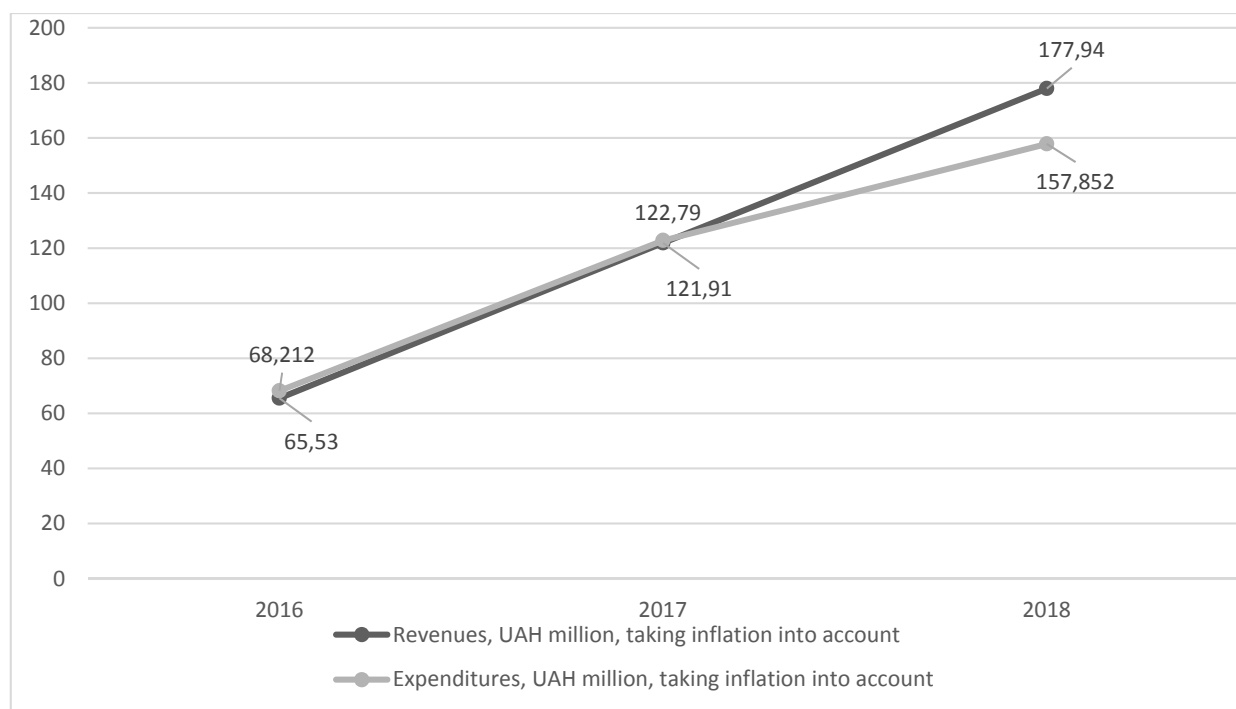


Fig. 18. Revenues and expenses of PPs in the period from 2016 to 2018 in 2006 prices, UAH million

Conclusions. Thus, when talking about the efficiency of the organization of civil society finances, we must not only pay attention to the ability of CSOs to attract resources from different sources, but also to balance revenues and expenditures with each other and analyse their structure and real values.

Thus, the analysis of the activities of public organizations and PPs of Ukraine on the formation and distribution of financial resources gives grounds to claim a significant increase in revenues of both public organizations and PPs in the study period. However, it should be noted that in 2006 prices the revenues grew at a much slower pace. The constructed trend lines reflect the forecast of a further increase in the revenues of public organizations and PPs of our state in nominal prices with a very high level of reliability. At the same time, forecasts for further changes in the revenues of public organizations and PPs in 2006 prices based on data from previous years will not be as reliable (the value of the approximation is very low).

As for the structure of revenues of NGOs in Ukraine, in public organizations it is generally in line with best international practice. After all, the number of sources from which resources are attracted is more than six (seven sources), and the share of five of them exceeds 10% (it is ideal, when the share of each of the sources exceeds 10%). The situation with PPs is significantly different: financial resources are accumulated from four main sources (state budget funds, funds of individuals, funds of legal entities, own funds), but in the study period, only the share of state budget funds exceeded 10%. The growth of interest in the activities of Ukrainian political parties is positive,

the share of revenues of which increased in 2018 to 34%, but in general, the current structure of revenues of Ukrainian PPs indicates their sensitivity to environmental changes and significant dependence on certain donor groups.

Expenditures of Ukrainian public organizations and PPs in the studied period also increased significantly. This is quite expected, although, as in the situation with revenues, the growth rate in nominal prices was much higher compared to similar indicators in 2006 prices. The structure of expenditures of Ukrainian public organizations and PPs was characterized by heterogeneity and diversity. The structure of expenditures of public organizations was dominated by material costs and payment for services (27%), charity (25%) and wages (22%). In the structure of PP expenditures, wages (24%), real estate rent (13%) and various types of agitation and advertising (the total share of expenditures – 40%) accounted for the largest part. We believe that the structure of expenditures of public organizations and PPs is typical for the activities of these organizations and corresponds to the achievement of their statutory goals.

It can be stated that the introduction of state funding for the statutory activities of Ukrainian PPs has had a positive impact on the situation on the labour market. Thus, having received funds for current activities, PPs began to create real regional centres throughout Ukraine, while officially employing their staff. Accordingly, the share of PP expenditures on wages in the total expenditures of the sector under this item in the period from 2016 to 2018 increased by 9.8 percentage points up to 12.58%.

The ratio of revenues and expenditures of Ukrainian public organizations and PPs in the

study period was stable and characterized the professionalism of specialists involved in financial reporting and financial planning. Accordingly, we can say that the financial specialists of PPs are much more professional than their colleagues from public organizations, which, in our opinion, is due to a better mechanism of state regulation and supervision of the finances of PPs compared

to the mechanism of state regulation and supervision finances of other CSIs. Thus, improving the existing mechanism of state regulation in the field of finance of CSIs can be an important step towards not only improving the efficiency of finances of civil society, but also the transparency of the public sector.

СТАН ДОХОДІВ І ВИТРАТ УКРАЇНСЬКИХ ІНСТИТУТІВ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСІВ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

Ткачук Ірина Ярославівна, канд. екон. наук, доцент, афілійований почесний дослідник, Інститут Яна-Урбана Сандаала, Kløverveien 31, NO 1475 Finstadjordet, Norway, e-mail: provost@janusandal.no; доцент кафедри фінансів і кредиту, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, вул. Коцюбинського, 2, м. Чернівці, Україна, 58012, e-mail: Tkachuk.Iryna.IT@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1081-8693>, Scopus Author ID: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=56074538100>

Метою статті є дослідити особливості формування доходів та видатків інститутів громадянського суспільства в Україні (з точки зору громадських організацій та політичних партій) та висвітлити їх як відображення ефективності функціонування фінансів організації громадянського суспільства. Методологія / підхід. Робота складається з декількох етапів. По-перше, висвітлено розуміння автором категорії "ефективність фінансів громадянського суспільства". Це відповідає особливостям функціонування інститутів громадянського суспільства в Україні та світі. Саме дослідження полягає у покроковому аналізі особливостей формування доходів та видатків інститутів громадянського суспільства в Україні (з точки зору громадських організацій та політичних партій) та їх взаємозв'язку як відображення ефективності фінансів громадянського суспільства. Висновки. Співвідношення доходів та витрат українських громадських організацій та політичних партій у досліджуваному періоді характеризувало стан професіоналізму фінансової звітності та планування. Воно залежить від механізму державного регулювання та нагляду за фінансами громадських організацій та інших інститутів громадянського суспільства. Таким чином, вдосконалення існуючого механізму державного регулювання у галузі фінансів інститутів громадянського суспільства може стати важливим кроком на шляху не лише підвищення ефективності фінансів громадянського суспільства, але й прозорості державного сектору. Оригінальність / цінність. Стаття є оригінальним комплексним дослідженням, результати якого будуть корисними як для керівників окремих організацій громадянського суспільства, так і для розробників державної стратегії побудови громадянського суспільства. Таким чином, населення, організації громадянського суспільства, держава та саме громадянське суспільство отримують користь від дослідження.

Ключові слова: громадянське суспільство, організації громадянського суспільства, інститути громадянського суспільства, неурядові організації, політичні партії, доходи, видатки, ефективність.

СОСТОЯНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ УКРАИНСКИХ ИНСТИТУТОВ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА КАК ОТРАЖЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА

Ткачук Ирина Ярославовна, канд. екон. наук, доцент, аффилированный почетный исследователь, Институт Яна Урбана Сандаала, Kløverveien 31 NO 1475 Finstadjordet, Norway, e-mail: provost@janusandal.no; доцент кафедры финансов и кредита, Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича, ул. Коцюбинского, 2, г. Черновцы, Украина, 58012, e-mail: Tkachuk.Iryna.IT@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1081-8693>, Scopus Author ID: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=56074538100>

Целью статьи является исследовать особенностей формирования доходов и расходов институтов гражданского общества в Украине (с точки зрения общественных организаций и политических партий) и осветить их как отражение эффективности функционирования финансов организации гражданского общества. Методология / подход. Работа состоит из нескольких этапов. Во-первых, освещены понимание автором категории "эффективность финансов гражданского общества". Это соответствует особенностям функционирования институтов гражданского общества в Украине и мире. Само исследование заключается в пошаговом анализе особенностей формирования доходов и расходов институтов гражданского общества в Украине (с точки зрения общественных организаций и политических партий) и их взаимосвязи как отражение эффективности финансов гражданского общества. Выводы. Соотношение доходов и расходов украинских общественных организаций и политических партий в исследуемом периоде характеризовало состояние профессионализма финансовой отчетности и планирования. Оно зависит от механизма государственного регулирования и надзора за финансами

общественных организаций и других институтов гражданского общества. Таким образом, совершенствование существующего механизма государственного регулирования в области финансов институтов гражданского общества может стать важным шагом на пути не только повышения эффективности финансов гражданского общества, но и прозрачности государственного сектора. Оригинальность / ценность. Статья является оригинальным комплексным исследованием, результаты которого будут полезными как для руководителей отдельных организаций гражданского общества, так и для разработчиков государственной стратегии построения гражданского общества. Таким образом, население, организации гражданского общества, государство и само гражданское общество получают пользу от исследования.

Ключевые слова: гражданское общество, организации гражданского общества, институты гражданского общества, неправительственные организации, политические партии, доходы, расходы, эффективность.

Література

1. Чесно. Офіційні матеріали громадського руху. 2020. URL: <https://zp.chesno.org/>
2. Мінімальна заробітна плата в Україні. Матеріали офіційного веб-сайту. 2020. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min/>
3. Відомості щодо зареєстрованих у встановленому законом порядку політичних партій станом на 01 січня 2020 року. Міністерство юстиції України. 2019. URL: <https://minjust.gov.ua/m/4561>.
4. Офіційні матеріали Державної служби статистики. 2020. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Ткачук І. Фінансове забезпечення діяльності громадських організацій України. Чернівці: Технодрук, 2016. 256 с.
6. Про політичні партії в Україні: Закон України від 5.04.2001 № 2365-III. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2365-14>.

References

1. Chesno. The civil movement (2020). «The gold of the parties». Retrieved from: <https://zp.chesno.org/>
2. MinFin. Official web-site (2020). Minimal wage in Ukraine. Retrieved from: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min/>
3. Ministry of Justice of Ukraine (2019). Information on political parties registered in the manner prescribed by law as of January 1, 2019. Retrieved from: <https://minjust.gov.ua/m/4561>.
4. State Statistic Service (2020). Official materials. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (in Ukrainian)
5. Tkachuk, I. (2016). *Ukrainian NGOs activities funding*. Chernivtsi: Tehnodruk [in Ukrainian].
- Verkhovna Rada of Ukraine (2001). About the political parties of Ukraine. (Act No. 2365-III, April 5). Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2365-14>.

НАЦІОНАЛЬНА ІННОВАЦІЙНА СИСТЕМА: СУЧАСНІ ТРЕНДИ ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Тютюнникова Світлана Володимирівна

докт. екон. наук, професор
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
мн. Свободи, 4, м. Харків, Україна, 61022
e-mail: svetatutunnikova@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3680-9023>

Фрідман Олена Анатоліївна

аспірантка
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
мн. Свободи, 4, м. Харків, Україна, 61022
e-mail: gella2703@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7437-6372>

Предметом дослідження в статті є Національна інноваційна система (НІС). Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану НІС підприємництва та сутності державно-приватного партнерства з інновацій. Завдання: розкрити сутність та структуру інноваційних систем, обґрунтувати особливості їх розвитку в умовах четвертої промислової революції, охарактеризувати сучасний стан НІС, систематизовано обмеження її ефективного функціонування. Отримано такі результати: розроблено пропозиції щодо удосконалення НІС із врахуванням викликів четвертої промислової революції. Висновки: у статті виявлено, що Україна має хороші результати інноваційності за показниками, що характеризують освітній потенціал, людський капітал і дослідження. При цьому гальмування інноваційного розвитку відбувається через несприятливе інституційне середовище, екологічну нестабільність, операційну нестабільність, неефективність уряду, проблеми із верховенством права, невизначеністю статусу неплатоспроможності та гарантування інвестиції. Подолання перешкод формування Національної системи інноваційного підприємництва є важливою умовою розвитку національної економіки, що диктує необхідність удосконалення інноваційної політики держави. Активна залученість держави до розбудови НІС дозволить подолати наступні перепони: недостатнє використання можливостей щодо участі у міжнародних програмах; невідповідність між положеннями Цивільного кодексу України, які регулюють відносини інтелектуальної власності та спеціальними актами з цього питання, обмежена ефективність інноваційної інфраструктури, недостатній розвиток венчурного фінансування в Україні та проблеми правового захисту власності іноземних інвесторів. Покращенню ситуації сприятиме налагодження державно-приватного партнерства, яке стосовно інноваційної сфери є організаційною формою співробітництва держави та бізнесу зі здійснення інноваційних проєктів у певних сферах національної економіки на договірних засадах. Таким чином доведено актуальність державно-приватного партнерства з інновацій.

Ключові слова: національна інноваційна система, інновації, інтелектуальні ресурси, цифровізація, державно-приватне партнерство.

Постановка проблеми. В останні десятиріччя спостерігається бурхливе посилення інноваційного типу економічного розвитку. В світі посилюється тенденція зростання долі витрат на НІДКР. Якщо в 2000 році рівень витрат на наукові розробки та дослідження в світі склав 1,5% світового ВВП, то в 2016 році при значному зростанні обсягу валового випуску він досяг 1,7% світового ВВП [1]. Глобальний тренд інноваційного розвитку, науково-технологічної революції, загострення конкурентної боротьби поряд з накопиченням проблем та невизначеності сучасного розвитку актуалізують потребу в створенні національної інноваційної системи. Україні потрібні системні зусилля та масштабні інноваційні проєкти задля

створення нової ефективної моделі національної інноваційної системи.

Відповідно до світової практики, кардинальні зміни в інноваційній сфері є головним фактором довгострокового економічного розвитку будь-якої країни, чинником зростання добробуту населення. З огляду на це всі розвинені країни світу формують «національні інноваційні системи» (НІС), тобто інституційний механізм цілеспрямованого державного управління інноваційним процесом як стратегічним фактором соціально-економічного розвитку. Практично в усіх країнах Європи становлення інноваційних засад підприємництва стало можливим завдяки створенню НІС, що

спираються на відповідну державну політику та законодавчу базу [2], які забезпечують розвиток економіки за рахунок підвищення ефективності використання наявного науково-технічного, інвестиційного та інтелектуального потенціалу, шляхом прискореного створення сучасних технологій та організації на їх основі випуску високотехнологічної продукції масового попиту.

В сучасних умовах створення національних інноваційних систем (НІС) є ключовим завданням не тільки для формування дієвої науково-технічної сфери, але й для підвищення конкурентоспроможності економіки країни та зростання добробуту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед останніх публікацій, присвячених особливостям сучасного інноваційного розвитку, особливої уваги заслуговують праці В. Базилевича [3], який наводить розширене тлумачення НІС, О. Берназюка [4], який присвячує свій аналіз процесу цифровізації інноваційного розвитку, Т. Гудкової [5], яка розглядає трансформації класичної фірми під впливом сучасних трендів розвитку, І. Павленко [6], що розкриває зміст інноваційного підприємництва в Україні.

Виклад основного матеріалу. Засновником новітнього концептуального підходу прийнято вважати К. Фрімана – професора Сассекського університету (Велика Британія). Поняття «національної інноваційної системи» він визначав як комплекс дій з розвитку технологічної політики, здатної забезпечити економічний успіх країни. За його думкою, НІС є особливого роду мережею інституційних структур, активність та взаємодія яких ініціює, творить, модифікує та сприяє дифузії нових технологій. З початку ХХ століття це поняття перебуває в центрі уваги як учених, так і державних та міжнародних організацій, що займаються проблемами технологічного і економічного розвитку й відповідають за розробку інноваційної і промислової політики. З переходом на нову науково-технологічну парадигму розвитку, масштабну цифровізацію економіки [7, 8], з'явилися зарубіжні [9-12] та національні [3-6] дослідження з цього приводу. Але складність проблеми, її постійні трансформації потребують додаткового дослідження багатьох аспектів проблеми.

Світові тенденції розвитку показують зміщення акцентів з безконтрольного використання ресурсів до більш раціонального та ефективного саме за допомогою інновацій, які створюють якісніше види продукції, розвивають ринок праці, сферу освіти, стають інструментом залучення інвестицій.

Цікавим та всеохопним є, на нашу думку, визначення НІС, яке дає відомий український фінансист В. Базилевич, як складної багаторівневої, динамічної системи суспільних

відносин, інституцій та організацій, які забезпечують генерування, поширення та практичне використання нововведень, виробництво та реалізацію наукомісткої продукції, формування інноваційної культури та відповідного способу мислення [3, с. 358].

Особливої актуальності набувають дослідження в сфері екології, важливої для всього глобалізованого світу. Це пояснюється тим, що такі дослідження переходять у площину міждисциплінарних, оскільки змінилася специфіка надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру, а загрози й небезпеки є більш взаємопов'язаними. Увесь світ зацікавлений у розвитку екологічно чистих підприємств, а також, що найбільш розповсюджено в сучасному світі, пошуку альтернативних видів опалення, це насамперед стосується промислових підприємств.

Ядром національної інноваційної системи безумовно є інноваційне підприємництво, яке в свою чергу пройшло складний шлях трансформації в сучасну бізнес-екосистему.

Сучасний тип розвитку виробничих сил відбувається в системі координат глокалізації. Сфера інновацій все більше залежить від глокалізації, яка охоплює міжнародне науково-технічне співробітництво, глобальне застосування технологій, створених в окремих країнах. Подвійна природа просторового фактору регіональних інновацій, необхідність одночасно враховувати вплив процесів, що відбуваються на різних рівнях в діапазоні від локального до глобального, створює потребу у вивченні явища, яке можна охарактеризувати як «глокалізація інновацій». Характерними особливостями інноваційної глокалізації є всепроникність, миттєвість, багаторівневість.

Глокалізація – це відносно нове явище, ризики якого ще не до кінця узагальнені в економічній теорії. У зв'язку з цим вивчення глокалізації світового економічного простору, як результату синтезу процесів глокалізації та регіоналізації, має практичне значення, оскільки наслідки його впливу на національно-державні системи визначатимуть найближчі перспективи трансформації економічних відносин.

Категорія «національна система інноваційного підприємництва» у науковий оборот уперше було введено українською дослідницею І. А. Павленко [6].

На нашу думку, національна система інноваційного підприємництва (НСІП) – це організаційно-економічна форма інноваційного підприємництва на національному рівні, що охоплює всі стадії інтегрованого інноваційного процесу і сфери інноваційної діяльності та забезпечує його спрямування на досягнення цілей інноваційного розвитку економіки країни.

Структура та механізми НСІП складається на основі сполучення системного, територіально-

галузевого та функціонального підходів. Відповідно до них ідентифіковано складові елементи НСПП: за економічними рівнями – системи інноваційного підприємництва регіонів, галузей, підприємств; за функціями – суб'єкти наукової, освітньої, виробничої сфер національної економіки (комерсализація інновацій), інфраструктура (організаційна, консалтингова, інформаційна, фінансова підтримка бізнесу), інституційне середовище (координація та спрямування діяльності суб'єктів НСПП їх горизонтального трансферу); виробниче інноваційне підприємство – систематична діяльність суб'єктів підприємництва у різних сферах та галузях економіки з впровадженням інновацій у

власний бізнес у формі їх вертикального трансферу; комерційне інноваційне підприємництво як посередництво у горизонтальному трансфері інноваційних продуктів через ринок інновацій, соціальне інноваційне підприємництво, що спрямоване на впровадження соціальних інновацій.

Суб'єктами НСПП є фізичні особи і організації – юридичні особи, які діють в інноваційній сфері, діяльність яких спрямована на комерціалізацію (комерційний обмін і дифузю) з метою задоволення суспільних потреб в інноваційних продуктах та інноваційній продукції через механізм ринку інновацій та отримання прибутку (див. табл. 1.).

Таблиця 1

Структура суб'єктів НСПП

1) суб'єкти наукової і науково-технічної діяльності, які здійснюють господарську діяльність у сфері НДДКР	наукові працівники, інші вчені, наукові установи, університети, академії, інститути;
2) організації інноваційної інфраструктури, що надають послуги з провадження інновацій	технопарки, інноваційні центри, інноваційні бізнес - інкубатори та ін.;
3) підприємці та підприємства виробничої сфери;	суб'єкти виробничого інноваційного підприємництва;
4) підприємницькі організації і підприємці, які надають послуги з комерціалізації інновацій	консалтингові фірми, інжинірингові організації і ін.;
5) суб'єкти підприємницької діяльності, що формують інфраструктуру ринку інновацій	венчурні фонди та фірми, інвестиційні компанії, консалтингові фірми та ін.;
6) суб'єкти соціального інноваційного підприємництва	інновації сприяють формуванню сприятливого соціо-культурного середовища інноваційного підприємництва загалом.

Складено автором

Узагальнюючи підходи до розуміння соціально-економічної природи інноваційного підприємництва зазначимо, що вона відображає інтегровану єдність його підприємницьких та інноваційних характеристик на основі визначення змісту інновацій як результатів впровадження інтелектуальних продуктів-інновацій, інноваційного процесу, що є сукупністю упорядкованих та координованих бізнес-процесів трансформацій інтелектуальних новацій у нововведення як ресурси інноваційного розвитку економіки.

Актуалізацію інноваційного підприємництва все частіше пов'язують із розв'язанням суперечностей сучасного соціально-економічного розвитку. До найбільш гострих проблем відносяться не тільки проблеми обмеженості ресурсів, але й зростаючу нерівність розподілу майна й доходів, бідність та демографічні трансформації.

У сучасний період інноваційне підприємництво в Україні не відповідає критеріям системності, функціональності,

інтеграційності, що дає підстави для висновку про несформованість НСПП як складової НІС, що суттєво обмежує можливості та чинники інноваційного розвитку національної економіки.

Обмеження формування та ефективного функціонування НСПП в Україні можемо класифікувати на зовнішні – поглиблення невідповідності (розриву) технологічної структури національної економіки інноваційним цілям і пріоритетам її розвитку; недосконалість інституційного облаштування НІС, що характеризується концентрацією на забезпечення лінійної моделі інноваційного процесу, асинхронністю функціонування її структурних елементів; негативні тенденції, властиві національному підприємництву; орієнтація на короткострокові цілі, посилення монополістичної влади великого бізнесу і низький рівень розвитку малого і середнього підприємництва при відсутності їх системної державної підтримки, низька інвестиційна, інноваційна активність та соціальна відповідальність бізнесу, його тінізація,

криміналізація, відсутність мотивації до інновацій та інноваційна дисфункція, недосконалість державної інноваційної політики та внутрішні – низький стан інноваційної активності суб'єктів НСІ, академічного і виробничого інноваційного підприємництва, нерозвиненість національного ринку інновацій, інфраструктури інноваційного підприємництва, недосконалість його інституційного середовища.

Такий стан НСІП негативно впливає на інноваційний розвиток національної економіки, рівень якого визначає місце України у рейтингу країн за Глобальним інноваційним індексом.

Щоб оцінити стан інноваційного розвитку в Україні звернемося до рейтингу Global Innovation Index 2019 [13]. Цей показник досліджує інноваційний клімату країн. У 2019 році було оцінено 129 країн за рівнем розвитку інновацій.

За цим індексом лідирує Швейцарія, Швеція, США, Нідерланди, Великобританія. Україна займає 47-ме місце, увійшовши до ТОП-3 країн економічної групи lower-middle income. Україна посідає 32-ге місце серед 39-ти країн Європи.

Основні показники інноваційної діяльності в Україні відповідно до Global Innovation Index 2019 наведено на рис. 1.

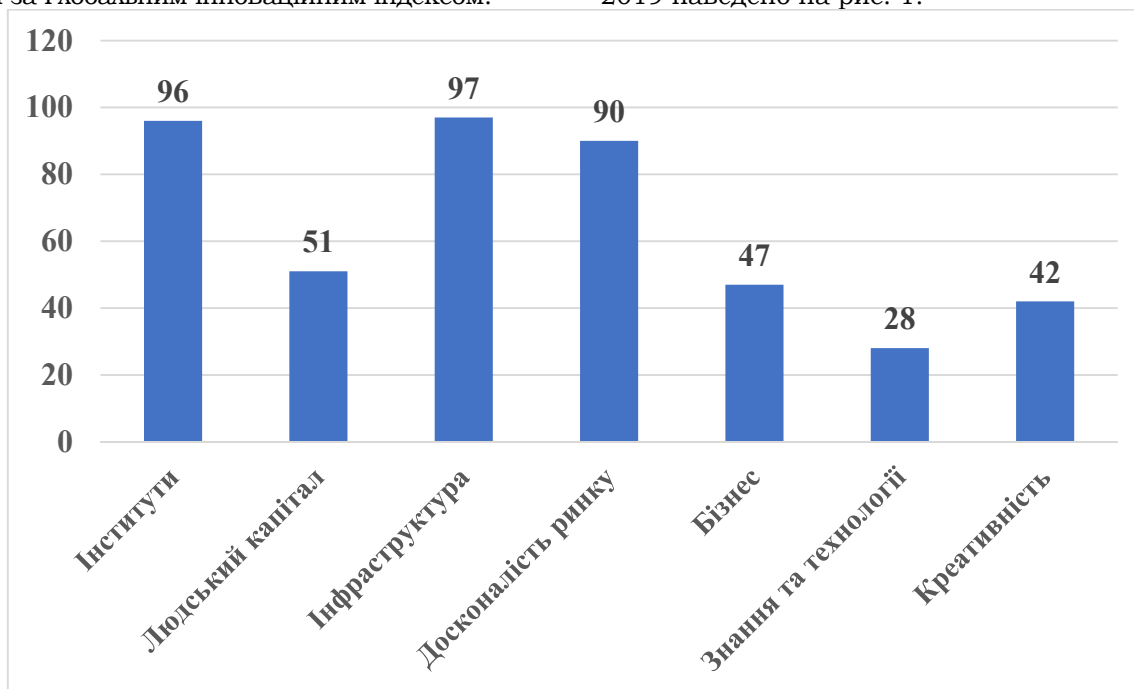


Рис. 1. Україна у рейтингу за показниками Глобального інноваційного індексу 2019 [12]

Як бачимо, інноваційність економічного розвитку України обмежується низьким рівнем інституціонального та інфраструктурного середовища, недостатнім розвитком ринку інновацій, тоді як за показником «Знання та технології», який визначає розвиток науки, створення нових знань та інноваційних ідей наша країна займає 28 місце з 129! Нові знання та ідеї потребують втілення у суспільну практику, що є функцією НСІП, складовою якої є академічне інноваційне підприємництво.

Україна має хороші результати в галузі знань та технологій, і її найслабші показники в інфраструктурі. За співвідношенням учнів та вчителів Україна посідає 3 місце у всьому світі. За рівнем створення нових знань і нематеріальних активів Україна посідає 17-те місце, за показником корисні моделі за походженням – перше місце.

До слабких сторін України відносяться наступні показники: 110-те місце за показником сприятливості політичного

середовища, за екологічною сталістю – 120-те, політична і операційна стабільність – 125-те місце, ефективність уряду – 95-те місце, верховенство права – 107-ме місце, вирішення проблеми неплатоспроможності та інвестиції – 115-те місце.

Можна зробити висновок, що до найкращих показників в системі Глобального інноваційного індексу відносяться показники, що характеризують освітній потенціал, людський капітал і дослідження. Проте у цих показниках присутні певні проблеми.

Основні принципи, пріоритети та напрями інноваційної політики України викладено у «Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року», схваленої Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10 липня 2019 року № 526-р., у якій серед основних бар'єрів для розвитку інновацій в Україні визначено недосконалість інституцій, зокрема політичного, регуляторного та бізнес-середовища [14].

Проведений порівняльний аналіз стану інноваційної системи України відносно світового рівня на основі міжнародних індексів свідчить, що Україна має високий освітній та науковий потенціал, здатний продукувати різноманітні нововведення у вигляді ідей, наукових розробок, патентів [15]. Серед конкурентних переваг України варто виділити такі:

– відповідно до Глобального індексу конкурентоспроможності - висока емність ринку, якість вищої, середньої та професійної освіти;

– відповідно до Глобального індексу інновацій основою української інноваційної конкурентоспроможності є людський капітал, тобто знання та навички, якими володіють люди, що дають змогу їм створювати цінність у світовій

економічній системі. Його ефективна реалізація і є головною конкурентною перевагою.

Сучасним глобальним трендом є цифровізація економіки, яка прискорюється з кожним днем. Вона породжує нові можливості, забезпечує зручність і стіке зростання. HUAWEI і Oxford Economics спільно розробили звіт Digital Spillover (цифровий ефект). В ньому показано, що за останні 30 років кожна інвестиція в цифрові технології в 1 дол. США привела до зростання ВВП на 20 дол. США, а довгострокова рентабельність інвестицій для цифрових технологій в 6,7 разів більше, ніж для інших інвестицій, а цифрова економіка зростає в 2,5 рази, ніж середній світовий ВВП [16].

На різних етапах інноваційного процесу виявлено такі проблеми, які слід розв'язати за допомогою інструментів інституційної політики держави (таблиця 2).

Таблиця 2

Основні проблеми інноваційного процесу на етапах його здійснення

Етап	Проблема
На етапі створення новацій	недостатність державного фінансування
	брак інформації про ринкові перспективи інновації та консультативного супроводу проходження проекту від ідеї до етапу впровадження
	недостатнє використання можливостей щодо участі у міжнародних програмах
На етапі трансферу новацій	недостатність фінансування через непередбачуваність комерційних результатів новацій, обмеженість фінансових та матеріальних ресурсів для створення інноваційної інфраструктури
	невідповідності між положеннями Цивільного кодексу України, які регулюють відносини інтелектуальної власності та спеціальними актами з цього питання
На етапі впровадження новації шляхом створення стартапу	недостатність необхідних знань і навичок для ведення підприємницької діяльності
	відсутність або обмежена ефективність інноваційної інфраструктури, яка має сприяти розвитку інноваційного підприємництва
	недостатній розвиток венчурного фінансування в Україні та проблеми правового захисту власності іноземних інвесторів

Складено автором

Подолання перешкод формування НСПП є важливою умовою розвитку національної економіки, що диктує необхідність удосконалення інноваційної політики держави. Одним із актуальних напрямів є державно-приватне партнерство. Сьогодні інфраструктурні об'єкти по іншому не можуть розвиватися. Будь-яка інновація наразі потребує партнерської участі [17].

Державно-приватне партнерство (ДПП) в інноваційній сфері не отримало ще в Україні всебічного теоретичного обґрунтування та широкого застосування на практиці.

ДПП в інноваційній сфері є організаційною формою співробітництва держави та бізнесу зі здійснення інноваційних проєктів у певних

сферах національної економіки на договірних засадах [18].

У процесі розв'язання нагальних проблем соціально-економічного розвитку країни важливу роль відіграють суб'єкти інноваційного підприємництва як партнерів держави [19]. Серед основних напрямів діяльності ДПП слід відзначити такі:

1) виробництво та впровадження енергозберігаючих технологій (виробництво, постачання тепла; розподіл і постачання природного газу; збір та очищення води; виробництво та постачання електроенергії) – академічне та виробниче інноваційне підприємництво;

2) машинобудування – академічне та виробниче інноваційне підприємство;

3) охорона здоров'я – академічне, виробниче, соціальне інноваційне підприємство;

4) надання, освітніх, соціальних послуг та послуг з охорони здоров'я – соціальне інноваційне підприємство.

Це не повний перелік сфер діяльності, так як ДППІ може бути використано і в інших сферах діяльності, крім тих видів господарської діяльності, які відповідно до законів можуть здійснювати лише державні підприємствами, установи та організації.

Державно-приватне партнерство у сфері інновацій (ДППІ) – це співробітництво держави та суб'єктів інноваційного бізнесу (академічного, виробничого, комерційного, соціального) зі здійснення інноваційних заходів та проєктів у різних сферах (науковій, НДДКР, освітній, виробничій, фінансовій, соціальній, державного управління) на договірних засадах з метою досягнення пріоритетних цілей інноваційного розвитку, характеристиками якого є комплексність, кластерна модель, інституціональне об'єднання державних і приватних ресурсів інноваційної діяльності; комерційність, соціалізація інновацій.

Розвиток державно-приватного партнерства в сфері інновацій є важливим і ефективним напрямом державної інноваційної політики, що буде сприяти розв'язанню завдань забезпечення соціально-економічного розвитку на основі залучення інтелектуальних та фінансових ресурсів інноваційного підприємництва.

Новий формат НІС тісно пов'язаний з новітніми технологіями, з процесом цифровізації економіки [20]. Щоб скористатися новими можливостями, необхідно реалізувати низку чинників і перш за все потрібно політична воля влади на вибудову ефективної цифрової економіки, підтримка інноваційного підприємництва, посилення інклюзивних інститутів тощо.

Завдання по створенню нового флагмана НІС для України полягають, перш за все, в удосконаленні методології дослідження інноваційних процесів, як складного міждисциплінарного явища в системі координат сталого розвитку, розв'язання суперечностей сучасного розвитку, вибудови інституційного інклюзивного середовища інноваційного підприємництва задля підвищення ефективності економіки на новій технологічній основі. Відповідна нормативно-правова база повинна бути гнучкою та динамічною, базуватися на оптимізації інтересів держави, бізнесу, та громадянського суспільства та направленою на поширене використання цифрових технологій. З цією

метою треба більше уваги приділити прогностичній діяльності.

Висновки. Обґрунтовано теоретичні засади розвитку національних інноваційних систем в умовах глокалізації за рахунок характеристики діалектики глобального та локального підходів до розвитку інновацій, комплементарного поєднання глокальних компонентів інноваційної діяльності, системного інституційного забезпечення співробітництва, пріоритетності національних інтересів, формування сприятливого підприємницького клімату та інституційного середовища, інтеграції національних інноваційних систем до глобальних мереж.

НІС – складна системи взаємопов'язаних інститутів економічного, організаційного та правового характеру, яка забезпечує національний інноваційний процес. НІС кожної країни є унікальною у зв'язку з тим, що відображає історичні та національні особливості економічного, соціального та політичного розвитку певної країни, що проявляється в її структурі та механізмах функціонування. Створення НІС є ключовим завданням забезпечення конкурентних переваг економіки України. Бурхливий процес цифровізації, що поширюється у світі надає Україні реальні перспективи для модернізації економіки та підвищення добробуту населення. З цією метою потрібно удосконалити державну політику України на основі обґрунтування системи заходів регулювання та підтримки державою інноваційного підприємництва: експертиза пріоритетів інноваційної політики держави відповідно до критерію їх спрямованості на удосконалення технологічної структури національної економіки; системний підхід до формування та реалізації стратегії та тактики державного регулювання інноваційного розвитку відповідно до сучасної моделі інтегрованого інноваційного процесу; розвиток державно-приватного партнерства з інновацій; підтримка академічного інноваційного підприємництва, сприяння формуванню його екосистеми та мереж, наукових парків, академічних стартап-проєктів, створенню та діяльності спінофф-компаній; формування інституційного середовища ефективного функціонування та розвитку ринку інновацій, розвиток соціального інноваційного підприємництва; підтримка навчання підприємців теоретичних та прикладних засад ефективного інноваційного бізнесу.

Розвиток державно-приватного партнерства в сфері інновацій є важливим і ефективним напрямом державної інноваційної політики, що буде сприяти розв'язанню завдань забезпечення соціально-економічного розвитку на основі залучення інтелектуальних та фінансових ресурсів інноваційного підприємництва.

NATIONAL INNOVATION SYSTEM: CURRENT TRENDS AND CHALLENGES FOR UKRAINE

Svitlana Tiutiunnykova, D. Sc. (Economics), Professor, V.N. Karazin Kharkiv National University, 4 Svobody Square, Kharkiv, Ukraine, 61022, e-mail: svetatutunnikova@gmail.com; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3680-9023>

Olena Fridman, Postgraduate Student, V.N. Karazin Kharkiv National University, 4 Svobody Square, Kharkiv, Ukraine, 61022, e-mail: gella2703@gmail.com; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7437-6372>

The subject of research in the article is the National Innovation System (NIS). The purpose of the article is to study the current state of the NIS of Entrepreneurship and the essence of public-private partnership in innovation. Objectives: to reveal the essence and structure of NIS, to substantiate the features of their development in the context of the fourth industrial revolution, to characterize the current state of the NIS, to systematize the limitations of its effective functioning. The following results were obtained: proposals were developed to improve the NIS taking into account the challenges of the fourth industrial revolution. Conclusions: the article reveals that Ukraine has good results of innovation in terms of indicators characterizing educational potential, human capital and research. At the same time, the slowdown in innovative development occurs due to an unfavorable institutional environment, environmental instability, operational instability, government inefficiency, problems with the rule of law, uncertainty in the status of insolvency and investment provision. Overcoming obstacles to the formation of the NIS of Entrepreneurship is an important condition for the development of the national economy, dictates the need to improve the state's innovation policy. The active involvement of the state in the development of the NIS will allow to overcome the following obstacles: insufficient use of opportunities for participation in international programs; inconsistency between the provisions of the Civil Code of Ukraine, which regulate intellectual property relations and special acts on this issue, limited efficiency of innovation infrastructure, insufficient development of venture financing in Ukraine and problems of legal protection of property of foreign investors. The improvement of the situation will be facilitated by the establishment of public-private partnership, which in relation to the innovation sphere is an organizational form of cooperation between the state and business in the implementation of innovative projects in certain areas of the national economy on a contractual basis. Thus, the relevance of public-private partnerships for innovation has been proven.

Key words: national innovation system, innovations, intellectual resources, digitalization, public-private partnership.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА: СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ И ВЫЗОВЫ ДЛЯ УКРАИНЫ

Тютюнникова Светлана Владимировна, докт. экон. наук, профессор, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина, пл. Свободы, 4, Харьков, Украина, 61022, e-mail: svetatutunnikova@gmail.com; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3680-9023>

Фридман Елена Анатольевна, аспирантка, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина, пл. Свободы, 4, Харьков, Украина, 61022, e-mail: gella2703@gmail.com; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7437-6372>

Предметом исследования в статье является Национальная инновационная система (НИС). Цель статьи заключается в исследовании современного состояния НИС предпринимательства и сущности государственно-частного партнерства по инновациям. Задачи: раскрыть сущность и структуру инновационных систем, обосновать особенности их развития в условиях четвертой промышленной революции, охарактеризовать современное состояние НИС, систематизированы ограничения ее эффективного функционирования. Получены следующие результаты: разработаны предложения по совершенствованию НИС с учетом вызовов четвертой промышленной революции. Выводы: в статье показано, что Украина имеет хорошие результаты инновационности по показателям, которые характеризуют образовательный потенциал, человеческий капитал и исследования. При этом торможение инновационного развития происходит из-за неблагоприятной институциональной среды, экологической неустойчивости, операционной нестабильности, неэффективности правительства, проблем с верховенством права, неопределенностью статуса неплатежеспособности и обеспечения инвестиций. Преодоление препятствий формирования Национальной системы инновационного предпринимательства является важным условием развития национальной экономики и диктует необходимость совершенствования инновационной политики государства. Активная вовлеченность государства в развитие НИС позволит преодолеть следующие препятствия: недостаточное использование возможностей участия в международных программах; несоответствие между положениями Гражданского кодекса Украины, которые регулируют отношения интеллектуальной собственности и специальными актами по этому вопросу, ограниченная эффективность инновационной инфраструктуры, недостаточное развитие венчурного финансирования в Украине и проблемы правовой защиты собственности иностранных инвесторов. Улучшению ситуации будет способствовать налаживание государственно-частного партнерства, которое по отношению к инновационной сфере является организационной формой сотрудничества государства и бизнеса по осуществлению

инновационных проектов в определенных сферах национальной экономики на договорных началах. Таким образом доказано актуальность государственно-частного партнерства по инновациям.

Ключевые слова: национальная инновационная система, инновации, интеллектуальные ресурсы, цифровизация, государственно-частное партнерство.

Література

1. За даними ООН, SDG №9, URL: <https://unstats.un.org> (дата звернення 02.09.2020).
2. Инновационные перспективы США, ЕС, Японии (технологические приоритеты и методология формирования) [Текст] / отв. ред. А. А. Дынкин. Москва: ИМЭМО РАН, 2013. 345 с.
3. Базилевич В. Д. Інтелектуальна власність: підручник / В. Д. Базилевич. Київ: Знання, 2006. 458 с.
4. Берназюк О. Роль та місце цифрових технологій у сфері публічного управління // Підприємництво, господарство і право. 2017. №10. URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2017/10/35.pdf> (дата звернення 07.09.2020).
5. Гудкова Т. В. Цифровые технологии фирмы, ключевого звена американской экономики // США И КАНАДА: ЭКОНОМИКА, ПОЛИТИКА, КУЛЬТУРА. — 2019. — Т. 589, № 1. — С. 63–75. URL: <https://usacanada.jes.su/issue.2019.1.1/> (дата звернення: 21.08.2020).
6. Павленко І. А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України: монографія. Київ : КНЕУ, 2007. 248 с., С. 39.
7. Dr. Raúl L. Katz. The Transformative Economic Impact of Digital Technology. URL: https://unctad.org/meetings/en/Presentation/ecn162015p09_Katz_en.pdf (дата звернення 02.09.2020).
8. Україна переходить на “цифрову економіку”. Що це означає? URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2385945-ukraina-perehodit-na-cifrovu-ekonomiku-so-ce-oznachaє.html> (дата звернення 05.09.2020).
9. McKinsey & Company. Where machines could replace humans—and where they can't (yet) URL: <https://www.mckinsey.it/idee/where-machines-could-replace-humans-and-where-they-cant-yet> (дата звернення 05.09.2020).
10. Klaus Schwab. The Fourth Industrial Revolution, Crown Business, New York: Crown Business, 2017. 192 p.
11. Санджит Чаудари, Джеффри Паркер, Маршалл ван. Революция платформ. Как сетевые рынки меняют экономику — и как заставить их работать на вас. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 304 с.
12. The New Digital Economy. How it will transform business. Oxford Economics. 2011 URL: <https://www.pwc.com/mt/en/publications/assets/the-new-digital-economy.pdf> (дата звернення 02.09.2020).
13. Global Innovation Index 2019. URL: <https://www.wipo.int/publications/ru/details.jsp?id=4434> (Accessed 20.08.2020).
14. Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#Text> (дата звернення 25.08.2020).
15. Babenko, V. O., Petuhova, V. O., and Perepelitsia, A. S. Forming of informatization strategic prospects for Ukraine in conditions of world economy globalization, Scientific Bulletin of Polissia, vol. 1, no. 2 (10), 2017, pp. 24-34. [https://doi.org/10.25140/2410-9576-2017-1-2\(10\)-24-34](https://doi.org/10.25140/2410-9576-2017-1-2(10)-24-34)
16. Digital Spillover Measuring the true impact of the Digital Economy. URL: https://www.huawei.com/minisite/gci/en/digital-spillover/files/gci_digital_spillover.pdf (Accessed 20.08.2020).
17. Vovk V, Zhezherun Y, Bilovodska O, Babenko V, Biriukova A. Financial Monitoring in the Bank as a Market Instrument in the Conditions of Innovative Development and Digitalization of Economy: Management and Legal Aspects of the Risk-Based Approach. IJIEPR. 2020; 31 (4):559-570. <https://doi.org/10.22068/ijiepr.31.4.559>
18. Babenko, V., Nakisko, O., Latynin, M., Rudenko, S., Lomovskykh, L., and Girzheva, O.: Procedure of Identifying of the Parameters of the Model of Management of Technological Innovations in Economic Systems, 2019 IEEE International Scientific-Practical Conference Problems of Infocommunications, Science and Technology, PIC S&T 2019, 9061259, 324-328 (2019). <https://doi.org/10.1109/PICST47496.2019.9061259>
19. Tromp, J.G., Le, D.-N., Van Le, C. and Babenko, V.: Enterprise Innovation Management in Industry 4.0. In Emerging Extended Reality Technologies for Industry 4.0 (eds J.G. Tromp, D.-N. Le and C. Le) (2020). <https://doi.org/10.1002/9781119654674.ch9>
20. Ramazanov, S., Antoshkina, L., Babenko, V., Akhmedov, R.: Integrated model of stochastic dynamics for control of a socio-ecological-oriented innovation economy. Periodicals of Engineering and Natural Sciences, vol. 7, no. 2, pp. 763-773 (2019). doi: <https://doi.org/10.21533/pen.v7i2.557>

References

1. Za danymy OON, SDG no. 9, Available at: <https://unstats.un.org> (Accessed 02.09.2020).
2. Dynkin A. A. (2013) *Innovacionnye perspektivy SShA, ES, Japonii (tehnologicheskie prioritety i metodologija formirovaniya)* [Innovative perspectives of the USA, EU, Japan (technological priorities and formation methodology)] Moskva: IMJEMO RAN (in Russian)

3. Bazylevych V. D. (2008) *Intelektualjna vlasnistj: pidruchnyk* [Intellectual property: a textbook] Kyiv: Znannia (in Ukrainian)
4. Bernazjuk O. Rolj ta misce cyfrovych tekhnologij u sferi publichnogho upravlinnja [The role and place of digital technologies in the field of public administration] *Entrepreneurship, economy and law*, no 10. Available at: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2017/10/35.pdf> (Accessed 07.09.2020).
5. Gudkova T. V. (2019) Tsifrovye tekhnologii firmy, klyuchevogo zvena amerikanskoj ekonomiki. [A digital technology firm, a key link in the American economy] USA & Canada: Economics, Politics, Culture no. 589(1) pp. 63–75. Available at: <https://usacanada.jes.su/issue.2019.1.1/> (Accessed 21.08.2020).
6. Pavlenko I. A. (2007) *Innovacijne pidprujemnyctvo u transformacijnij ekonomici Ukrajinu: monohrafija* [Innovative entrepreneurship in the transformational economy of Ukraine: monograph.] Kyiv: KNEU
7. Dr. Raúl L. Katz. The Transformative Economic Impact of Digital Technology. Available at: https://unctad.org/meetings/en/Presentation/ecn162015p09_Katz_en.pdf (Accessed 02.09.2020).
8. McKinsey & Company. Where machines could replace humans—and where they can't (yet) Available at: <https://www.mckinsey.it/idee/where-machines-could-replace-humans-and-where-they-cant-yet> (Accessed 05.09.2020).
9. Ukraine is moving to a "digital economy". What does it mean? Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2385945-ukraina-perehodyt-na-cifrovu-ekonomiku-so-ce-oznace.html> (Accessed 05.09.2020).
10. Klaus Schwab. *The Fourth Industrial Revolution*, Crown Business, New York: Crown Business, 2017. 192 p.
11. Sandzhit Chaudari, Dzheffri Parker, Marshall van. (2017) *Revolucija platform. Kak setevye rynki menjajut jekonomiku — i kak zastavit' ih rabotat' na vas* [Platform revolution. How online markets are changing the economy - and how to make them work for you] Moskva: Mann, Ivanov i Ferber (in Russian)
12. The New Digital Economy. How it will transform business. Oxford Economics. 2011 Available at: <https://www.pwc.com/mt/en/publications/assets/the-new-digital-economy.pdf> (Accessed 02.09.2020).
13. Global Innovation Index 2019. Available at: <https://www.wipo.int/publications/ru/details.jsp?id=4434> (Accessed 20.08.2020).
14. Strategy for the development of innovation in the period up to 2030 Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#Text> (Accessed 25.08.2020).
15. Babenko, V. O., Petuhova, V. O., Perepelitsia, A. S. (2017). Forming of informatization strategic prospects for Ukraine in conditions of world economy globalization. *Scientific Bulletin of Polissia*, Vol. 1, No. 2 (10), pp. 24-34. [https://doi.org/10.25140/2410-9576-2017-1-2\(10\)-24-34](https://doi.org/10.25140/2410-9576-2017-1-2(10)-24-34)
16. Digital Spillover Measuring the true impact of the Digital Economy. Available at: https://www.huawei.com/minisite/gci/en/digital-spillover/files/gci_digital_spillover.pdf (Accessed 20.08.2020).
17. Vovk, V, Zhezherun, Y, Bilovodska, O, Babenko, V, Biriukova, A. (2020). Financial Monitoring in the Bank as a Market Instrument in the Conditions of Innovative Development and Digitalization of Economy: Management and Legal Aspects of the Risk-Based Approach. *IJIEPR*. 31 (4), 559-570. <https://doi.org/10.22068/ijiepr.31.4.559>
18. Babenko, V., Nakisko, O., Latynin, M., Rudenko, S., Lomovskykh, L., and Girzheva, O. (2019). Procedure of Identifying of the Parameters of the Model of Management of Technological Innovations in Economic Systems, *2019 IEEE International Scientific-Practical Conference Problems of Infocommunications, Science and Technology, PIC S and T 2019*, Proceedings 9061259, pp. 324-328. <https://doi.org/10.1109/PICST47496.2019.9061259>
19. Tromp, J.G., Le, D.-N., Van Le, C. and Babenko, V. (2020). Enterprise Innovation Management in Industry 4.0. *In Emerging Extended Reality Technologies for Industry 4.0* (eds J.G. Tromp, D.-N. Le and C. Le). <https://doi.org/10.1002/9781119654674.ch9>
20. Ramazanov, S., Antoshkina, L., Babenko, V., & Akhmedov, R. (2019). Integrated model of stochastic dynamics for control of a socio-ecological-oriented innovation economy. *Periodicals of Engineering and Natural Sciences*, vol. 7, no. 2, pp. 763-773. doi: <https://doi.org/10.21533/pen.v7i2.557>

ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ АДАПТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Юхман Ярина Василівна

старший викладач кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет «Львівська політехніка»
вул. Степана Бандери, 12, Львів, Україна, 79000
e-mail: aryna2003@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3535-731X>

В статті визначено, що сучасні умови господарювання свідчать про те, що вітчизняні промислові підприємства функціонують в реаліях динамізму та вимагають бути гнучкими в порівнянні з внутрішніми та зовнішніми конкурентами. Ефективна діяльність і фундаментальні позиції промислових підприємств визначають необхідність постійного вдосконалення існуючих пропозицій з виробництва нових товарів і надання послуг, а також постійного моніторингу, аналізу та реагування на зміну умов і параметрів ведення бізнесу. Більшість вітчизняних промислових підприємств потребує вирішення проблем, які пов'язані з недостатньою ефективністю існуючої системи управління та вимагають застосування адаптивно-орієнтованих механізмів на засадах інновіту. Вирішення цих проблем полягає у продукуванні науково-практичних підходів до ефективного управління промисловими підприємствами, що передбачає розгляд адаптивно-орієнтованої систем управління як цілісної сукупності елементів при певній кількості факторів, що впливають на їх розвиток. Формування системи оцінювання адаптивного потенціалу промислових підприємств в умовах інноваційного характеру економіки є дуже актуальною. Для цього необхідно займатися різновекторними аспектами адаптації потенційних можливостей промислових підприємств, починаючи від теоретичного обґрунтування до практичного вирішення у відповідності до сучасних реалій. В статті визначено, що ефективність формується за двома напрямками, що включають процес адаптації та стан потенціалу. Виокремлено показники, які впливають на визначення результативності управлінського процесу за рахунок досягнення цілей та завдань, а також використання планування, прогнозування, організації, контролю та мотивації. На основі проведеного аналізу описових характеристик показників, які формують систему адаптаційних напрямів для промислових підприємств відповідно до нових умов господарювання та описових видів їх потенціалу, сформовано систему оцінювання адаптивного потенціалу промислових підприємств.

Ключові слова: адаптація, потенціал, оцінювання, адаптивний потенціал, інновіт, збалансована система показників, ефективність, промислові підприємства.

Актуальність теми дослідження. Сучасні умови господарювання свідчать про те, що вітчизняні промислові підприємства функціонують в реаліях динамізму та вимагають бути гнучкими, в порівнянні з внутрішніми та зовнішніми конкурентами. Ефективна діяльність і фундаментальні позиції промислових підприємств визначають необхідність постійного вдосконалення існуючих пропозицій з виробництва нових товарів і надання послуг, а також постійного моніторингу, аналізу та реагування на зміну умов і параметрів ведення бізнесу.

Постановка проблеми. Більшість вітчизняних промислових підприємств потребує вирішення проблем, які пов'язані з недостатньою ефективністю існуючої системи управління та вимагають застосування адаптивно-орієнтованих механізмів на засадах інновіту.

Вирішення цих проблем полягає у продукуванні науково-практичних підходів до ефективного управління промисловими підприємствами, що передбачає розгляд

адаптивно-орієнтованої систем управління як цілісної сукупності елементів при певній кількості факторів, що впливають на їх розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питаннями формування збалансованої системи показників для оцінювання адаптивного потенціалу промислових підприємств займалися вітчизняні та зарубіжні вчені: Р. Акофф [1], Б. Андрушків та О. Кузьмін [2], Р. Білик [3], І. Єгоров [4], М. Портер [6], В. Прохорова [8, 9], Н. Чухрай [10] та інші., але аналіз робіт свідчить про те, що визначені питання потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є формування збалансованої системи показників для оцінювання адаптивного потенціалу промислових підприємств відповідно до сучасних умов господарювання.

Викладення основного матеріалу. Для вітчизняних промислових підприємств виникає ряд особливостей, які необхідно враховувати при побудові моделі оцінки їх адаптивного потенціалу, недостатньо повно в існуючих

методах аналізу враховуються фактори впливу на діяльність підприємств.

Головна особливість процесу аналізу характеризується варіативністю кількості рівнів деталізації складових та показників для оцінювання адаптивного потенціалу промислових підприємств з урахуванням визначення економічної ефективності кожного напрямку діяльності підприємства. Ці складові та їх показники можуть мати критичне, вирішальне значення для формування бізнес-процесів. Пропоновані в науковій літературі методи оцінювання адаптивного потенціалу підприємств носять, в більшості випадків, узагальнюючий характер, направлені на стратегічну перспективу, їх застосування без урахування детального аналізу при високій динаміці поточних процесів може привести до неточної реальної ситуації при оцінюванні їх діяльності.

При оцінюванні адаптивного потенціалу промислових підприємств важливим завданням є визначення системи критеріїв та показників, виходячи з цілей дослідження. При виборі критеріїв ефективності повинні бути дотримані наступні вимоги: відповідність мети проведення оцінювання; ґрунтовність відображення

наслідків діяльності; ідентичність вимірності складових; визначення фізичного, економічного, соціального або іншого векторного розвитку; чутливість до змін характеристик тощо.

Розглянемо ефективність управління промисловими підприємствами в цілому і їх адаптацією, зокрема.

Керівництво промислових підприємств орієнтується, в першу чергу, на ефективність необхідних матеріальних та фінансових витрат і організаційних зусиль. В сучасних економічних умовах така політика цілком виправдана. Тому в теорії і методології управління промисловими підприємствами на особливу увагу заслуговує проблема оцінювання їх адаптивного потенціалу, що має важливе теоретичне і практичне значення.

Ефективність визначається двома напрямками, що включають процес адаптації (табл. 1) та стан потенціалу (табл. 2). Виокремлені показники впливають на визначення результативності загального управлінського процесу за рахунок досягнення цілей та завдань планування, прогнозування, організації, контролю та мотивації. Ефективність діяльності промислових підприємств оцінюється в залежності від рівня внутрішньої організації.

Таблиця 1

Описова характеристика показників, які формують систему адаптаційних напрямків для промислових підприємств, відповідно до нових умов господарювання

Назва показника	Характеристика показника
Перспективність	Властивість передбачення подій щодо адаптації та розвитку промислових підприємств, які можуть статися у майбутньому
Безпечність	Можливість захищати інтереси промислових підприємств з урахуванням внутрішніх і зовнішніх факторів впливу та передбачати і локалізувати їх негативні наслідки
Мотиваційність	Спроможність спонукання до дій промислових підприємств, що формує векторну направленість, організацію, активність і стійкість до їх розвитку
Організаційність	Процес впровадження заходів щодо формування внутрішньої структури ефективної діяльності промислових підприємств (технологічної, соціально-економічної, просторової та ін.), з урахуванням конкретних умов їх функціонування, що є підґрунтям для їх розвитку
Консультування	Процес обговорення проблем та знаходження шляхів щодо їх вирішення із залученням фахівців відповідного напрямку для формування адаптаційних механізмів з урахуванням нових викликів суспільства
Ризикованість	Здатність визначити настання непередбачуваних подій, які можуть нести позитивні або негативні наслідки, формувати адаптивні управлінські рішення щодо їх усунення, нейтралізації та локалізації
Ефективність	Консеквенція процесу формування адаптаційних напрямків розвитку промислових підприємств за рахунок впровадження прогресивно-інноваційних управлінських рішень щодо удосконалення їх діяльності з урахуванням сучасних ринкових вимог
Витратність	Ресурсна (фінансова, трудова, матеріальна, інтелектуальна, інноваційна тощо) здатність промислового підприємства оптимально використовувати наявні та приховані потенціальні можливості з метою досягнення економічних вигод

Назва показника	Характеристика показника
Результативність	Процес отримання кінцевих результатів діяльності промислових підприємств, які свідчать про позитивні (переваги, вигоди, прибутковість) або негативні (недоліки, збитки, незручності) наслідки функціонування протягом конкретного періоду та є основою для коригування результатів діяльності
Унікальність	Можливість процесу діяльності промислового підприємства бути неповторним, інноваційним, креативним, тобто не мати аналогів, тим самим завойовувати нові ринки та задовольняти потреби нових споживачів, підвищуючи свій рівень конкурентоспроможності

Адаптацію промислового підприємства до сучасних мінливих умов можна розглядати як процес і як результат. В першому аспекті (як процес) адаптація передбачає, що промислове підприємство як система має векторні напрями розвитку, використовуючи необхідні інструменти, що створює умови для досягнення цілей з урахуванням впливів внутрішнього та

зовнішнього середовища. В аспекті результату можна говорити, що після розробки моделі адаптації як інструменту управління промисловими підприємствами, її впровадження в організацію і ефективне управління надає можливість отримати значних результатів (як суб'єктивних, так і об'єктивних).

Таблиця 2

Описова видів потенціалу промислових підприємств

Назва показника	Характеристика показника
Кадровий	Сукупність кваліфікованих робітників, які мають відповідний рівень освіти, досвід роботи, знання, вміння та навички, виконуючи основні та допоміжні види робіт для досягнення цілей промислових підприємств в конкретний проміжок часу
Фінансовий	Можливість промислових підприємств, яка характеризується наявністю грошових коштів, їх раціональним розподілом та перерозподілом для забезпечення процесу ефективної діяльності та досягнення цілей
Інноваційний	Спроможність промислових підприємств до інноваційно-креативної діяльності, направленої на продукування нових ідей, виробництво унікальної продукції або послуг для завоювання нових ринків
Інвестиційний	Здатність промислових підприємств до залучення додаткових внутрішніх або зовнішніх джерел інвестування, які можуть трансформуватися у фінансові ресурси з метою розширення виробництва, проведення науково-дослідних робіт тощо, для досягнення поставлених цілей
Виробничий	Активне перетворення ресурсів людиною для створення продукції, послуг, наукових досліджень, системи управління тощо, з урахуванням рівня техніки та технологій, для підвищення виробничої потужності та підвищення рівня прибутковості
Матеріальний	Сукупність матеріальних ресурсів промислових підприємств, які використовуються в процесі виробництва продукції та надання послуг з метою досягнення цілей та підвищення рівня конкурентоспроможності
Науковий	Спроможність ресурсів до активної наукової діяльності шляхом залучення усіх видів потенціалу промислових підприємств з метою формування проривних векторних напрямів розвитку промислових підприємств
Управлінський	Властивість системи управління промисловими підприємствами продукувати та впроваджувати якісні управлінські рішення з метою формування стратегічного розвитку
Маркетинговий	Сукупність властивостей промислових підприємств, які направлені на забезпечення їх постійної конкурентоспроможності за рахунок проведення ефективних маркетингових заходів щодо перманентного дослідження ринку

Ефективність формування адаптивно-орієнтованої системи управління промисловими підприємствами на засадах інновіngu може бути

оцінена на підставі таких суб'єктивних критеріїв, як:

рівень співпраці різних підрозділів і служб зі службою управління промисловим підприємством;
 функції лінійних керівників та їх ефективність відповідно до діяльності служби управління промисловим підприємством;
 готовність служби управління промисловим підприємством до співпраці з усіма працівниками при вирішенні актуальних проблем;
 довірливість взаємин з працівниками та стейкхолдерами;

швидкість, якість і ефективність виконання завдань, адресованих службі управління промисловим підприємством;
 актуальна інформація і поради, які надаються службами вищому керівництву.
 На основі проведеного аналізу описових характеристик показників, які формують систему адаптаційних напрямів для промислових підприємств, відповідно до нових умов господарювання та описових видів їх потенціалу, сформовано систему оцінювання адаптивного потенціалу промислових підприємств, що наведено на рис.1.



Рис. 1. Система оцінювання адаптивного потенціалу промислових підприємств

Запропоновано проводити оцінювання сукупності показників, які характеризують складові адаптивного потенціалу промислових підприємств, що представлено на рис. 2.

Сформована система оцінювання адаптивного потенціалу промислових підприємств дозволяє визначити їх різні векторні можливості, що характеризують:

когнітивну направленість (свідчить на наявність у керівництва промислового підприємства уявлень про стан розвитку, а також, є основою для визначення векторних спрямувань своєї активності);

афективну направленість (служить для самооцінки спрямованості інтересів, задоволеність досягненнями тощо);

поведінкову направленість (свідчить про позитивні або негативні наслідки діяльності).

Особливо формування системи оцінювання адаптивного потенціалу стає важливим в

кризові для промислового підприємства періоди.

Висновок. Отже, формування системи оцінювання адаптивного потенціалу промислових підприємств в умовах інноваційного характеру економіки є дуже актуальною. Для її вирішення необхідно займатися різновекторними аспектами адаптації потенційних можливостей промислових підприємств, починаючи від теоретичного обґрунтування до практичного вирішення, у відповідності до сучасних реалій.

Визначено, що ефективність формується за двома напрямками, що включають процес адаптації та стан потенціалу. Виокремлено показники, які впливають на визначення результативності загального управлінського процесу за рахунок досягнення цілей та завдань планування, прогнозування, організації, контролю та мотивації.

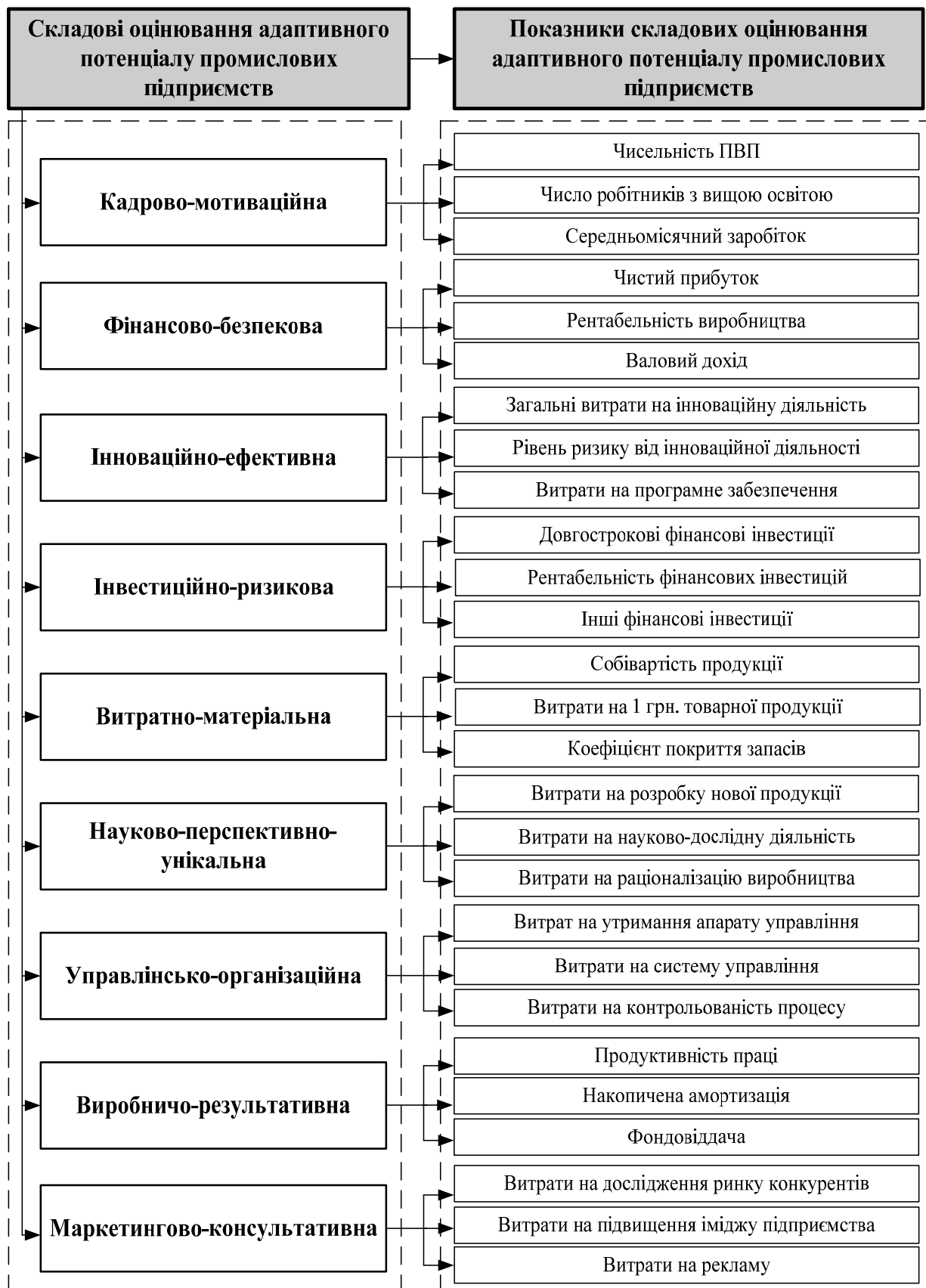


Рис. 2. Складові та показники оцінювання адаптивного потенціалу промислових підприємств

На основі проведеного аналізу описових характеристик показників, які формують систему адаптаційних напрямів для

промислових підприємств відповідно до нових умов господарювання та описових видів потенціалу промислових підприємств,

сформовано систему оцінювання адаптивного потенціалу промислових підприємств.

Відповідно, з точки зору управління промисловим підприємством, формування системи оцінювання адаптивного потенціалу є підґрунтям до визначення векторних напрямів

розвитку і продукування ефективних управлінських рішень щодо формування адаптивно-орієнтованої системи управління промисловими підприємствами на засадах інновітунгу.

FORMATION OF A BALANCED SYSTEM OF INDICATORS FOR ASSESSING THE ADAPTIVE POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Yarina Yukhman, Senior Lecturer, Department of Enterprise Economics and Investments, National University "Lviv Polytechnic", st. Stepan Bandera, 12, Lviv, Ukraine, 79000 e-mail: aryna2003@gmail.com; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3535-731X>

The article defines that modern economic conditions indicate that domestic industrial enterprises operate in the realities of dynamism and require flexibility in comparison with internal and external competitors. Effective activity and fundamental positions of industrial enterprises determine the need for continuous improvement of existing proposals for the production of new goods and services, as well as constant monitoring, analysis and response to changes in conditions and parameters of doing business. The majority of domestic industrial enterprises require solutions to the problems associated with the insufficient efficiency of the existing management system and require the use of adaptive-oriented mechanisms based on innovation. The solution to these problems lies in the development of scientific and practical approaches to the effective management of industrial enterprises, provides for the consideration of an adaptive-oriented management system as an integral set of elements with a certain number of factors influencing their development. The formation of a system for assessing the adaptive potential of industrial enterprises in the context of the innovative nature of the economy is very urgent. To do this, it is necessary to deal with the multi-vector aspects of adapting the potential capabilities of industrial enterprises, ranging from theoretical justification to a practical solution in accordance with modern realities. The article defines that efficiency is formed in two directions, which include the adaptation process and the state of potential. Indicators are highlighted that affect the determination of the effectiveness of the management process by achieving goals and objectives, as well as the use of planning, forecasting, organization, control and motivation. Based on the analysis of the descriptive characteristics of indicators that form a system of adaptation directions for industrial enterprises in accordance with the new economic conditions and descriptive types of their potential, a system for assessing the adaptive potential of industrial enterprises has been formed.

Key words: adaptation, potential, assessment, adaptive potential, innovation, balanced scorecard, efficiency, industrial enterprises.

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ АДАПТИВНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Юхман Ярина Васильевна, старший преподаватель кафедры экономики предприятия и инвестиций, Национальный университет «Львовская политехника», ул. Степана Бандеры, 12, Львов, Украина, 79000 e-mail: aryna2003@gmail.com; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3535-731X>

В статье определено, что современные условия хозяйствования свидетельствуют о том, что отечественные промышленные предприятия функционируют в реалиях динамизма и требуют быть гибкими по сравнению с внутренними и внешними конкурентами. Эффективная деятельность и фундаментальные позиции промышленных предприятий определяют необходимость постоянного совершенствования существующих предложений по производству новых товаров и услуг, а также постоянного мониторинга, анализа и реагирования на изменение условий и параметров ведения бизнеса. Большинство отечественных промышленных предприятий требуют решения проблем, связанных с недостаточной эффективностью существующей системы управления и требуют применения адаптивно-ориентированных механизмов на основе инновинга. Решение этих проблем заключается в выработке научно-практических подходов к эффективному управлению промышленными предприятиями, предусматривает рассмотрение адаптивно-ориентированной системы управления как целостной совокупности элементов при определенном количестве факторов, влияющих на их развитие. Формирование системы оценки адаптивного потенциала промышленных предприятий в условиях инновационного характера экономики является очень актуальной. Для этого необходимо заниматься разновекторными аспектами адаптации потенциальных возможностей промышленных предприятий, начиная от теоретического обоснования к практическому решению в соответствии с современными реалиями. В статье определено, что эффективность формируется по двум направлениям, которые включают процесс адаптации и состояние потенциала. Выделены показатели, которые влияют на определение результативности управленческого процесса за счет достижения целей и задач, а также использование планирования, прогнозирования, организации, контроля и мотивации. На основе проведенного анализа описательных характеристик показателей, формирующих систему адаптационных направлений для промышленных предприятий в соответствии с новым условиям

хозяйствования и описательных видов их потенциала, сформирована система оценки адаптивного потенциала промышленных предприятий.

Ключевые слова: адаптация, потенциал, оценка, адаптивный потенциал, инновинг, сбалансированная система показателей, эффективность, промышленные предприятия.

Література

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. Пер. с англ. / Р. Акофф. М. : Прогресс, 1985. 328 с.
2. Андрушків Б.М., Кузьмін О.Є. Основи менеджменту. Львів: Світ, 1995. 296 с.
3. Білик Р.С. Моделі інноваційного розвитку національних економік в умовах глобальної конкуренції. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. Випуск 2 (48). 2016. С.16–23.
4. Єгоров І.Ю. Система комплексних індикаторів оцінки науково-технічної та інноваційної діяльності в контексті процесів євроінтеграції. Наука та інновації. 2016. № 4. С. 21–23.
5. Мескон, М. Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента М.: Вильямс, 2014. 672 с.
6. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції : пер. з англ. / Е. Майкл Потрер. К. : Основи, 1997. 390 с.
7. Пономаренко В.С., Мінухін С.В., Знахур С.В. Теорія та практика моделювання бізнес-процесів: монографія Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. 244 с.
8. Прохорова В. В., Чобіток В.І. Потенціал підприємства: формування і оцінка: Навчальний посібник. Х.: НТМТ 2013. 212 с.
9. Прохорова В. В. Проценко В. М., Чобіток В. І. Формування конкурентної стратегії підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування: монографія. Харків: Українська інженерно-педагогічна академія, 2015. 291 с.
10. Чухрай Н. І. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове і логістичне забезпечення. : моногр. Л.: Вид-во НУ «ЛП», 2002. 315 с.

References

1. Akoff R. (1985) Planirovaniye budushcheho korporatsyy. Per. s anhl. / R. Akoff. M. : Prohress, 1985. 328 s. (in Russian)
2. Andrushkiv B.M., Kuzmin O.Ie. (1995) Osnovy menedzhmentu. Lviv: Svit, 1995. 296 s. [in Ukrainian]
3. Bilyk R.S. (2016) Modeli innovatsiinoho rozvytku natsionalnykh ekonomik v umovakh hlobalnoi konkurentsii. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriiia Ekonomika. Vypusk 2 (48). 2016. S.16–23. (in Ukrainian)
4. Yehorov I.Iu. (2016) Systema kompleksnykh indykatoriv otsinky naukovo-tekhnichnoi ta innovatsiinoi diialnosti v konteksti protsesiv yevrointehratsii. Nauka ta innovatsii. 2016. № 4. S. 21–23. (in Ukrainian)
5. Meskon, M. Albert M., Khedoury F. (2014) Osnovy menedzhmenta M.: Vyliams, 2014. 672 s. (in Russian)
6. Porter Maikl E. (1997) Stratehiia konkurentsii : per. z anhl. K. : Osnovy, 1997. 390 s. (in Russian)
7. Ponomarenko V.S., Minukhin S.V., Znakhur S.V. (2013) Teoriiia ta praktyka modeliuvannia biznes-protseviv: monohrafiia Kh. : Vyd. KhNEU, 2013. 244 s. (in Ukrainian)
8. Prokhorova V. V., Chobitok V.I. (2013) Potentsial pidpriemstva: formuvannia i otsinka: Navchalnyi posibnyk. Kh.: NTMT 2013. 212 s. (in Ukrainian)
9. Prokhorova V. V. Protsenko V. M., Chobitok V. I. (2015) Formuvannia konkurentnoi stratehii pidpriemstv na zasadakh innovatsiino-spriamovanoho investuvannia: monohrafiia. Kharkiv: Ukrainaska inzhenerno-pedahohichna akademiia, 2015. 291 s. (in Ukrainian)
10. Chukhrai N. I. (2002) Formuvannia innovatsiinoho potentsialu pidpriemstva: marketynhove i lohistrychne zabezpechennia. : monohr. L.: Vyd-vo NU «LP», 2002. 315 s. [in Ukrainian]

**ДОСЛІДЖЕННЯ ТУРИЗМУ
ТА ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА**

COMPARATIVE OVERVIEW OF NATURAL AND CULTURAL COMPONENTS OF THE MARKETING ENVIRONMENT FOR TOURISM IN KAZAKHSTAN AND SLOVAKIA

Jaroslav Kultan

PhD, Associate professor
Department of Applied Informatics
University of Economics Bratislava, Slovakia

Abu Mukhammedov

DrSc, Professor
Department of Finance and Accounting
University of International Business, Kazakhstan

Luidmyla Dorokhova

PhD, Associate professor
Department of Pharmaceutical Management and Marketing
National University of Pharmacy, Ukraine

Volodymyr Malyi

DrSc, Professor
Department of Pharmaceutical Management and Marketing
National University of Pharmacy, Ukraine

Oleksandr Dorokhov

PhD, Associate professor
Department of Information Systems
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine
e-mail: aleks.dorokhov@meta.ua

Despite the current catastrophic reduction of tourism services and related services in the world in a pandemic, the development of tourism in the long run remains very relevant, especially in anticipation of the reformatting of the global tourism market as one of the results of the end of the pandemic. At the same time, along with the traditional world centers of tourism, we can assume the emergence of new regional and global countries, leaders in tourism. The forthcoming restart of the market will provide a good, rare opportunity for new tourist destinations to express themselves, intensify the attraction of tourists and take certain positions in the resetting tourist market. Therefore, working out their potential and realizing their competitive marketing advantages is important for such tourism-developing countries. Accordingly, this study is devoted to the development of the tourism industry, in particular, the description and analysis of natural conditions and relevant opportunities for the development of health, sports, educational tourism in the Slovak Republic and the Republic of Kazakhstan. A detailed comparative analysis of socio-cultural and natural-geographical components of the marketing environment for the development of tourism in both countries is given. Such popular and demanded in international tourism areas as mountain and skiing, cultural-historical and cognitive, medical and health-improving, as well as recreational tourism are considered in detail. In general, the countries in question have much in common regarding the diverse opportunities and types of tourism. However, due to a number of historical, geographical, socio-social reasons, the level of development of tourist services in them is very different. This study also compares opportunities for the development of relevant tourism in Slovakia and Kazakhstan. In order to present tourism for foreign tourists and create a positive image of Slovakia and Kazakhstan as favorable countries for inbound tourism, it is necessary to actively use modern information technologies and innovations. This article presents such sources of information about tourism potential as websites, links to Internet resources of travel agencies and operators, the main video resources about tourism opportunities in the Republic of Kazakhstan. The development of these innovations will allow the Republic of Kazakhstan to become one of the most competitive countries in the tourist service and become a new significant world tourist center.

Keywords: Kazakhstan touristic potential, Slovakia tourist benefits, tourism marketing

Introduction. Tourism is mass phenomenon of the XX century. Modern tourism is beginning to develop according to political and economic situation in a developed society in the middle of XIX century. People in the majority - employees, universally deserved the legal right to an annual

short (2-3 weeks per year) holidays. The long period of world wars and disasters slowed down the development of tourism, but in the period after the Second World War, a large part of humanity lives quietly, without global turmoil, victims of destruction.

People, for the most part, settled in individual countries have to live in abundance, allowing, without any effort to allocate from its budget (or receive subsidized) certain funds for short-term vacation and travel for recreational purposes. Vehicle development opened the era of transcontinental flights on aircraft and provided them an affordable opportunity to visit almost any corner of the world. Much of the civilized society has adopted the concept of tourism and laws that promote its development.

Slovakia is amazingly picturesque country is situated in the heart of Europe, protected on three sides by the Carpathian Mountains, and on the South side washed by the waters of the Danube. So, Slovakia is becoming a popular touristic place, the country has a lot to offer: breathtaking landscapes, mountains, caves, medieval towns and castles, wooden architecture, ski resorts and spa sanatorium.

According to the geographical position of Kazakhstan is a unique region. Being in the center of the Eurasian continent, it is special and natural complex blended of the brightest examples of both landscapes of the continent. The tourism potential of Kazakhstan is rich. Kazakhstan has a unique opportunity for the development of almost all types of tourism from the cognitive-related visits to cultural, historical sites and other active forms of tourism, ecotourism. The country has about 100 water hospitals, more than 9,000 archaeological and historical monuments. Popular among tourists is hunting and fishing, including national types of hunting.

Currently tourism in the Republic of Kazakhstan declared as priority, in connection with which the state plans to create the conditions for the formation of a highly efficient and competitive tourism industry, with the aim to further integrate into the structure of the global tourism market and deepening international cooperation in the tourism.

Kazakhstan has a unique natural potential. The country has all opportunities for the development different types of tourism: cultural, educational, environmental, extreme, business, health and others.

According to international experts in tourism, development of the tourism industry in Kazakhstan is progressive and sustainable last years. Although country owns only 53 tourism places in the world for foreign tourists, however, in the coming years, the country has the opportunity to reach a higher level in world tourism rankings.

Literature review. Let consider some latest publications related to the development of tourism in both countries: for Kazakhstan firstly, and for Slovakia. So, the article [1] presents a general assessment of the socio-economic consequences of tourism for Kazakhstan. There have been

sustained trends in the economic and social impact of tourism from 2003 to 2019.

The work [7] examines the competitiveness of Kazakhstan in world tourism. It is noted that the country has risen quite high in the world rankings. For further success, it is necessary to pay attention to the experience of other, in particular, European countries.

The paper [10] substantiates the requirement to improve the information environment, information support of tourism activities to enhance the attractiveness of the tourist region, motivation of consumers to visit this territory. Information technology opens up new opportunities for marketing in tourism. Kazakhstan with its unique natural, distinctive culture has a rich untapped potential for the development of tourism in the international market.

At the present stage of development of world tourism, Kazakhstan is becoming an attractive country for extreme recreation, studying the history and modernity of Central Asia, the Great Silk Road. The tourist potential of the recreational, historical and cultural resources of Kazakhstan is also practically not yet revealed and is very promising.

The study [9] analyzes the prospects and potential of health tourism in Kazakhstan. It is noted that health tourism is one of the priority areas in Kazakhstan, and is rapidly developing. However, further marketing activities in the international tourism market are advisable.

In [4] the tourist potential of Kazakhstan and objects of tangible and intangible cultural heritage for ethnocultural tourism are investigated. The concept of cultural heritage is proposed and its use for ethnocultural tourism is substantiated.

It has been developing since the 1980s and at first concerned only material objects (household items, historical and architectural monuments and places). Then an interest arose in the methods of processing materials, crafts, household and economic rituals, customs of ethnic groups. The traditional way of life in Kazakhstan is of interest to tourists and can be the basis for the successful development of international ethnocultural tourism.

The article [13] describes business tourism in Kazakhstan. The perspectives of its development in the light of globalization, entry into the world business community are presented. The expediency of using natural and cultural tourism resources as additional marketing advantages of Kazakhstan in business tourism is emphasized.

At the same time, the article [12] analyzes the features and marketing of rural tourism in Kazakhstan, including the proposed ways of developing rural tourism. The paper [3] analyzes the current state of inbound tourism in the Republic of Kazakhstan as a whole.

The key problems hindering its development are identified and the ways of their solution are proposed. Finally, a detailed overview in [2] presents, identifying, summarizes the main existing problems of the tourism sector in Kazakhstan, and suggesting ways to solve them.

A number of scientific publications are also devoted to the development of tourism in Slovakia. The study [11] notes that Slovakia has remarkable nature, biodiversity and resources for related geotourism.

Article [6] analyzes the components of health and hygiene as an important factor in the development of tourism.

The development of active and health tourism in national parks in Slovakia is discussed in [8]. Such natural objects are places for individual recreational activities, communication with nature. Sports tourism is also developing in natural parks, with the participation of tourists in massive organized sports events, including competitive ones.

Although there is a change in social needs for physical development through tourism, there is still no strategic approach to the development of sports tourism in the national parks of Slovakia.

Authors in [5] notes that the spa industry is now an essential part of Slovak tourism. This article substantiates the development and importance of spa tourism and wellness, their main problems, sources and directions of development. An overview of balneological tourism, health resorts in Slovakia, places of accommodation, number of visits is given. The functional and spatial typification of spa tourism and wellness in Slovakia has also been carried out.

Summarizing the literature, one can imagine tourism, its constituent parts, elements and structural components in the form of a tree, presented in Figure 1. Of course, all of its elements have a marketing component, and the corresponding marketing approaches, methods, models of promotion, advertising, positioning, impact on a potential consumer.

Aims. The aim of the research is to study the possibilities of tourism development in Kazakhstan and Slovakia and compare them. It is supposed to execute comparative analysis of socio-cultural and natural-geographical components of the marketing environment for tourism development in both countries. It is also necessary to consider the use of modern information technologies for the development and promotion of tourism services and services, in particular, tourism Internet marketing resources. In order to conduct a comparative analysis of the tourism development in Slovakia and Kazakhstan, we will consider separately every basic kinds of tourism activities and possibilities.

Methods. The main method of our research is the search and collection of information using the Internet, as well as its subsequent analysis,

systematization and generalization. This approach is becoming the main one, and often one of the few still possible for an ordinary consumer, in the context of a global pandemic at the present time. Moreover, the Internet has become widespread, fairly accessible, easy to use and not burdensome in cost for the bulk of consumers of travel services.

Results and discussion. The analysis of many sources showed that one of the most popular, demanded and competitive in both countries was winter physical culture and sports, in particular, ski tourism.

Mountain and ski tourism include biking, hiking, walking trails providing passage through mountainous terrain, overcoming passes above 3000-3500 m, passing rocky areas, steep slopes, glaciers, snowfields, mountain rivers. For mountaineering use special equipment: ice ax, mountain boots, "cat", rock and ice pitons, carbins, ropes, etc. Of course, ski tourism requires special training of participants and high attention of organizers.

In the winter **Slovakia** is the best ski resort in Europe. High Tatras: Old Smokovec, Tatranska Lomnica, Strbske Pleso on picturesque lake, Bistra, Demanovska Valley with the most beautiful caves: Demänovská cave of freedom, Demänovská ice cave, Važecká cave, Botska valley. Yasna is the best resort of Eastern Europe. Most of Slovakia territory are mountains: Low Tatras, High Tatras, the Carpathian arc. Snow lies in the mountains of Slovakia from December to April, so the ski season is very long in this country.

The best ski resort in Slovakia is Yasna. It is situated in the Low Tatras, one of the cleanest areas in Europe. Yasna offers for tourists everything that is necessary for skiers: trails of different difficulty levels, multiple lifts, equipment rental, cozy hotels, restaurants and spas. In addition to these man-made components of a good holiday, the Low Tatras are rich in stunning scenery and fresh air. Not far from the resort (about an hour) is the airport, once the military, and now purely civilian, Poprad-Tatry. The airport is small, it serves a few flights, but has a fleet of rescue and medical helicopters.

Kazakhstan also has many possibilities to develop ski tourism. For example, well known "Shymbulak Ski Resort" is located in the beautiful Zailiyskiy Alatau mountain at 2,260 m above sea level. It is 25 km from the city center of Almaty City and has an average temperature of +25C in the summer and- 7C in the winter. The average snowfall is around 1,5m. It is usually very sunny as the average number of sunny days a year can reach 90 %. Ski season is normally begins in December and can run into April.

The ski slopes are served by gondola cars from "Medeu" to the base of "Shymbulak", 2260 m above sea level. This gondola is the world's third-longest gondola with a length of 4.5 km. The gondola has 114 comfortable cabins for all guests

of the resort and has the capacity of 2,000 people per hour. The ski resort has six lifts that service the mountain. Two combination lifts have both quad-chairs and 8 passenger cabins, two quad-chairlifts (Leviy Tlagar), one T-bar lift and a Magic

Carpet. The lift system will take you to Talgar pass where you are 3,180 m above sea level. A vertical rise of 920 m. The mountain views with snowy slopes and evergreen Tien Shan firs are spectacular and must be seen.

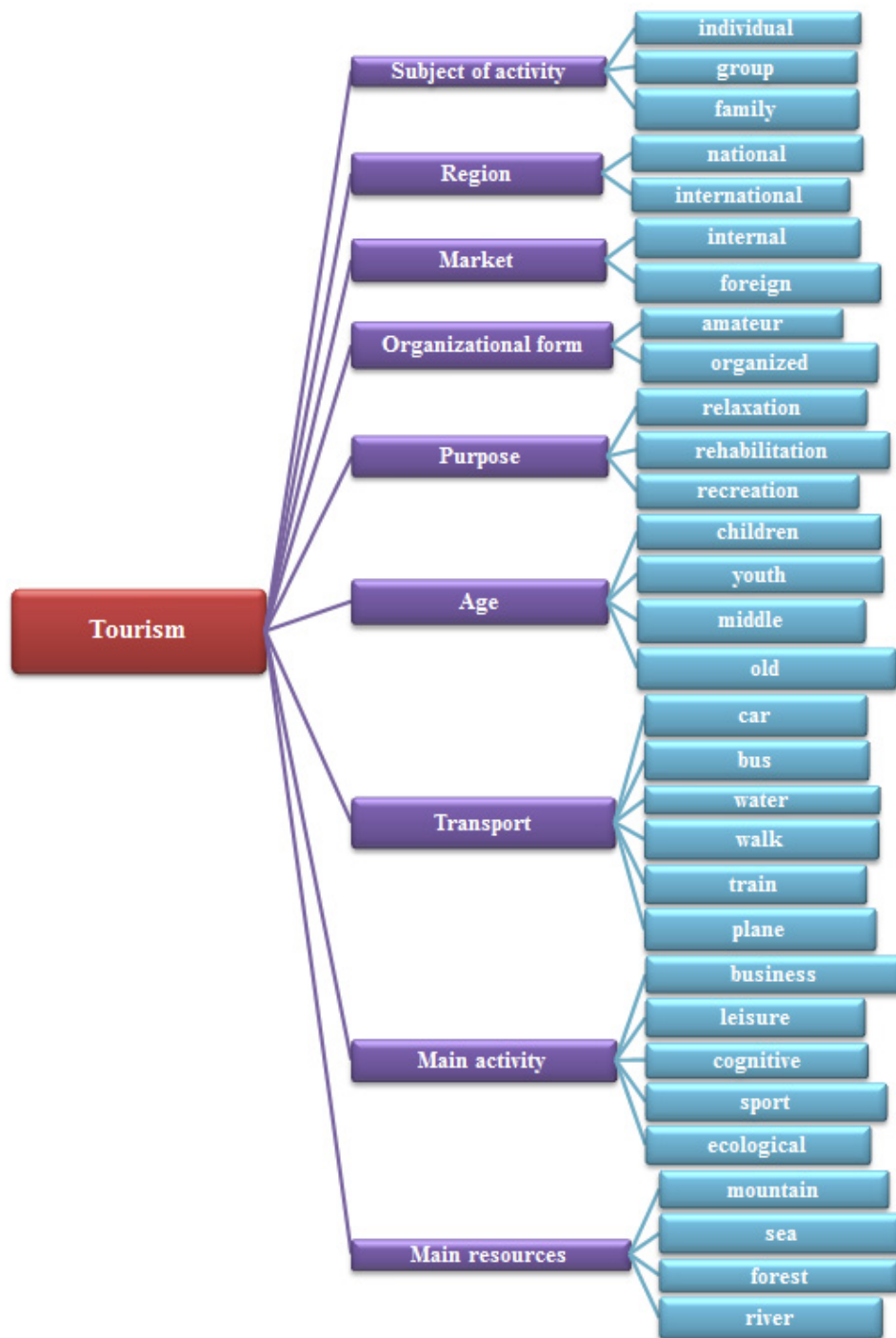


Fig.1. The main components of tourism
Developed by the authors

Shymbulak – this is a place that has something for everyone with a variety of routes, including the soft and gentle slopes for beginners and intermediates skiers and snowboarders as well longer trails for the experts., Shymbulak has a FIS downhill , wild valleys with untouched snow and

terrain park for new-scholars, and special routes with moguls. Every year Shymbulak makes improvements to the trails.

Shymbulak has 3,620 meters of certified trails by International Ski Federation (FIS). In addition, there are many off-piste lines for expert skiers and

snowboarders. And if you have never stood on skis or a snowboard – it means it's time to learn. Experienced instructors from our Snow School will gladly help you with equipment and teach you the skills to enjoy more of the mountain. You can learn all styles: freestyle, slopestyle, carving, or just a refresher to start your holiday right. Rentals of ski and snowboard are available along with locker facilities. Located in the resort is a hotel, restaurants, cafe, and coffee shop with a variety of cuisine to suit all tastes.

Shymbulak is a place to relax, not only in winter, but also in summer! The beauty of the mountains is incomparable and must be seen and appreciated. At the foot of the wild and unexplored mountains are long valleys, which are covered with pine forests, amazingly beautiful meadows. And in the summer, camps for children are running. Development plans of expansion are planned within the complex, increasing the length of the cable car as well as other improvements to the slopes and trails.

So, Shymbulak Ski Resort" is really a great prospect and is a favorite place for recreation and entertainment for Almaty residents, and tourists.

Cultural and historical tourism are another possibilities for both countries. This type of international tourism, coupled with an acquaintance of tourists with national culture, customs, traditions and historical monuments in the host country.

Besides the magnificent nature **Slovakia** is rich of cultural and historical monuments. In Slovakia you can find all monuments of historical periods. Cities of Eastern Slovakia are built in the Gothic style. A large number of forts and castles scattered throughout the country.

The most famous of them are: the ruins of Spis Castle, founded in the twelfth century (UNESCO site), Trenčín Castle, founded in the eleventh century, Bratislava Castle and the ruins of Devin, built in the tenth century, the Old Town Hall of the thirteenth century, the Palace Praymits (XVIII cent.), Cathedral of St. Martin (fourteenth and fifteenth centuries.) Mansion Segner (XVII century.) and Roland Fountain (XVI c.), the Kapitulskiy, Klariska, Laurinska and Panská streets, Slovak National Gallery, the Municipal Museum, which is situated in the Old Hall.

Nitra - Old Slavonic fortified settlement Castle, Franciscan Church, Monastery, Palace (XVIII c.), Column (XVIII cent.) and Abbey Library in Old Seminary of the XVIII century. Banska Styavnitsa - Old Castle (XVI c.), building of Mountain and Forest Academy, monuments of mining industry, the city is included in the UNESCO World Heritage List. The world's tallest Gothic altar is situated in Levoča . Kezmarok - Gothic castle of the XV century with chapel XVII., the ruins of the medieval city walls and castle.

Perhaps the most popular monuments of medieval **Kazakhstan** architecture are religious

buildings. They are mausoleums and mazars ("the home of the dead"). Became widely known Babaji Khatun and Aisha-Bibi mausoleums, built respectively in X-XI and XI-XII centuries; Zhoshy Khan and Alash-khan (near Zhezkazgan) mausoleums relating to the thirteenth century; Zhuban Ana, Kaip-ata, Maulim-Berdi; Kara Khan Mausoleum in Taraz and others. In order to really experience the history and culture of Kazakhstan it is necessary to visit the ancient cities of Kazakhstan. They are Turkestan, Otrar Ispijab (Sairam) Syutkent, Sygnak, Kok Kesene, Sauran, Taraz, Suyab, Dzhenid, Saraichuk. Many of these towns were situated on the Great Silk Road.

Turkestan is located in the South-Kazakhstan region, 180 km north-west of the administrative center – Shymkent. The first settlement on the site of the modern city was born in early 6th century BC. In the 12th century it preached a famous Sufi poet and mystic, a great teacher of the Turkic peoples - Khoja Ahmed Yasawi. In the 14th century Tamerlane's troops came here for conquest, who in order to get the trust of the steppe nomads renamed this city to Yassy for honor of Khoja Ahmed Yassayi. Later Yassy got a new name - Turkestan. In the 16th century Turkestan was chosen as the capital of the Kazakh Khanate, and remained so until the 19th century.

Otrar located in Syrdarya valley, at the confluence of the rivers Syr Darya and Arys. In science, this area is called Otrar oasis, the ancient name of which Tarband, Turarband, Turar, Farab. An interesting fact is that Farab is home of an outstanding scientist, thinker, philosopher, Aristotle's follower - Abu Nasr al-Farabi. Mausoleum of Khoja Akhmed Yassauy - this magnificent building was named after Akhmet Yassauy, who was living in XII century and well known in the East. He was a head Turkic branch of Sufism , a thinker , a poet. Akhmed Yassauy mausoleum complex is located in the Turkestan city of South Kazakhstan region. It built in the period from 1385 to 1405 years. It includes in the UNESCO World Heritage List. Mausoleum of Arystan-Bab situated in 150 kilometers from Shymkent city, near with the Otrar town. It was named after preacher of Islam, a religious mystic who was lived in the XII century, teacher and spiritual mentor of H.A.Yassauy, Arystan Bab. It is architectural monument of XIV century.

According to the legend, by order of Emir Timur over the tomb of Khoja Ahmed Yassauy began construction of the mosque (1338-1405). All attempts to erect walls failed due to the fault suddenly appear green bull that destroyed everything. In Timur's dream saint said that first you need to build a mausoleum over the tomb of St. Arystan Baba, and then over the grave H.A. Yassauy. Timur did it. Therefore, the pilgrims the first visited the mausoleum of the first teachers Arystan Bab, and then Khoja Ahmed Yassauy mausoleum. Koran is presented in the

mausoleum as magnificent example of medieval calligraphy.

Nowadays many tourists prefer **medical and health tourism**. What are they? Medical and health tourism - kind of tourism committed with wellness or therapeutic purposes. The resort provides tour complexes of therapeutic treatments, massage services etc.

About 1400 mineral springs were opened on the territory of **Slovakia**. To the east of the country, 6 kilometers from the town of Bardejov, the Bardeěvskie resort has 12 mineral springs - bicarbonate, hydrochloric sodium, iron-sour, cold, hypotonic, and with a high content of boric acid. Height of resort is 325 m above sea level, it is surrounded by pine forests, where you can practice hiking, and the air is filled with minerals. The resort Piestany was founded in 1889. It is situated in the valley of the river Vah, 80 km from Bratislava. Its mineral water and sulphurous mud used as treatment of rheumatism and arthritis. The main treatments offered to patients are baths, showers, gym and massage.

Smrđaky is a small and quiet resort, it is situated in 80 km from Bratislava and in 60 km from Piestany. Mineral water with high content of hydrogen sulfide in Central Europe and sapropelic mud are used for medicinal purpose. Resort Bardejovske Pools located in Eastern Slovakia, it is 435 km from Bratislava, 80 km from Kosice and 98 km from Poprad surrounded by woods. There are used 13 springs for the treatment.

Dudince is relatively young thermal resort in Slovakia, one of the warmest places in the country. It is located in the southern part of the country on the slopes of the central Krupinská basin. Dudince carbonated water began to be used for therapeutic purposes in the early 20th century, and in 1983, when Dudince received the status of the resort, two balneological centers "Ruby" and "Smaragd" began to comprehensively treat various ailments. Later they were joined by "Krishtyal" and "Diamond" and remodeled resort pension "Agat".

Queen Elizabeth I, who was better known as Sisi had visited Dudince. Sulfates, hydrogen sulfide, calcium-magnesium and fluorine-containing mineral springs function in Trencian Greenhouse. The resort treats diseases of the musculoskeletal system, the nervous disorders and post-traumatic conditions.

Rajecke Greenhouse is a small but popular thermal resort in the north-western part of Slovakia, which situated in 15 kilometers from the city of Zilina. Rajecke Greenhouse lies between two rivers - Rajcianka and Kuneradka; Surrounded by the forests of the hill Sulov. The city's population is small, only about 2,800 people. There is very clean, unpolluted air with a minimum amount of dust. For the most part, this resort is popular with tourists from within Slovakia and the Czech Republic, Poland and Germany. Guests of Rajecke

Greenhouse love it for its colorful and charming appearance, healing thermal springs as well as the atmosphere of peace and relaxation. Around town is picturesque nature with mountain scenery, rich flora and fauna of the world of the Carpathians. You can see foxes, badgers, deer, owls, eagles and martens.

Pantotherapy is main brand of East **Kazakhstan**. Every year hundreds of people travel to stag farm to improve their health and gain strength for the whole year. Antler baths are considered a powerful folk method for radiculitis, gastric ulcer, atherosclerosis of extremities, rheumatism, dystonia, sexual weakness, body purification and other diseases. Especially popular in Eastern medicine for centuries - deer antlers.

According to east medicine antlers are seen as a means of prolonging life, and recently experimentally proved that antler drugs retard aging. The unique ability of deer antlers is stimulate and maintain male potency. Peter I said about this in Russia, thanks to his efforts deer farms had appeared and used for the preparation of medicine. Only in 2000 with the involvement of scientists from different areas it was realized the unique technology of the concentrate from the deer blood and get the drug (powder), with exceptional biological activity and named "Dry Pantogematogen". With the advent of these drugs Pantotherapy became possible to provide at any time of the year, not just during the cutting antlers.

"Ok Zhetpes" sanatorium of Burabai Medical Center Office of the President of the Republic of Kazakhstan is situated in Shuchinsk-Burabai resort area, located at the foot of Kokshetau Mountain. Okzhetpes and Zhumbaktas rock are near with this place. Sanatorium is known for his biography, his attractiveness and personality. In "Ok Zhetpes" sanatorium every guest will find a necessary treatment and rest. Guests will be carrying and welcoming by professionals of Kazakhstan's health system. The resort quality management system is in accordance with international standards ISO 9001: 2000. The resort provides treatment and prevention for the following diseases: cardiovascular disease, respiratory system, musculoskeletal system, digestive system, circulatory system, endocrine and nervous systems, urological and gynecological diseases. The basic procedure for the treatment of these diseases is included in the price. More information about procedures, you can see in the "Treatment, included in the price."

Saryagash Sanatorium is located 130 km south of the regional center of Shymkent and 18 km from the capital of Uzbekistan, Tashkent. The resort is located in the village area Kokterek of Saryagash district in Southern Kazakhstan, at an altitude of 450 m above sea level, in the gardening area near the river Keles. Everyone is familiar with the unique properties of the mineral water source

"Saryagash". More than one generation is recuperating due to this unique water.

Realizing the importance of this indicator, the team of health workers are carrying out this work in 5 areas: combating depression, psychotherapy; sanatorium mode, rest; motional mode, exercises, sports games; food / diet therapy; Fighting Obesity / unloading diet, talk with gastroenterologists; struggle with bad habits: alcohol and smoking. The pride of the resort in these sultry places it is a green park. In the early 70-ies of the last century, with efforts of sanatorium staff were planted tens of thousands of tree seedlings of wide variety of species in clayey, poor soil.

It was challenge to preserve them and give them life. Acacia, maple, ash, oak, elm, fruit trees and even noble chestnut now adorn the hospital. Advantage of resort "Saryagash" over others is that the treatment is carried out natural mineral water from the source, the presence of mud therapy, salt mine, intravenous laser irradiation of blood, qualified medical personnel (doctors and nurses with the highest and the first category), reasonable cost of the permit, winter 20% of discount, the entire healing process is put on the standards and accredited by the Ministry of Health of Kazakhstan.

Sanatorium "Moiyldy" is pleased to offer you our services for disease prevention, health restoration and enjoyable vacation. Main therapeutic factors of sanatorium are mud and brine, extracted from natural lake located at the sanatorium, and a source of mineral water. Medical indications for mud therapy: disease of musculoskeletal system, peripheral nervous system diseases, diseases of female genitalia and uro andrological disease.

Mineral water is recommended for internal use as therapeutic and outdoor use after heating in the form of baths, irrigation, lotions and showers. Sanatorium buildings provide maximum comfort for persons with regard to their illness. Medical indications for therapeutic drink: digestive diseases, metabolic diseases and endocrine systems, professional heavy metal poisoning. Medical indications for external balneotherapy in the form of baths, showers and irrigation are cardiovascular disease with no more than first stage, diseases of the nervous system and locomotor system, gynecological diseases, skin diseases.

Recreational tourism also have nice places in Kazakhstan. Such as Bayanaul - a picturesque corner among the semi-desert steppe. The mountain slopes and valleys amaze of the abundance and dissimilarity of plant species. One who has ever been in the mountains Bajanaulsky necessarily pull back here to spend a healing vacation. Bayanaul Surrounding is climatic resort area, where from 1985 created Bayanaul National Park, the main attraction of which is nature. Mountain forest oasis of Bayanaul, covering an

area of 450 km², attracts tourists with bizarre rock formations (Baba Yaga, dove, Muffin, horse head, stone Perina et al.), with beautiful Sabyndykol and Zhasybay lakes, with caves (Aulietas and others) and grottos, with narrow gorges. Each year Zhasybai, Sabyndykol and Toraigr lakes meet tourists all over the country. Therefore coast lakes are filled with recreational areas, houses and boarding houses for tourists.

District Kokshetau, also known as "Kazakh Switzerland" this is the second name of this amazing area in northern Kazakhstan. Among yellow, parched and endless steppes suddenly "grows" green wall of forest. Huge old trees, stone ridges, cliffs and fantastic twists quiet "bewitched" lake full of fish.

Okzhetpes one of the most beautiful rocks in Kazakhstan. Kazakhs say: "nobody will reach it even with an arrow." Pine forest is covered with white snow in winter, in the summer - light wind disperses around the aromatic waves of pine resin, in the autumn - the forest is full of special flavors : mixture of wet pine bark with mushrooms and herbs. There are also widespread birch forests.

Burabai is a unique place for those who collect medicinal herbs, the best place for rest and walking ... Burabai is resort, famous far beyond the borders of Kazakhstan, famous by hospitals, which practice improvement of health by using kumys - equine milk.

Charyn is the "city", where the main architect is nature. It is not built in the Medieval Gothic style, or modern constructivism. It is built entirely in a new style - the style of the unique natural landscapes. This is called "town" Charyn. It is located 195 km east of Almaty. "Charyn Canyon" is a beautiful monument of nature that has been preserved for millions of years, is extremely picturesque and very diverse in geological and geomorphological terms.

The height of the steep slopes of the canyon reaches 150-300 m. The wind and water have created here beautiful "Valley of Castles". The length of the valley is more than 2 km, width - 20 - 80 m. During the whole of the route you will be surrounded by bizarre tower, built of sedimentary rocks, whose age is about 12 million years. All this time the nature created this architecture, carefully and slowly, built majestic castles. You can spend hours wandering past the strange towers, poles and luxuriant imagination of nature.

Internet resources for tourism marketing for Kazakhstan are described below.

As well known, globalization leads to the development and introduction of new information technologies for the rapid transfer of information directly to the user. The information represents particularly important role for this rapidly evolving universal sphere as tourism, which, being the center of sphere of business and humanitarian field, is becoming one of the most promising and cost-effective global tourism destinations. Modern

trends of tourism development associated with increased values of the information in a person's life, and the information is characterized by increasing access and the use of modern communication technologies.

Thus, the Ministry of Industry and New Technologies of Kazakhstan intends to promote tourism through social media marketing. Domestic officials have expressed their interest in the process of promoting in social networks. The announcement was made during online conference on bnews.kz portal about prospects of development the tourism industry in Kazakhstan.

Can be formulated some basic rules on the basis of which should be prepared information materials.

First, tourists are not interested in advertising; they need cognitive and practical information, which, inter alia, may be advertising.

Second, the person will be taken seriously only what is written grammatically correct in his

language. Grammatically incorrect and irreconcilable native language texts are the way to create persistent negative reputation.

Third, the information should be authentic and photographs copyrighted.

Publication of information about tourism on existing web resources (for example, the famous "Wikipedia") and web sites of tourist orientation (such as www.virtualtourist.com, www.bootsnall.com or www.wikitravel.com), which each day is visited by tens and hundreds of thousands of potential customers. We should also mention the numerous forums where people are discussing it, where, how and when to go, as well as resources like «Youtube» or «Panoramio», where you can post photos and videos. So, below links to videos of Kazakhstan, which is officially called «Welcome to Kazakhstan», as well as links to social networks, the information that will be useful for all tourists and visitors (Table 1).

Table 1

Internet resources deals with tourism marketing for Kazakhstan

Video resources:	Social network:
<p>https://www.youtube.com/watch?v=STTTsBU0GJs Welcome to Kazakhstan</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=7adGzU0UOhE video by the Kazakhstan tourism industry Committee</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=BfTCV865Cns Kazakhstan is heart of Eurasia 1st part</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=M05zOGMJQI Kazakhstan is heart of Eurasia 2nd part</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=NU84_FiY72I Astana is the capital city of Kazakhstan</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=hDyspfco51Y Astana</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=mSX_TPzTrBE Almaty is city-megapolis</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=zWDzeFV-HtQ Nature of Kazakhstan</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=cM7OfplNns4 Nature of Kazakhstan and Astana</p>	<p>https://www.facebook.com/pages/Visit-Kazakhstan/662915447112703?ref_type=bookmark Travel and Leisure</p> <p>https://www.facebook.com/ilovekz?fref=ts News and Media about Kazakhstan</p> <p>https://www.facebook.com/welcometokaz?ref=ts&fref=ts Tourist agencies and Museums</p> <p>https://www.facebook.com/BcdTravelKazakhstan?ref=ts&fref=ts Organizing business trips and events</p>

Collected by the authors

Opening and maintenance of own Internet resource, of course, in a foreign language and in several languages (but with respect for the principle of grammatical correctness). And the more it will provide useful information, the faster it will find a potential client by typing in a search «tourism in Kazakhstan».

It is important to understand one thing that nothing in our days is helping to spread information faster than the Internet. For example, if you post today on the website information, then within a week it will be spelled out in most of the search engines.

Good examples are the English-language websites of international tourist company «Oriental Express Central Asia» (www.orexca.com) and «Advan tour» (www.advantour.com), as well as the German-language website of the German tour company «Kasachstan Reisen» (www.kasachstanreisen.de).

These sites contain so much information about Kazakhstan that advertising, at first glance, is not evident. Person goes to advertising naturally, already having an idea of where he wants to go and what he wants to see (Table 2).

Table 2

Kazakhstan tourism websites

State websites management, development of tourisms	Public sites provision, upgrading of tourism	Commercial sites provision, sales of tourist services	
<p>www.kit.gov.kz Committee of Tourism Industry of the Ministry of Industry and New Technologies of the Republic of Kazakhstan</p>	<p>http://www.kaztour-association.com/ Kazakhstan Tourist Association http://astana-tourism.kz/</p>	<p>Tour operator companies www.intravel.kz www.nicetravel.kz</p>	<p>Travel agencies http://www.silktour.kz/</p>

<p>http://www.kazakhstan.travel/ Official Tourism Portal of the Republic of Kazakhstan http://visitkazakhstan.kz/ Republican tourist portal http://www.almatytourism.kz/ Tourism development department of Almaty city http://tourismuko.gov.kz/ Department of tourism of the South-Kazakhstan region http://www.tourism-vs.vko.gov.kz/ Department of Tourism and Foreign Relations of the East Kazakhstan region http://upt.sko.gov.kz/ Department of enterprise and tourism in the North-Kazakhstan region http://www.kasachstan-tourismus.de/ Official tourism portal of Kazakhstan in Germany</p>	<p>Astana Tourism Association (the organization which seeks to develop domestic tourism in Astana). http://www.kagir.kz/ Kazakhstan association of hotels and restaurants http://www.eco-tourism.kz/ Information Resource Center of Ecotourism http://www.turan-profi.kz/ International Vocational Academy. Innovative projects: Association curative - health tourism of Kazakhstan, Research Center of Tourism and Service.</p>	<p>www.iturist.kz www.akmolatourist.kz</p>	<p>http://www.travelclub.kz/ http://www.hottour.kz/ http://chemodan.kz/ http://orexca.com/ http://www.nomadic.kz/ http://www.allseasons.kz/ http://voyage-travel.kz/ http://www.khanturan.com/ http://algritravel.kz/ http://www.farabtourism.kz/ http://oasis-1.kz/ http://travelhouse.kz/ http://abditravel.kz/ http://centertour.kz/</p>
--	--	---	---

Collected by the authors

Conclusion. Summing, Slovakia and Kazakhstan have a huge amount of cultural property, excellent natural conditions, as well as many places connected with the life and work of various historical figures. Countries have favorable climatic conditions, varied terrain and good ecology, snow-capped peaks, mountain rivers, prairies, pine forests, mirror lakes and many national parks. In addition, Slovakia and Kazakhstan are famous for its historical past: ancient castles, mausoleums, historical town, preserved through careful attitude to the monuments. Thus, we can say with confidence that these countries are very promising in terms of conducting tourism activities and have great potential for further development of tourism.

Nature generously endowed this land of rare beauty; it has everything what tourist may be interested. Tourism industry in these countries provides an excellent opportunity to get acquainted with its cultural and historical attractions, many of which have been preserved in its original form. Besides the huge number of monuments of primitive times, reflecting the desire of the visual arts in ancient times, on the basis of surviving in the territory of Slovakia and Kazakhstan documents historical era to the smallest detail can trace the development of architecture, sculpture, painting and other artistic whole millennium.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ ОГЛЯД ПРИРОДНИХ І КУЛЬТУРНИХ КОМПОНЕНТІВ МАРКЕТИНГОВОЇ СЕРЕДОВИЩА ДЛЯ ТУРИЗМУ В КАЗАХСТАНІ І СЛОВАЧЧИНІ

Култан Ярослав, кандидат наук, доцент, кафедра прикладної інформатики, Братиславський економічний університет, Словаччина

Мухаммедов Абу, доктор технічних наук, професор, кафедра фінансів та бухгалтерії, Університет міжнародного бізнесу, Казахстан

Дорохова Людмила, кандидат наук, доцент, кафедра фармацевтичного менеджменту та маркетингу, Національний фармацевтичний університет, Україна

Малий Володимир, доктор технічних наук, професор, кафедра фармацевтичного менеджменту та маркетингу, Національний фармацевтичний університет, Україна

Дорохов Олександр, кандидат наук, доцент, кафедра інформаційних систем, Харківський національний економічний університет імені Саймона Кузнеця, Україна, e-mail: aleks.dorokhov@meta.ua

Незважаючи на катастрофічне скорочення в даний час туристичних послуг і супутніх сервісів в світі в умовах пандемії, питання розвитку туризму в перспективі залишаються дуже актуальними, особливо в очікуванні переформатування світового туристичного ринку, як одного з результатів закінчення пандемії. При цьому, поряд з традиційними світовими центрами туризму, можна припустити виникнення нових регіональних і глобальних країн, лідерів туризму. Майбутній перезапуск ринку дасть хорошу, рідкісну можливість для нових туристичних напрямків заявити про себе, активізувати залучення туристів і зайняти певні позиції на перезавантажувати туристичному ринку. Тому опрацювання своїх потенційних можливостей і усвідомлення своїх конкурентних маркетингових переваг є важливим для таких держав, які розвивають туризм. Відповідно, дане дослідження присвячене проблемі розвитку туристичної індустрії, зокрема, опису і аналізу природних умов і відповідних можливостей для розвитку оздоровчого, спортивного, освітньо-пізнавального туризму в Республіці Словаччина та Республіці Казахстан. Дан детальний порівняльний аналіз соціокультурних і природно-географічних компонентів маркетингового середовища для розвитку туризму в

обох країнах. Докладно розглянуті такі популярні і затребувані в міжнародному туризмі напрямки, як гірський і гірськолижний, культурно-історичний і пізнавальний, медичний і лікувально-оздоровчий, а також рекреаційний туризм. В цілому, розглядаються країни мають багато спільного щодо різноманітних можливостей і видів туризму. Однак в силу ряду історичних, географічних, суспільно-соціальних причин, рівень розвитку туристичного сервісу в них сильно відрізняється. Також в цьому дослідженні порівнюються можливості для розвитку відповідного туризму в Словаччині та Казахстані. Щоб уявити туризм для іноземних туристів і створити позитивний імідж Словаччини та Казахстану як сприятливих країн для в'їзного туризму, необхідно активно використовувати сучасні інформаційні технології та інновації. У даній статті представлені такі джерела інформації про туристичний потенціал, як веб-сайти, посилання на інтернет ресурси туристичних агентств і операторів, на основні відео ресурси про можливості туризму в Республіці Казахстан. Розвиток цих нововведень дозволить Республіці Казахстан увійти в число найбільш конкурентоспроможних у туристичному сервісі країн і стати новим значним світовим туристичним центром.

Ключові слова: туристичний потенціал Казахстану, туристичні переваги Словаччини, туристичний маркетинг.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ОБЗОР ПРИРОДНЫХ И КУЛЬТУРНЫХ КОМПОНЕНТОВ МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ ДЛЯ ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ И СЛОВАКИИ

Култан Ярослав, кандидат наук, доцент, кафедра прикладной информатики, Братиславский экономический университет, Словакия

Мухаммедов Абу, доктор технических наук, профессор, кафедра финансов и бухгалтерии, Университет международного бизнеса, Казахстан

Дорохова Людмила, кандидат наук, доцент, кафедра фармацевтического менеджмента и маркетинга, Национальный фармацевтический университет, Украина

Малый Владимир, доктор технических наук, профессор, кафедра фармацевтического менеджмента и маркетинга, Национальный фармацевтический университет, Украина

Дорохов Александр, кандидат наук, доцент, кафедра информационных систем, Харьковский национальный экономический университет имени Саймона Кузнеца, Украина, e-mail: aleks.dorokhov@meta.ua

Несмотря на катастрофическое сокращение в настоящее время туристических услуг и сопутствующих сервисов в мире в условиях пандемии, вопросы развития туризма в перспективе остаются весьма актуальными, особенно в ожидании переформатирования мирового туристического рынка, как одного из результатов окончания пандемии. При этом, наряду с традиционными мировыми центрами туризма, можно предположить возникновение новых региональных и глобальных стран, лидеров туризма. Предстоящий перезапуск рынка даст хорошую, редкую возможность для новых туристических направлений заявить о себе, активизировать привлечение туристов и занять определенные позиции на перезагружающемся туристическом рынке. Поэтому проработка своих потенциальных возможностей и осознание своих конкурентных маркетинговых преимуществ является важным для таких государств, развивающих туризм. Соответственно, данное исследование посвящено проблеме развития туристической индустрии, в частности, описанию и анализу природных условий и соответствующих возможностей для развития оздоровительного, спортивного, образовательно познавательного туризма в Республике Словакия и Республике Казахстан. Дан детальный сравнительный анализ социокультурных и природно-географических компонентов маркетинговой среды для развития туризма в обеих странах. Подробно рассмотрены такие популярные и востребованные в международном туризме направления, как горный и горнолыжный, культурно-исторический и познавательный, медицинский и лечебно-оздоровительный, а также рекреационный туризм. В целом, рассматриваемые страны имеют много общего относительно разнообразных возможностей и видов туризма. Однако в силу ряда исторических, географических, общественно-социальных причин, уровень развития туристического сервиса в них сильно отличается. Также в этом исследовании сравниваются возможности для развития соответствующего туризма в Словакии и Казахстане. Чтобы представить туризм для иностранных туристов и создать позитивный имидж Словакии и Казахстана как благоприятных стран для въездного туризма, необходимо активно использовать современные информационные технологии и инновации. В данной статье представлены такие источники информации о туристическом потенциале, как веб-сайты, ссылки на интернет ресурсы туристических агентств и операторов, на основные видео ресурсы о возможностях туризма в Республике Казахстан. Развитие этих нововведений позволит Республике Казахстан войти в число наиболее конкурентоспособных в туристическом сервисе стран и стать новым значительным мировым туристическим центром.

Ключевые слова: туристический потенциал Казахстана, туристические преимущества Словакии, туристический маркетинг

Література

1. Aliyeva1, S., Chen, X., Yang, D., Samarkhanov, K., Mazbayev, O., Sekenuly, A., Issanova, G., Kozhokulov, S. The Socioeconomic Impact of Tourism in East Kazakhstan Region: Assessment Approach. *Sustainability*. 2019. Vol. 11(17). 1-14.

2. Allayarov, P., Embergenov, B., Si Thu Han. Problems and Prospects of sustainable tourism in the Republic of Kazakhstan. *Business and Economic Research*. 2018. Vol. 8(2). 115-126.
3. Ayetov, S., Uruzbayeva, N. Current Issues of Inbound Tourism in the Republic of Kazakhstan and Ways of Promotion. *Journal of Advanced Research in Management*. 2018. Vol. 9(6). 1202-1209.
4. Bancerova, O., Kasimova, A. Formation of Ethnocultural Tourism Clusters in Russia Kazakhstan Borderline Territory. *Journal of Advanced Research in Management*. 2018. Vol. 9(4), 771-776.
5. Kasagranda, A., Gurnák D. Spa and Wellness Tourism in Slovakia (A Geographical Analysis). *Czech Journal of Tourism*. 2017. Vol. 6(1), 27-53.
6. Kosikova, M., Vasanicova, P., Litavcova, E. Analysis of aspects of the tourism development in Slovakia in the Context of the European Space. *Montenegrin Journal of Economics*. 2019. Vol. 15(2), 127-137.
7. Kulakhmetova, G., Hnatkovych, O., Rusnak, A., Shcherbakova, N. The Way to the Leading Positions in World Tourism Case Study of Kazakhstan. *Journal of Advanced Research in Management*. 2018. Vol. 9(6), 1289-1295.
8. Malchrowicz-Moško, E., Botiková, Z., Poczta, J. Because We Don't Want to Run in Smog: Problems with the Sustainable Management of Sport Event Tourism in Protected Areas (A Case Study of National Parks in Poland and Slovakia). *Sustainability*. 2019. Vol. 11(2), 1-20.
9. Ögüt, K., Yeşilyurt, S., Yurtseven, Ç. Health Tourism between Kazakhstan and Turkey: Outlook on Health Sectors and Potentials. *Business and Economics Research Journal*. 2018. Vol. 9(1), 57-74.
10. Shevyakova, A., Munsh, E., Arystan, M. Towards diversification of the economy of Kazakhstan via information support for the tourism industry, *Entrepreneurship and Sustainability*. 2019. Vol. 1(2), 129-137.
11. Štrba, L., Kolačková, J., Kudelas, D., Kršák, B., Sidor, C. Geoheritage and Geotourism Contribution to Tourism Development in Protected Areas of Slovakia, Theoretical Considerations. *Sustainability*. 2020. Vol. 12(7), 1-20.
12. Tleubayeva, A. Rural Tourism as One of the Priority Factors for Sustainable Development of Rural Territories in Kazakhstan. *Journal of Advanced Research in Management*. 2018. Vol. 9(6), 1312-1326.
13. Trusheva, S., Syzdykbaeva, B. Prospects and Development of Tourism in Kazakhstan and the Impact of Incentive Tours on Efficiency, *European Research Studies Journal*. 2018. Vol. 3, 727-737.

References

1. Aliyeva1, S., Chen, X., Yang, D., Samarkhanov, K., Mazbayev, O., Sekenuly, A., Issanova, G., Kozhokulov, S. (2019). The Socioeconomic Impact of Tourism in East Kazakhstan Region: Assessment Approach. *Sustainability*, Vol. 11(17), 1-14.
2. Allayarov, P., Embergenov, B., Si Thu Han. (2018). Problems and Prospects of sustainable tourism in the Republic of Kazakhstan. *Business and Economic Research*, Vol. 8(2), 115-126.
3. Ayetov, S., Uruzbayeva, N. (2018). Current Issues of Inbound Tourism in the Republic of Kazakhstan and Ways of Promotion. *Journal of Advanced Research in Management*, Vol. 9(6), 1202-1209.
4. Bancerova, O., Kasimova, A. (2018). Formation of Ethnocultural Tourism Clusters in Russia Kazakhstan Borderline Territory. *Journal of Advanced Research in Management*, Vol. 9(4), 771-776.
5. Kasagranda, A., Gurnák D. (2017). Spa and Wellness Tourism in Slovakia (A Geographical Analysis). *Czech Journal of Tourism*, Vol. 6(1), 27-53.
6. Kosikova, M., Vasanicova, P., Litavcova, E. (2019). Analysis of aspects of the tourism development in Slovakia in the Context of the European Space. *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 15(2), 127-137.
7. Kulakhmetova, G., Hnatkovych, O., Rusnak, A., Shcherbakova, N. (2018). The Way to the Leading Positions in World Tourism Case Study of Kazakhstan. *Journal of Advanced Research in Management*, Vol. 9(6), 1289-1295.
8. Malchrowicz-Moško, E., Botiková, Z., Poczta, J. (2019). Because We Don't Want to Run in Smog: Problems with the Sustainable Management of Sport Event Tourism in Protected Areas (A Case Study of National Parks in Poland and Slovakia). *Sustainability*, Vol. 11(2), 1-20.
9. Ögüt, K., Yeşilyurt, S., Yurtseven, Ç. (2018). Health Tourism between Kazakhstan and Turkey: Outlook on Health Sectors and Potentials. *Business and Economics Research Journal*, Vol. 9(1), 57-74.
10. Shevyakova, A., Munsh, E., Arystan, M. (2019). Towards diversification of the economy of Kazakhstan via information support for the tourism industry, *Entrepreneurship and Sustainability*, Vol. 1(2), 129-137.
11. Štrba, L., Kolačková, J., Kudelas, D., Kršák, B., Sidor, C. (2020). Geoheritage and Geotourism Contribution to Tourism Development in Protected Areas of Slovakia, Theoretical Considerations. *Sustainability*, Vol. 12(7), 1-20.
12. Tleubayeva, A. (2018). Rural Tourism as One of the Priority Factors for Sustainable Development of Rural Territories in Kazakhstan. *Journal of Advanced Research in Management*, Vol. 9(6), 1312-1326.
13. Trusheva, S., Syzdykbaeva, B. (2018). Prospects and Development of Tourism in Kazakhstan and the Impact of Incentive Tours on Efficiency, *European Research Studies Journal*, Vol. 3, 727-737.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Шамара Ірина Миколаївна

канд. екон. наук, доцент

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

мн. Свободи, 6, м. Харків, Україна, 61022

email: shamara@karazin.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000000224319185>

Гапоненко Ганна Ігорівна

канд. екон. наук, доцент

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

мн. Свободи, 6, м. Харків, Україна, 61022

e-mail: a.i.gaponenko@karazin.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8998-4795>

Левіна Маргарита Олексіївна

студентка

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

мн. Свободи, 6, м. Харків, Україна, 61022

email: rita.lyova@gmail.com

У сучасному світі відпочинок та туризм несуть у собі більшою мірою соціальну цінність. Розвиток туристичної діяльності в регіоні є частиною соціально-економічного комплексу, та безпосередньо впливає на такі сектори, як промисловість, торгівля транспорт, сільське господарство та виробництво товарів народного споживання і є одним із перспективних напрямків в формуванні ВВП економіки. Саме наявні туристичні ресурси та головні об'єкти туристичної інфраструктури створюють необхідність для детального вивчення та аналізу їх стану використання та перспектив в туристичній діяльності. У статті аналізується сучасний стан розвитку, проблеми та перспективи туристичної індустрії Полтавської області. Предметом дослідження статті є особливості розвитку туризму в Полтавській області. Мета полягає у виявленні особливостей, проблем та перспектив розвитку туризму в Полтавській області. Завдання: виявлення особливостей ринку туристичних послуг Полтавщини та перспектив розвитку туристичних послуг. Використовуються наступні загальнонаукові методи: аналітичний, статичний, описовий, порівняльний. Отримано такі результати: на основі проведеного дослідження, було виявлено, що Полтавщини має потужний туристичний потенціал, проте має і слабкі сторони в розвитку туризму. Доведено, що Полтавська область може запропонувати конкурентоспроможні туристичні продукти за всіма перспективними туристичними напрямками та має всі можливості успішного виходу на туристичний ринок при умові подолання наявних проблем. Висновки: необхідним є підвищення рівня основних напрямів стимулювання туристичної діяльності, що сприятиме зміцненню економіки, наповненню бюджету, створенню потужної туристичної галузі та збереженню історико-культурної спадщини.

Ключові слова: динаміка туристичних потоків, індустрія туризму, туризм, туристична інфраструктура, туристичний ринок, SWOT-аналіз.

Постановка проблеми. Туристичний ринок набуває дедалі більшого значення для розвитку світової економіки. У багатьох державах обслуговування рекреантів стало не лише самостійною галуззю економіки, але й життєво необхідною формою задоволення потреб людини. Регіональна туристична політика здійснюється в межах загальної національної політики, але максимально враховує специфіку туристичної пропозиції та попиту, сучасний і прогнозований рівень розвитку туризму в регіонах і окремих центрах.

Основними цілями даної політики є створення конкурентоспроможного туристичного продукту, у якому бережливо використовувалися б привабливі елементи

місцевої спадщини, а соціально-економічного ефекту від розвитку туризму збільшувався б.

Аналіз досліджень та публікацій.

Дослідженням розвитку туристичної діяльності на міжнародному рівні займаються такі українські вчені як О. О. Бейдик, В. І. Биркович, О. О. Любіцева, М. П. Мальська, А. Ю. Парфіненко та ін. Серед зарубіжних вчених питання міжнародного туризму розглядали такі вчені як А. Ю. Александрова, Є. Н. Артемова, В. О. Квартальнов. Важливим є науковий вклад учених кафедри туристичного бізнесу Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна: Г. І. Гапоненко,

О. В. Євтушенко, І. С. Посохов, І. М. Шамара, С. О. Юрченко та ін.

Мета статті полягає у виявленні особливостей, проблем та перспектив розвитку туризму в Полтавській області.

Виклад основного матеріалу. За офіційною статистикою, Полтавську область відвідало 36847 туристів за 2019 рік, проте за оцінками експертів, дані є неповними. Крім того, звіти враховують лише туристів, які скористались послугами полтавських туристичних організацій. За даними Департаменту культури і туризму в Полтавській

області, протягом 1 півріччя 2019 року Полтавщину відвідало 2305800 осіб, з них – 2700 – іноземні туристи.

Як видно з графіку (Рис. 1), туризм в регіоні не залишився без впливу кризи 2008 року, а також подій 2014 року, але після 2015 року, кількість туристів знову почала зростати. Нажаль, кількість туристів, які в'їжджають на територію Полтавської області, користуючись послугами інших туристичних фірм чи самостійно, наразі не відстежується та не публікується.

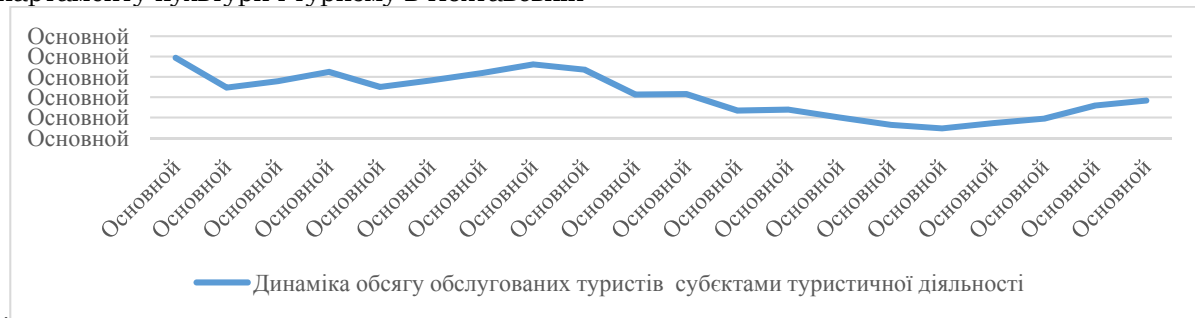


Рис. 1. Динаміка обсягу обслугованих туристів суб'єктами туристичної діяльності Полтавської області [1]

У таблиці нижче наведено офіційні показники туристичних потоків Полтавської області, що відображають статистику прибуттів за останні 9 років. Проте, точні статистичні

спостереження чи цільові соціологічні дослідження у цьому напрямку, на жаль, не проводяться.

Таблиця 1

Туристичні потоки Полтавської області

Роки	Кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами	Із загальної кількості туристів:		
		Іноземні туристи	туристи-громадяни України, які в'їжджали за кордон	Внутрішні туристи
2010	43049	636	15994	26419
2011	26887	389	11682	14816
2012	27895	165	14565	13165
2013	20125	119	16228	3778
2014	12947	87	11476	1384
2015	9497	95	8811	591
2016	14608	207	13576	825
2017	19032	175	17884	973
2018	32007	1491	28392	2124
2019	36847	80	35739	1028

Складено авторами за матеріалами: [1]

Що стосується транспорту, на території Полтавщини можна скористатись будь-яким (за винятком морського) видом транспорту. Присутні такі види: залізничний, автомобільний, річковий, трубопровідний, повітряний. Провідне місце у перевезенні пасажирів в області належить – автомобільному, електричному і залізничному транспорту (Рис. 2).

Для нормального обслуговування туристів потрібна розвинена саме туристична інфраструктура. Першочерговою є наявність туристичних інформаційних центрів, які

надають інформацію про регіон. Загалом на території області налічується 12 ТЦЦів, 5 з них – у Полтаві.

За інформацією Департаменту культури і туризму Полтавської обласної державної адміністрації, станом на 01.11.2019 р., в області налічувалось 79 готелів різного рівня комфортності, проте за офіційною статистикою – 44 заклади колективного розміщення. Номерний фонд готельних підприємств складає 900 номерів. Останнім часом популярності набирає подорова оренда житла. За оцінками експертів, вони можуть

запропонувати для розміщення туристів 3500 місць. Винаймання квартир у таких власників відбувається, як правило, без оформлення відповідних документів, без обліку споживачів послуг і без сплати податків (у тому числі

туристичного збору). Найпопулярнішим сервісом для цього є сайт <https://www.airbnb.ru>. Проте можна звернутись безпосередньо до власника або в спеціалізоване агентство.



Джерело: Полтавський регіональний центр з інвестицій та розвитку

Рис. 2. Транспортна інфраструктура Полтавщини [3]

Як можна побачити з Рис. 3, кількість туристів, які користувались послугами колективних засобів розміщення, зростає, хоча кількість готелів щороку зменшується.

На території області нараховується 16 спеціалізованих рекреаційних закладів. Окрім них санаторно-курортних закладів – 12, дитячих оздоровчих закладів – 782, центрів активного відпочинку – 12, центрів туристичної інформації – 15. Нажаль, останні дані були оприлюднені за 2017 рік.

Туристичні послуги на території області надають 107 суб'єктів туристичної діяльності, у тому числі: туроператорів – 16, турагентів – 91. На території області зареєстровано близько 219

суб'єктів підприємницької діяльності, як юридичних так і фізичних осіб, які надають послуги громадського харчування (ресторани, кафе, бари та ін.). Проте лише не більше 30 % із них мають достатньо високий рівень якості послуг. Саме цю невелику кількість можна вважати як придатні та пріоритетні для обслуговування туристів.

Загалом за 2018 рік в області послуг з тимчасового розміщення та організації харчування було реалізовано на 475280,8 тис. грн (у 2019 – на сумму 482971,8 тис. грн), послуг, пов'язаних з мистецтвом, спортом та розвагами й відпочинком було надано на 38750,5 тис. грн (у 2019 – 50905,6 тис. грн).

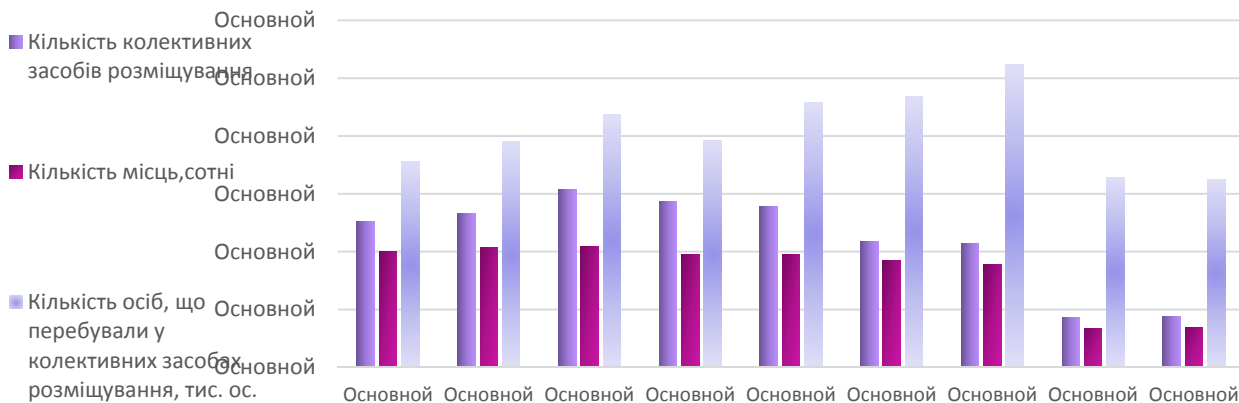


Рис. 3. Динаміка показників діяльності засобів розміщення в Полтавській області [1]

Санаторно-курортні та оздоровчі заклади

Роки	Санаторії та пансіонати з лікуванням		Санаторії-профілакторії		Будинки і пансіонати відпочинку		Бази та інші заклади відпочинку	
	всього	у них ліжок, тис.	всього	у них ліжок, тис.	всього	у них місць, тис.	всього	у них місць, тис.
2010	13	3,7	7	0,4	2	0,4	7	0,5
2011	13	3,7	6	0,4	2	0,4	7	0,6
2012	13	3,7	5	0,4	1	-	10	0,6
2013	13	3,7	5	0,4	1	-	11	0,7
2014	13	3,7	5	0,4	1	-	11	0,7
2015	13	3,7	2	0,3	1	-	12	0,7
2016	13	3,5	2	0,3	-	-	13	0,8
2017	13	3,4	2	0,3	-	-	12	0,8

Складено авторами за матеріалами: [1]

Частка даних послуг в Полтавській області на тлі України становить – 1,65% та 0,7% відповідно (середньорічний показник), а у 2019 році – 1,43% та 0,75%. Можна зробити висновок, що хоч Полтавщина і реалізувала кількість послуг більшу, ніж минулоріч, проте на рівні країни, частка області значно зменшилась, що свідчить про те, що Україна також не зупиняється на досягнутому розвитку

рівня реалізації послуг. Окремо потрібно сказати, що пандемія 2020 року вкрай негативно вплинула на реалізацію послуг в області. Полтавська область реалізувала всього лише 0,7% послуг з тимчасового розміщення та організації харчування від показника країни, що доводить, що області потрібно реалізовувати свої перспективи. Більш детальна інформація наведена в табл. 3.

Таблиця 3

Кількість реалізованих послуг поквартально в Полтавській області

	Обсяг реалізованих послуг, тис.грн	У т.ч. реалізовано послуг населенню, тис.грн	рік	квартал	Частка в обсязі України, %
Тимчасове розміщення, організація харчування	89493.5	75385.4	2018	1	1.5
	133772.4	99753.1	2018	2	1.8
	142477.7	107457.0	2018	3	1.7
	109537.2	87046.7	2018	4	1.5
	97517.6	81590.4	2019	1	1.3
	117444.5	82982.7	2019	2	1.4
	142254.8	102615.1	2019	3	1.5
	125754.9	103200.4	2019	4	1.5
	38870.2	21589.6	2020	1	0.7
15293.5	7117.1	2020	2	0.6	
Мистецтво, спорт, розваги, відпочинок	8243.1	5432.3	2018	1	0.6
	8830.1	5512.9	2018	2	0.7
	8336.7	5060.5	2018	3	0.6
	13340.6	8417.8	2018	4	0.9
	12594.6	6161.2	2019	1	0.8
	10138.2	5849.5	2019	2	0.6
	12324.1	6048.5	2019	3	0.7
	15848.7	9061.1	2019	4	0.9
	6944.5	3258	2020	1	0.4
1136	621.4	2020	2	0.2	

Складено авторами за матеріалами: [1]

Основними проблемами в розвитку туристичної галузі є відсутність позитивного

іміджу України в цілому та Полтавського регіону в тому числі. Ці фактори впливають

зокрема на відпочинок. Також великою проблемою для реалізації та туристичного продукту значущим недоліком є відсутність необхідних рекламних заходів, низька поінформованість споживачів.

Найголовнішим стримуючим фактором розвитку туризму в області для залучення інвестицій є недостатній розвиток саме житлово-комунального господарства в районних центрах та селищах області. Відсутність каналізаційних мереж та очисних споруд, а також газифікації та опалення в деяких населених пунктах дещо стримують інвесторів від вкладання капіталу в галузі, зокрема й туристичну, на Полтавщині. Тому ці питання залишаються найактуальнішими для вирішення на місцях.

Стосовно спеціальної інфраструктури, необхідно підкреслити, що пункти масової зупинки під час туристичних екскурсій, а також необхідних для їх проведення оглядових майданчиків – фактично відсутні. А більшість з тих, що можна знайти не відповідають сучасним вимогам, недостатньо облаштовані і мають низьку пропускну здатність [3].

Хоча впроваджуються програми розвитку туризму, галузь фінансується як з обласного, так із міських/районних бюджетів, але кількість спеціалістів даної сфери все ще залишається на невисокому рівні. Відтак розроблено та використовуються 20 офіційних туристичних маршрутів в області.

Проте мережа культури області на разі нараховує 1738 закладів та установ. Розвиток галузі в регіоні здійснюється за планом двох програм: Комплексної Програми розвитку культури, мистецтва та охорони культурної спадщини в Полтавській області на 2018-2020 роки та за Програмою збереження, вивчення та популяризації Більського городища на період 2018–2022 років. Дані програми були затверджені рішенням вісімнадцятої сесії сьомого скликання Полтавської обласної ради від 22 грудня 2017 року № 584.

На утримання галузі культури області з усіх рівнів бюджету виділені кошти в сумі 628411,0 тис. грн. На забезпечення організації та проведення культурно-мистецьких і просвітницьких заходів з обласного бюджету у поточному році виділено 6612,3 тис. грн. (дана сума у 3,2 рази перевищує минулорічну).

Для надання послуг туристам відкрито 145 музейних закладів, з них 38 комунальних, 1 національний та 106 музеїв, які працюють на громадських засадах. В них зберігається понад 500 тисяч експонатів, що належать до музейного фонду України.

Туристично-рекреаційний потенціал області успішно презентовано під час багатьох заходів:

- XXV туристичної виставки «NA STYKU KULTUR», 22-24 березня 2019 РОКУ В М. Лодзь, Польща.

- 25 ювілейної Міжнародної туристичної виставки UITT-2019, 27-29 березня 2019 року, м Київ.

- 4 Міжнародного туристичного тижня, конференції «Туризм як інструмент міжкультурної взаємодії», 11-12 квітня 2019 року, м. Одеса.

- VII Центральньо-Українського музейно-туристичного фестивалю та Міжрегіональної туристичної виставки, 19-20 квітня 2019 року, м. Кропивницький.

- XI Міжнародного туристичного форуму «Харків: партнерство і туризм», 24-26 травня 2019 року, м. Харків.

- Фестивалю «Чарівна симфонія козацтва», 31 серпня – 1 вересня 2019 року, с. Омельник.

- XVIII Міжнародної туристичної виставки-ярмарку «Тур'євроцентр», 19 вересня, м. Ужгород.

- 26 Міжнародного туристичного салону UITM «Україна», 2-4 жовтня 2019 року, м. Київ.

Станом на 2020 р. підготовлено проекти установчих документів та розглянуто на засіданні Кабінету Міністрів України питання про створення Всеукраїнського Центру вишивки та килимарства в смт Решетилівка, що передбачає підтримку ремесл та народних умільців, що в свою чергу буде ще однією сходинкою на шляху до підтримки та покращення стану туристичної галузі в регіоні. Місцеві органи самоврядування і надалі здійснюватимуть активну підтримку культурних ініціатив в області [2].

З метою визначення основних чинників впливу та формулювання стратегічних напрямків розвитку туристичної галузі Полтавської області, було проведено SWOT-аналіз. За його результатами можна зробити висновок, що Полтавщина має всі умови для того, щоб стати потужним туристичним центром. Керівництво області переконане, що туристична галузь може і повинна стати гарним джерелом для наповнень місцевих бюджетів та розвитку територій. Проте водночас, для активізації туризму в регіоні необхідним є залучення інвестицій в інфраструктуру, підтримка та відновлення історичних та культурних пам'яток, створення нових цікавих маршрутів та об'єктів. Місцева влада готова підтримати території, які прагнуть розвивати туризм як організаційно, так і фінансово.

Для того, щоб змінити негативний імідж України в цілому та Полтавського регіону зокрема щодо відпочинку, на нашу думку, необхідно розробити та впровадити ряд рекламних та стимулюючих заходів з метою створення нового іміджу, який би допоміг відкрити для масового рекреанта українські природні рекреаційні ресурси, культуру та етнос народу, що проживає на її просторах.

SWOT-аналіз Полтавської області

Сильні сторони (внутрішні)	Слабкі сторони (внутрішні)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Унікальна спадщина, яка несе загальноукраїнську та міжнародну цінність. 2. Наявність потенційно брендovих об'єктів і продуктів. 3. Економічно розвинений регіон. 4. Вигідне транспортне розташування (автошляхи та залізничні шляхи). 5. Наявність значної кількості об'єктів і територій заповідного фонду. 6. Власні енергетичні, промислові, будівельні потужності. 7. Досить високий рівень концентрації людського капіталу, наявність наукових. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Низька якість комерційних та окремих комунальних та муніципальних послуг. 2. Недостатній асортимент туристичних послуг. 3. Низька активність у сфері туризму, розвитку клієнто-орієнтованого малого та середнього бізнесу. 4. Низький рівень кооперації у сфері послуг. 5. Брак професійних кадрів у системі управління. 6. Неefективний маркетинг у сфері туризму та промоції.
Можливості (зовнішні)	Загрози (зовнішні)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Доступність сучасних інформаційних. Технологій та їхній подальший розвиток. 2. Збільшення попиту на туристичні. 3. Близькість обласних центрів та ринків збуту. 4. Подальший розвиток партнерських відносин з містами-побратимами та іншими регіонами. 5. Розвиток державно-приватного партнерства. 6. Зацікавленість проектами розвитку туризму з боку громадських організацій. 7. Зацікавленість історико-культурною спадщиною з боку української діаспори, та зарубіжних представників інших національних меншин. 8. Альтернативні джерела фінансування проектів. 9. Співпраця з іншими регіонами. 10. Наявність постійного попиту з боку жителів області. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Неналежний стан транспортної інфраструктури країни, низька якість послуг з перевезення. 2. Неможливість фінансування проектів через нерівноцінний розподіл бюджету «центр-регіони». 3. Конкуренція з боку інших міст і регіонів України. 4. Неefективне державне управління туристичною галуззю в цілому. 5. Поглиблення макроекономічних кризових явищ на національному та світовому ринках. 6. Відсутність підтримки ініціатив місцевої влади у сфері розвитку туризму з боку бізнесу та громадськості, центральних органів влади.

Дуже важливим кроком для розвитку туристичного потенціалу Полтавського регіону стало підписання Меморандуму про співпрацю 16 громад Кобеляцького, Новосанжарського, Решетилівського та Козельщинського району, що дозволить вивести розвиток туризму на новий якісний рівень завдяки кооперації та взаємопідтримці даних районів [5].

Згідно стратегії розвитку туризму та курортів у Полтавській області на 2019 – 2029 роки пріоритетними напрямками розвитку туристичної галузі Полтавщини у довгостроковій стратегічній перспективі визначаються види туризму, наведені в Таблиці 5.

Таблиця 5

Пріоритетні напрями розвитку туристичної галузі Полтавщини

Вид туризму	Зміст стратегії/перспективи
Пізнавальний туризм	Розвиток головних туристичних магнітів регіону: музею-заповідника українського гончарства в Опішному, заповідника «Більськ», музею-заповідника М.В. Гоголя, Полтавського краєзнавчого музею імені Василя Кричевського та унікальної вишивки «білим по білому» з технікою виготовлення квіткових гобеленів у м. Решетилівці, тощо
Подієвий туризм	Організація та проведення вже традиційних для регіону заходів: гастрономічної гостинності Полтавщини, Дня Європи, «Гелон-фесту», Решетилівської весни, Купальських гулянь на батьківщині М.В. Гоголя, Меридіану, Відпочивайте на Полтавщині

Вид туризму	Зміст стратегії/перспективи
Діловий туризм	Облаштування конференц-залів на базі Полтавського краєзнавчого музею імені Василя Кричевського, Історико-культурного заповідника «Більськ», Національного музею-заповідника М.В. Гоголя
Сільський зелений туризм	Надання підтримки у створенні та популяризації об'єктів сільського зеленого туризму на території с. Більськ, с. Кривої руди, с. Пивихи, м. Кременчука, смт Нових Санжар, м. Миргорода, м. Хорол та м. Зінькова.

Складено авторами за матеріалами: [3]

Зрозуміло, що з метою збільшення обсягів інвестування, кількості робочих місць, надходжень до бюджетів усіх рівнів, зростання якості життя населення необхідно створювати сприятливі умови, які б допомагали в залученні зовнішніх та внутрішніх інвестицій, а також грантів (зокрема, Європейського фонду розвитку українського села) для впровадження інвестиційних та інноваційних проєктів, що були б спрямовані на розвиток та покращення туристичної інфраструктури, підтримку середнього та малого підприємництва у сфері туризму і діяльності курортів, забезпечення їх просування, що в свою чергу допомогло б галузі

розвиватися в цілому та надавати покращені послуги.

З метою популяризації туризму на Полтавщині також було розроблено новий туристичний логотип Полтави. На сайті «Полтава туристична» розмістили його зображення, яке хотіли б використовувати під час проведення офіційних заходів, а також друкувати на листівках та зображати на сувенірах міста. Зазначається, що для міського бюджету розробка логотипу нічого не коштувала. Логотип поєднує у собі елементи герба міста та квітковий розпис. Виконано його у формі літери «П» зеленого кольору (рис.5) [4].



ПОЛТАВА

Рис. 5. Туристичний логотип Полтави [4]

Вважаємо, що для розвитку туризму в регіоні необхідно:

- здійснювати підготовку кваліфікованих спеціалістів;
- здійснювати рекламно-інформаційну підтримку;
- продовжувати реалізовувати програми із захисту довкілля та культурної спадщини і надбань народу;
- постійно співпрацювати з вищими навчальними закладами області щодо підготовки фахівців туристичної галузі шляхом співпраці в організації практичних та організаційно-масових заходів;
- удосконалювати систему підготовки кадрів для сфери туризму і діяльності курортів шляхом проведення семінарів, «круглих столів», конференцій тощо для представників туристичного бізнесу області.

Для того, щоб подолати невідповідність об'єктів туристичної інфраструктури та туристичних послуг сучасним вимогам щодо технічної та функціональної якості, необхідно здійснювати моніторинг туристичних ресурсів області, формувати та вводити відповідний облік. Це забезпечить збереження та раціональне й ефективне використання цінних туристичних ресурсів області, їх доступність для всіх категорій населення, формування сприятливого туристичного іміджу, а також допоможе створити передумови для формування конкурентоспроможного обласного туристичного продукту.

Виконання вищезазначених завдань зумовить прискорений розвиток рекреаційно-туристичного комплексу області, зробить його конкурентоспроможним, життєздатним та самоокупним, створить сприятливий клімат для споживача та зацікавленість для інвесторів.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE TOURIST MARKET OF POLTAVA REGION

Irina Shamara, Ph.D (Economics), Associate Professor, V. N Karazin Kharkiv National University, 6, Svobody Sq., Kharkiv, Ukraine, 61022, email: shamara@karazin.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000000224319185>

Hanna Haponenko, Ph.D (Economics), Associate Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Svobody sq., 6, Kharkiv, Ukraine, 61022, e-mail: a.i.gaponenko@karazin.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8998-4795>

Marharyta Levina, std., V. N. Karazin Kharkiv National University, Svobody sq., 6, Kharkiv, Ukraine, 61022, email: rita.lyova@gmail.com

In today's world, recreation and tourism have a greater social value. The development of tourism activities in the region is part of the socio-economic complex, and directly affects sectors such as industry, trade, transport, agriculture and production of consumer goods and is one of the promising areas in the formation of the economy's GDP. It is the existing tourist resources and the main objects of tourist infrastructure that create the need for a detailed study and analysis of their state of use and prospects in tourist activity. The article analyzes the current state of development, problems and prospects of the tourism industry of Poltava region. The subject of the article is the peculiarities of tourism development in Poltava region. The aim is to identify the features, problems and prospects of tourism development in Poltava region. Tasks: identification of features of the market of tourist services of Poltava region and prospects of development of tourist services. General scientific methods are used: analytical, static, descriptive, comparative. The following results were obtained: based on the study, it was found that Poltava region has a strong tourism potential, but also has weaknesses in tourism development. It is proved that Poltava region can offer competitive tourist products in all promising tourist areas and has all the opportunities to successfully enter the tourist market, provided that the existing problems are overcome. Conclusions: it is necessary to increase the level of the main areas of stimulating tourism, which will strengthen the economy, fill the budget, create a strong tourism industry and preserve the historical and cultural heritage.

Key words: dynamics of tourist flows, tourism industry, tourism, tourist infrastructure, tourist market, SWOT-analysis.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА ПОЛТАВСКОЙ ОБЛАСТИ

Шамара Ирина Николаевна, канд.экон.наук, доцент, Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина, пл. Свободы, 6, г. Харьков, Украина, 61022, email: shamara@karazin.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000000224319185>

Гапоненко Анна Игоревна, канд.экон.наук, доцент, Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина, площадь Свободы, 6, г. Харьков, Украина, 61022, e-mail: a.i.gaponenko@karazin.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8998-4795>

Левина Маргарита Алексеевна, студентка, Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина, пл. Свободы, 6, г. Харьков, Украина, 61022, e-mail: rita.lyova@gmail.com;

В современном мире отдых и туризм несут в себе в большей степени социальную ценность. Развитие туристической деятельности в регионе является частью социально-экономического комплекса, и непосредственно влияет на такие секторы, как промышленность, торговля транспорт, сельское хозяйство и производство товаров народного потребления и является одним из перспективных направлений в формировании ВВП экономики. Именно имеющиеся туристические ресурсы и главные объекты туристической инфраструктуры создают необходимость для детального изучения и анализа их состояния использования и перспектив в туристической деятельности. В статье анализируется современное состояние, проблемы и перспективы туристической индустрии Полтавской области. Предметом исследования статьи являются особенности развития туризма в Полтавской области. Цель состоит в выявлении особенностей, проблем и перспектив развития туризма в Полтавской области. Задача: выявление особенностей рынка туристических услуг Полтавщины и перспектив развития туристических услуг. Используются общенаучные методы: аналитический, статический, описательный, сравнительный. Получены следующие результаты: на основе проведенного исследования, было выявлено, что Полтавщины имеет большой туристический потенциал, однако имеет и слабые стороны в развитии туризма. Доказано, что Полтавская область может предложить конкурентоспособные туристические продукты по всем перспективными туристическими направлениями и имеет все возможности успешного выхода на туристический рынок при условии преодоления имеющихся проблем. Выводы: необходимо повышение уровня основных направлений стимулирования туристической деятельности, что будет способствовать укреплению экономики, наполнению бюджета, созданию мощной туристической отрасли и сохранению историко-культурного наследия.

Ключевые слова: динамика туристских потоков, индустрия туризма, туризм, туристическая инфраструктура, туристический рынок, SWOT-анализ.

Література

1. Головне управління статистики у Полтавській області. Офіційний веб-сайт. URL: <http://pl.ukrstat.gov.ua>
2. Про здобутки сфери культури області. URL: <http://www.poltavaculture.gov.ua/upravlinnya/zviti-pro-robotu/1863-pro-zdobutki-sferi-kulturi-oblasti.html>
3. Стратегія розвитку туризму та курортів у Полтавській області на 2019 – 2029 роки. // Полтавська обласна державна адміністрація департамент культури і туризму. URL: <http://poltavaculture.gov.ua/uk/informatsiia/zahalna-informatsiia1/219-stratehiya-rozvytku-turyzmu-ta-kurortiv-u-poltavskiy-oblasti-na-2019-2029-roky>
4. Туристичний логотип Полтави. URL: <https://tribuna.pl.ua/news/turistichnij-logotip-poltavi-stvoriv-ukrayinofob/>.
5. Чотири райони Полтавщини створюють потужний туристичний кластер. URL: <http://oblrada.pl.ua/index.php/the-news/10034-chotiri-rajoni-poltavschini-stvorjat-potuzhnij-turistichnij-klaster>
6. Babenko, V. O., Petuhova, V. O., Perepelitsia, A. S. Forming of informatization strategic prospects for Ukraine in conditions of world economy globalization. *Scientific Bulletin of Polissia*. 2017. Vol. 1, No. 2 (10). P. 24-34. [https://doi.org/10.25140/2410-9576-2017-1-2\(10\)-24-34](https://doi.org/10.25140/2410-9576-2017-1-2(10)-24-34)
7. Babenko V., Perevozova I., Kravchenko M., Krutko M., Babenko D. Modern processes of regional economic integration of Ukraine in the context of sustainable development. *Modern processes of regional economic integration of Ukraine in the context of sustainable development. E3S Web Conf.* 2020. 166, P. 12001. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202016612001>.
8. Haponenko H. I., Kravchuk I. I., Kravchuk I. A., Shamara I. M., Marchuk N. A. The information means to promotion green tourism. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*. 2019. Vol 4, No 31. P. 497-505. <https://doi.org/10.18371/fcapter.v4i31.191003>

References

1. General Statistics Service of Poltava region. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. About achievements of sphere of culture of area. Available at: <http://www.poltavaculture.gov.ua/upravlinnya/zviti-pro-robotu/1863-pro-zdobutki-sferi-kulturi-oblasti.html>
3. Strategy for the development of tourism and resorts in the Poltava region for 2019 – 2029. Available at: <http://poltavaculture.gov.ua/uk/informatsiia/zahalna-informatsiia1/219-stratehiya-rozvytku-turyzmu-ta-kurortiv-u-poltavskiy-oblasti-na-2019-2029-roky>
4. Tourist logo of Poltava. Available at: <https://tribuna.pl.ua/news/turistichnij-logotip-poltavi-stvoriv-ukrayinofob/>.
5. Four districts of Poltava region will create a powerful tourist cluster. Available at: <http://oblrada.pl.ua/index.php/the-news/10034-chotiri-rajoni-poltavschini-stvorjat-potuzhnij-turistichnij-klaster>
6. Babenko, V. O., Petuhova, V. O., Perepelitsia, A. S. (2017). Forming of informatization strategic prospects for Ukraine in conditions of world economy globalization. *Scientific Bulletin of Polissia*, Vol. 1, No. 2 (10), P. 24-34. [https://doi.org/10.25140/2410-9576-2017-1-2\(10\)-24-34](https://doi.org/10.25140/2410-9576-2017-1-2(10)-24-34)
7. Babenko V., Perevozova I., Kravchenko M., Krutko M., Babenko D. (2020) Modern processes of regional economic integration of Ukraine in the context of sustainable development. *Modern processes of regional economic integration of Ukraine in the context of sustainable development. E3S Web Conf.*, 166, 12001. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202016612001>.
8. Haponenko H. I., Kravchuk I. I., Kravchuk I. A., Shamara I. M., Marchuk N. A. (2019) The information means to promotion green tourism. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*. Vol 4, No 31, P. 497-505. <https://doi.org/10.18371/fcapter.v4i31.191003>

СІЛЬСЬКИЙ ТУРИЗМ ТА ЙОГО ГЕОПРОСТОРОВА ОРГАНІЗАЦІЯ НА ПОЛТАВЩИНІ

Шуканова Анжела Анатоліївна

канд. пед. наук, доцент

Полтавський національний педагогічний університет імені В. Г. Короленка

вул. Остроградського 2, Полтава, Україна, 36003

e-mail: shukanova0707@gmail.com

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-9520-713X>

Вішнікіна Любов Петрівна

докт. пед. наук, доцент

Полтавський національний педагогічний університет імені В. Г. Короленка

вул. Остроградського 2, Полтава, Україна, 36003

e-mail: lpvishnikina@gmail.com

ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-0976-5512>

Федій Олександр Анатолійович

канд. пед. наук, доцент

Полтавський національний педагогічний університет імені В. Г. Короленка

вул. Остроградського 2, Полтава, Україна, 36003

e-mail: fediy.alexander@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4879-9523>

Стаття присвячена актуальній наразі проблемі розвитку сільського туризму на всеукраїнському та регіональному рівнях. У роботі здійснено огляд публікацій, присвячених сільському туризму, який довів, що дослідження розвитку та геопросторової організації сільського туризму у Полтавській області вимагає подальших розвідок; проаналізовано вітчизняну законодавчу базу, яка є підґрунтям розвитку сільського туризму; висвітлено наукові підходи до понятійно-термінологічного апарату сільського туризму; систематизовано об'єкти туристичного інтересу. За результатами проведеного дослідження з'ясовано тлумачення поняття «сільський туризм» у вузько-предметному розумінні (форма рекреаційно-туристичного непрофесійного підприємництва сільських жителів на сільських територіях із збереженням їх природної і культурної самобутності із демонстрацією туристам традиційного сільського способу життя) та у широкому розумінні (будь-які форми проведення вільного часу туристами та екскурсантами в сільському середовищі, як території поза містом включно лучно-лісові території та акваторії). Для виокремлення закладів розміщення сільського туризму запропоновано керуватися Мінімальними міжнародними стандартами якості Європейської федерації сільського туризму EuroGites, адаптованими до прийнятих в Україні типів поселень. На прикладі Полтавської області узагальнено різноманітні пропозиції типів садиб сільського туризму за переважаючими послугами. За даними відкритих Інтернет-джерел та офіційними даними Полтавської обласної та районних державних адміністрацій побудовано карту «Садиби та послуги сільського туризму в Полтавській області», на основі аналізу якої виділено 6 центрів сільського туризму області (Опішнянський, Диканський, Ново-Санжарський, Великобагачанський, Кременчуцький, Березоворудський) та їх туристичну спеціалізацію. Решетилівський район названо як найбільш перспективний, але не реалізований у сфері сільського туризму. Визначено потенціальні напрямки розвитку сільського туризму на Полтавщині.

Ключові слова: сільський туризм, сільський зелений туризм, заклади розміщення, геопросторова організація, Полтавська область.

Постановка проблеми. У сучасному урбанізованому суспільстві існує підвищений попит на послуги сільського туризму. Це пояснюється тим, що частка міських жителів у населенні України і світу весь час зростає, а умови проживання в містах погіршуються. Не випадково 2020 рік Національною туристичною організацією України було оголошено роком розвитку туризму в регіонах та сільських територіях.

Варто зазначити, що найбільш впливовою у цій сфері в Європі є Європейська федерація

сільського туризму (European Federation of Rural Tourism EuroGites), що об'єднує 35 професійних організацій із 27 країн. У вітчизняному просторі визначну роль відіграє громадська організація «Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні», яка розробила програму добровільної категоризації «Українська гостинна садиба» та екомаркування «Зелена садиба».

Полтавська обласна рада не залишилася осторонь щодо розвитку сільського туризму. Нею було затверджено «Стратегію розвитку

туризму та курортів у Полтавській області на 2019-2029 рр.», у якій розвиток сільського зеленого туризму визначено як один із пріоритетних напрямів туристичної галузі Полтавщини у довгостроковій стратегічній перспективі.

Отже, проблема розвитку сільського туризму наразі є доволі актуальною й вимагає сучасних підходів до її розв'язання як на всеукраїнському, так і на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В останні роки сільський туризм окремих територій України став об'єктом досліджень вітчизняних науковців. Праці відповідної тематики В. Кицяка, М. Рутинського та Ю. Зінька присвячені переважно Карпатському регіону, праці М. Костиці – Житомирській області [1]; Т. Лужанської – Закарпаттю [2].

У монографії Л. Забуранної та А. Кулік (2013) досліджено діяльність підприємств сільського зеленого туризму АР Крим та розкрито їхні регіональні особливості [3]. У дисертаційному дослідженні А. Печенюк (2018) обґрунтовано наукові засади розвитку господарств і малих підприємств сільського зеленого туризму та розроблено практичні рекомендації щодо вдосконалення системи управління ними, а також досить детально проаналізовано сільський туризм Хмельницької області [4]. Автором пропонується розділити поняття «сільський зелений туризм як підприємницька діяльність» та «сільський зелений туризм як форма особистого селянського господарства» з метою удосконалення статистичного обліку.

Теоретико-методичні засади та прикладні положення формування стратегії розвитку сфери сільського зеленого туризму розкрито в науковому дослідженні В. Пеньковського (2017), який під сільським зеленим туризмом розуміє галузь сільської економіки, вид зайнятості та середовище здійснення підприємницької діяльності із рядом особливостей, зокрема його організації на базі сільських агроосель (агросадіб) [5, с. 21]. У цій роботі досліджується функціонування господарств та малих підприємств у сільському туризмі Херсонської області.

Проблеми розвитку сільського туризму в Полтавській області залишаються мало дослідженими та представлені поодинокими розвідками. У публікації В. Маховки акцентується увага на наявних туристично-рекреаційних ресурсах, перевагах та чинниках розвитку сільського зеленого туризму Полтавщини, пропонується розглядати зелений туризм як сукупність агрорекреаційного, сільського, екологічного та фермерського туризму [6, с. 133].

У навчальному посібнику за загальною редакцією В. Толкованової, І. Черниш та Т. Журавля (2019) наведено приклади співробітництва сільських територіальних

громад Полтавської області у сфері туризму [7]. У публікації О. Галич та І. Шевченко (2010) сільський зелений туризм розглядається як форма діяльності фермерського господарства або особистого підсобного господарства. Автори посібника привертають увагу до проблеми статистики й обліку садіб, які пропонують сільський туризм, оскільки основна їх частина перебуває «у тіні». Вони зазначають, що надто часто агрооселями називають туристичні комплекси, які за суттю не є такими (наприклад, невеликі приватні готелі у сільській місцевості або навіть і у містах) [8, с. 42-43].

Відповідно до зазначеного вище й на підставі узагальнення наукових підходів до визначення сутності категорії «сільський туризм» та його різновидів, варто зазначити, що дослідження розвитку сільського туризму у Полтавській області залишається актуальною проблемою і вимагає подальших розвідок.

Мета статті. На основі аналізу розміщення закладів та різновидів послуг сільського туризму Полтавської області з'ясувати сутність і геопросторову організацію сільського туризму, виокремити пункти й центри його розвитку.

Методи дослідження. У процесі дослідження було використано методи теоретичного узагальнення підходів до визначення поняття «сільський туризм»; метод аналізу та синтезу щодо визначення типів садіб за переважаючими послугами, кількісного аналізу показників розподілу садіб сільського туризму. Картографічний метод було застосовано для побудови інтерактивної карти на базі сервісів Google Maps з метою з'ясування геопросторової організації сільського туризму Полтавської області. Інформаційною основою дослідження стали: дані відкритих джерел – сайти бронювання (Booking.com.ua, Nochi.com.ua та ін.); вебпортали зеленого туризму (Green.vsitury.com.ua, Ruraltourism.com.ua; офіційні дані Департаменту культури і туризму Полтавської облдержадміністрації та секторів культури і туризму районних держадміністрацій. Крім того, актуальним джерелом інформації стали інтерв'ю із власниками садіб, спостереження за їхньою роботою під час участі в освітньому проєкті «Бізнес-інкубатор у сфері сільського зеленого туризму Полтавської області» (2020 р.).

Виклад основного матеріалу дослідження.

Про активний розвиток сільського туризму свідчить множинність підходів до його визначення та розуміння сутності. Одним із найбільш вживаних термінів, що відповідають цьому поняттю є «сільський зелений туризм». Саме він підкреслює аграрну та екологічну спрямованість такого виду туризму. Проте, не зважаючи на високу популярність та поширеність даного терміну, на законодавчому рівні в Україні екологічний (зелений) і сільський туризм розглядаються як

окремі види туризму [9]. Втім, ми вважаємо, що таке сполучення дещо звужує сферу сільського туризму. Тому в аспекті удосконалення понятійно-термінологічного апарату, на нашу думку, доцільно розглядати такий туризм як форму не сільськогосподарського (тобто альтернативного і додаткового по відношенню до основної сільськогосподарської діяльності), а саме рекреаційно-туристичного непрофесійного підприємництва в сільській місцевості, яке органічно поєднується із іншими видами туризму – екологічним, гастрономічним, екстремальним, етнографічним, агротуризмом, подієвим тощо. І саме з огляду на його непрофесійність такий вид туризму потребує організаційної, інформаційної та податкової підтримки в сучасних умовах наростання кризових та депресивних явищ у сільській місцевості.

Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України опікується саме «сільським туризмом», розглядаючи його як один із різновидів господарської діяльності та інструмент ефективнього розвитку сільської території [10]. В діяльності Національної туристичної організації України використовується термін «сільський туризм» як окремий елемент сталого і відповідального туризму (Sustainable tourism) [11].

Водночас громадська організація «Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні» у 1996 р. ініціювала започаткування саме «сільського зеленого туризму» і продовжує сприяти його розвитку дотепер як нового виду діяльності сільського та відпочинку міського населення [12].

У Законі України «Про особисте селянське господарство» [13], прийнятому у 2003 р. вперше на законодавчому рівні вжито термін «сільський зелений туризм» у контексті ведення господарської діяльності особистого селянського господарства як один із напрямків використання його майна.

Отже, можемо констатувати, що у вітчизняному правовому полі, наукових дослідженнях і підприємницькій практиці усталеними є поняття «сільський туризм» та «сільський зелений туризм», які вживаються як синоніми. Втім, чи всі садиби, задіяні в сільському туризмі є «зеленими»? Очевидно, що відповідь на це питання має лежати в площині екологічної сертифікації, оскільки лише така сертифікація може засвідчити екологічно сприятливий спосіб ведення господарства.

В Україні екологічна сертифікація послуг тимчасового розміщення відповідно до національного стандарту ДСТУ ISO 14024 стала доступною з 2011 року. Добровільну екологічну сертифікацію і маркування готельного бізнесу знаком «Зелений журавлик» запровадила громадська організація «Жива планета», а маркування знаком «Зелена Зірка» –

Всеукраїнська спілка екологічного маркування «Зелена Зірка». Проте, станом на 1.08.2020 р. в реєстрах чинних екологічних сертифікатів серед послуг щодо тимчасового розміщення та організації відпочинку обох згаданих громадських організацій такі об'єкти відсутні. Дотепер подібні позначки є лише інструментом зеленого маркетингу, оскільки з огляду на добровільність і недержавність маркування вони не зазнали широкого поширення в Україні та використовуються безконтрольного. Тому приставка еко- до об'єктів сільського туризму є самодекларацією їх власників і може вводити в оману споживачів послуг сільського туризму через сприйняття його в якості зеленого.

Отже, словосполучення «сільський зелений туризм» вказує на те, що, по перше, тип місцевості надання туристичних послуг – сільські території, тобто території, які лежать поза межами міста. По друге, вказує на зелений спосіб ведення туристичного та сільського господарства – екологічний, стійкий. Зазначимо, що за функціонально-господарським підходом, який розкриває економічну сутність даного поняття, складовою сільської території визнають невеликі міста (селища міського типу), якщо вони є складовими господарсько-виробничої системи або економічними, адміністративними, культурними, центрами для інших населених пунктів сільської території [14, с. 95]. Також до сільських територій відносяться не лише землі сільськогосподарського призначення, а й лісові насадження, луки та інші території, що вкриті природною рослинністю. Саме тому в ряді країн сільське та лісове господарство об'єднані в одне міністерство (Болгарія, Італія, Словенія, Туреччина та ін.).

Поняття «зеленого туризму» давно вийшло за межі вимог дотримання суто екологічних критеріїв з охорони навколишнього середовища, що передбачає заборону застосування отрутохімікатів, підвищені вимоги до чистоти повітря та води, енергозбереження, відповідного поводження з відходами тощо. Наразі воно передбачає дотримання принципів сталого (збалансованого) розвитку громад та територій, підтримання здорового способу життя.

В українському законодавстві та сучасній туристичній практиці спостерігається множинність термінів для означення закладів розміщення та пов'язаних з ними послуг в сільській місцевості. На наш погляд це зумовлено з одного боку специфікою та дрібномасштабністю цього виду підприємницької діяльності, з іншого – рекламною стратегією власників садиб, спрямованою на позиціонування унікальності та автентичності свого туристичного продукту, що виявляється в зміщенні акцентів на один з

його аспектів як-от екологічність, етнічність, оздоровлення, традиційність, сімейність, гастрономія (домашня їжа), активний відпочинок, камерність (спокій та можливість усамітнення), індивідуальний підхід, привітність тощо.

Вважаємо, що в аспекті нашого дослідження найбільш прийнятним є використання терміну «сільський туризм» у вузько-предметному його

розумінні, як туризм на сільських територіях із збереженням їх природної та культурної самобутності. Такий туризм має багато різновидів і форм, які доцільно розкрити через об'єкти туристичного інтересу, що становлять головну мету подорожі в сільському туризмі та в узагальненому вигляді представлені нами на рис. 1.



Рис. 1. Матриця «Сільський туризм (rural tourism)»

Бачення сільського туризму як форми сталого туризму покликане накласти обмеження на масштаби здійснення та методи організації туристичної діяльності, оскільки існує проблема так званого надлишкового туризму, коли надмірний туристичний потік спричиняє деградацію природного і соціокультурного середовища сільської території.

Завданням місцевої громади і держави є відслідковування появи таких «гарячих точок» й спрямування громадських зусиль та адміністративного ресурсу не на підтримку і популяризацію сільського туризму, а навпаки, на його стримування. Тому створення інтерактивних карт розташування сільських садиб є першим необхідним кроком (приклад такої карти Полтавської області буде наведено нижче).

У Законі України «Про особисте селянське господарство» зазначено, що «члени особистого селянського господарства здійснюють діяльність на свій розсуд і ризик у межах встановленого правового господарського порядку, дотримуючись вимог цього Закону, законів України, інших нормативно-правових актів» [13]. Разом з тим, у наступному реченні Закону вказано, що діяльність, пов'язана з веденням особистого селянського господарства, не відноситься до підприємницької діяльності. Враховуючи те, що власники садиб зеленого туризму, керуючись правовими нормами, не реєструються як фізичні особи-підприємці, моніторинг фінансового стану та обсягів

надання послуг сільського зеленого туризму ускладнюється.

Наразі збір достовірної статистичної інформації щодо обсягів туристичних потоків та їхньої сезонної динаміки суттєво ускладнює той факт, що переважна більшість агросадиб не належить до колективних засобів розміщення, оскільки вони мають невелику загальну кількість місць для ночівлі – 9 і менше. Відповідно до такого, господарі часто позиціонують свої заклади як міні-готелі (наприклад, «Фортеця» в смт Котельва, «Стожари» в смт Нові Санжари), або називають їх інакше, уникаючи в назві їхнього типу слова «готель».

Втім, садиви сільського туризму належать не до готельних засобів розміщення. Зазначення у назві закладу кількості зірок готелю та рівня професійного обслуговування є підставою для виключення цих об'єктів із категорії сільського туризму (у вузькому значенні терміну), оскільки вони переходять у категорію готелей, розміщених в сільській місцевості. Прикладом міні-готелей як об'єктів туризму на сільських територіях можуть бути «Fortuna Inn**» (сmt. Велика Багачка), «Версальський дворик**» (м. Глобино), «Хутір Гоголя***» (с. Великі Сорочинці). Вони є проявом сільського туризму у широкому розумінні, як форми проведення вільного часу туристами та екскурсантами в сільському середовищі.

Існуюче правове поле зобов'язує названі вище заклади проходити категоризацію

відповідно до вимог ДСТУ 4269:2003 «Послуги туристичні. Класифікація готелів», адже в статті 19 Закону України «Про туризм» забороняється надавати послуги з розміщення без наявності свідоцтва про встановлення відповідної категорії. Для всіх інших об'єктів, призначених для надання послуг з тимчасового розміщення, стандарти відсутні, що унеможливає встановлення для них категорій, які б мали юридичну силу.

Зважаючи на описану вище правову колізію, при проведенні дослідження ми користувалися Мінімальними міжнародними стандартами якості Європейської федерації сільського туризму EuroGites для закладів розміщення в сільському туризмі. Однією з вимог є сільське оточення житла, де зазначено, що заклад повинен бути розташований в сільській місцевості, в селі чи в маленькому містечку (<5000 жителів в селі / місті або в дуже типових / традиційних кварталах). При цьому туризм не є основним або домінуючим видом діяльності або джерелом доходу в найближчому районі (співвідношення «місця розміщення туристів / жителі» не повинно перевищувати один до одного) [15].

В Україні аналогами європейських містечок стали селища міського типу, наявне населення яких перевищує 2 тис. осіб. Окремі з них в адміністративно-територіальному поділі області мають статус міст районного значення. На нашу думку садиби, що розташовані в селищах міського типу, які ще за радянських часів виникли як центри з виробництва та переробки сільськогосподарської продукції, а зараз залишаються оточеними сільськогосподарськими ландшафтами, доцільно відносити до садиб сільського туризму.

Відтак до аналізу не включалися садиби, розташовані в місті-курорті Миргород і навколо нього. Це пояснюється тим, що вони не виконують функції притаманні сільському туризму. Винятком є котедж «Кибинська садиба» в с. Кибинці поблизу м. Миргород, який є центром зеленого оздоровчого туризму.

Узявши за основу напрямки надання послуг садибами сільського туризму на території Полтавської області ми виокремили такі їхні типи: садиби екскурсійного обслуговування, тимчасового розміщення туристів, надання послуг із харчування (гастрономічні) та надання рекреаційних послуг (рис. 2).

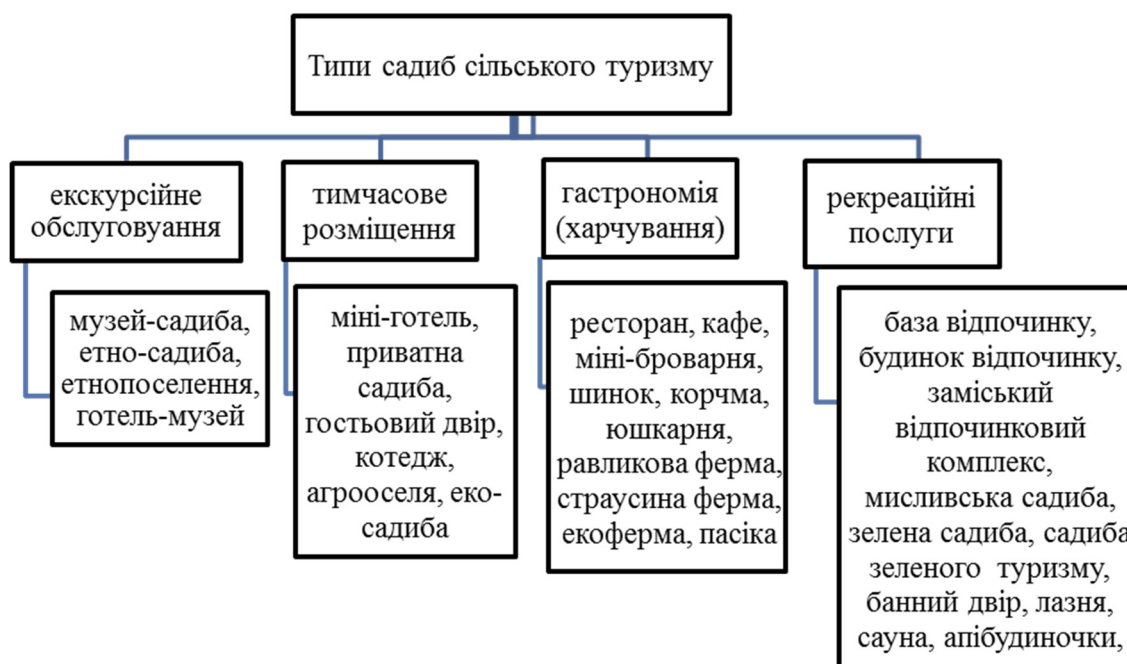


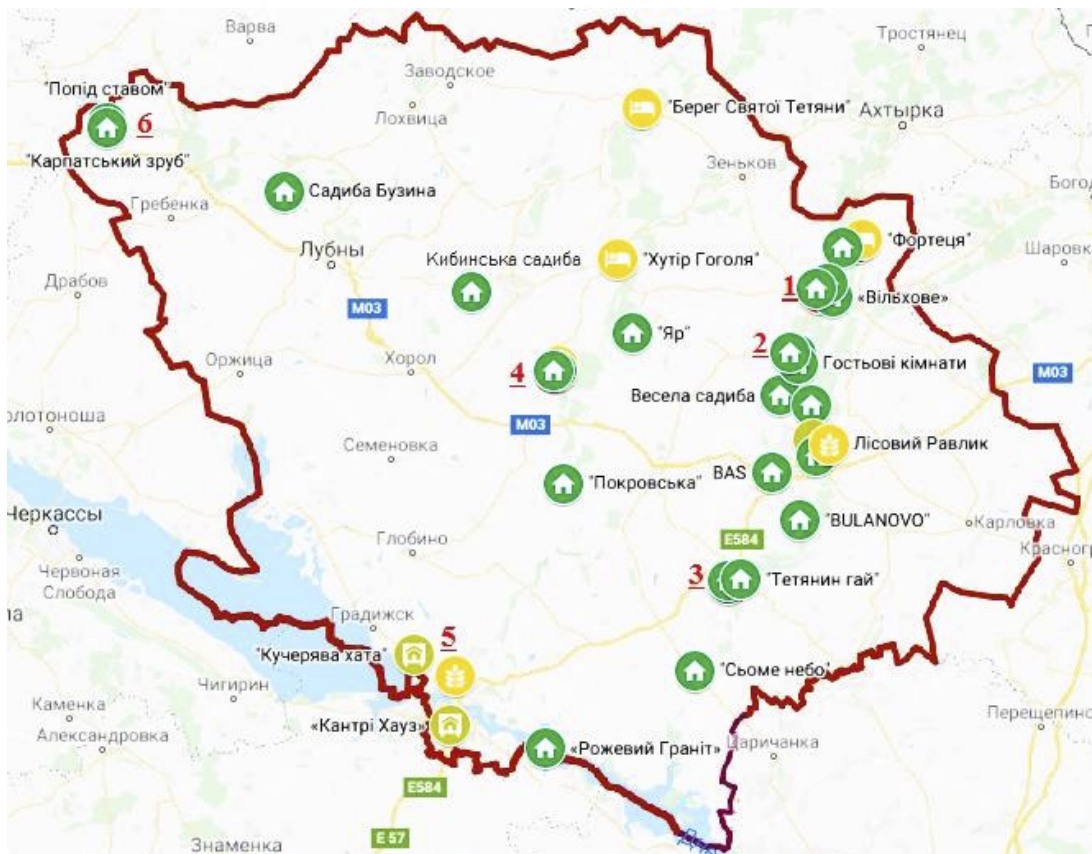
Рис. 2. Типи садиб сільського туризму за переважаючими послугами

Варто зазначити, що садиби зеленого туризму, як правило, надають весь комплекс послуг із розміщення, харчування, екскурсійного обслуговування і рекреації. Водночас є садиби де відсутній один із елементів, наприклад розміщення, як от етно-садиба «Кучерява хата» (с. Недогарки), «Country House» (с. Чечелеве) або харчування.

До вузько-спеціалізованих садиб сільського туризму відносяться: Музей-садиба родини

Пошивайлів (с. Опішне) – лише екскурсійне обслуговування; база відпочинку «Два дубки» (с. Вакуленці) – оренда альтанок, кемпінг зони та відповідного обладнання; равликів ферма «Лісовий Равлик» (с. Терентіївка) і страусина міні-ферма родини Яценків (с. Піщане) – екскурсії з дегустацією.

Географія поширення різних типів садиб та послуг сільського туризму в межах Полтавської області представлені на рис. 3.



Умовні позначення:

- | | |
|---|---|
| <p>Цифрами позначено центри сільського туризму:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Опішнянський 2. Диканський 3. Ново-Санжарський 4. Великобагачанський 5. Кременчуцький 6. Березоворудський | <p>Садиби та послуги сільського туризму:</p> <ul style="list-style-type: none"> традиційна садиба із комплексом послуг та розміщенням екскурсійна садиба (без послуг розміщення) міні-готель із категорією музей-садиба екскурсійна ферма (без послуг розміщення) база відпочинку із можливістю розміщення в кемпінгу |
|---|---|

Рис. 3. Садиби та послуги сільського туризму в Полтавській області

Проаналізувавши розміщення садиб сільського туризму в межах області, можна зробити висновок, що вони розташовані переважно в меридіональному напрямку. Це можна пояснити тим, що садиби концентруються вздовж найбільших річок Полтавщини – Псла, Ворскли, Сули, які є притоками Дніпра.

Так в долині р. Ворскли, від міні-готелю «Фортиця» та гостинної садиби «Щаслива оселя» у смт Котельва на півночі до приватного пансіону «Сьоме небо» у м. Кобеляки на півдні, розташовано 24 із 41 або 58,5% включених до аналізу об'єктів. Домінантною виступають Опішнянський (рис. 4), Диканський та Ново-

Санжарський центри (рис. 5) сільського туризму.

В Опішнянському центрі привертає до себе увагу Меморіальний музей-садиба гончарської родини Пошивайлів. Гончарське подружжя Гаврило та Явдоха Пошивайлів ще на початку 1970-х років створили перший в Україні приватний музей кераміки, або як його тоді називали домашній Музеї кераміки. В Опішні в ЕтноСадибі-музеї «Лялина Світлиця» туристам пропонують автентичні борщики з печі, кількість яких під час щорічного етнофестивалю-квесту «Борщик у глиняному горщику» доходить до 100 різновидів. Етнопоселення «Старий хутір» пропонує

розміщення в хатах, збудованих у 1914-1930 роках, міні-ставок із рибою, крафтове пиво із власної міні-броварні та продукти з еко-ферми,

Отже, туристичною спеціалізацією Опішнянського центру сільського туризму є етнокультурний туризм.

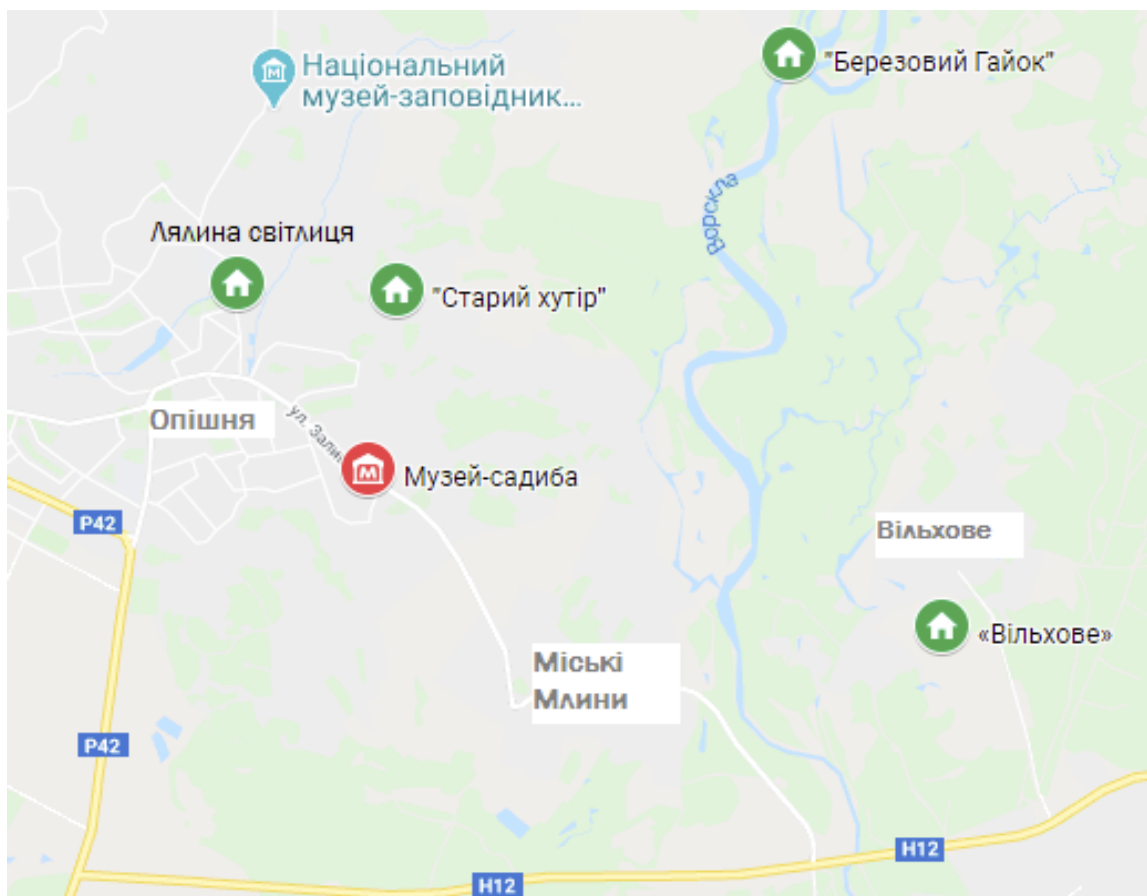


Рис. 4. Опішнянський центр сільського туризму

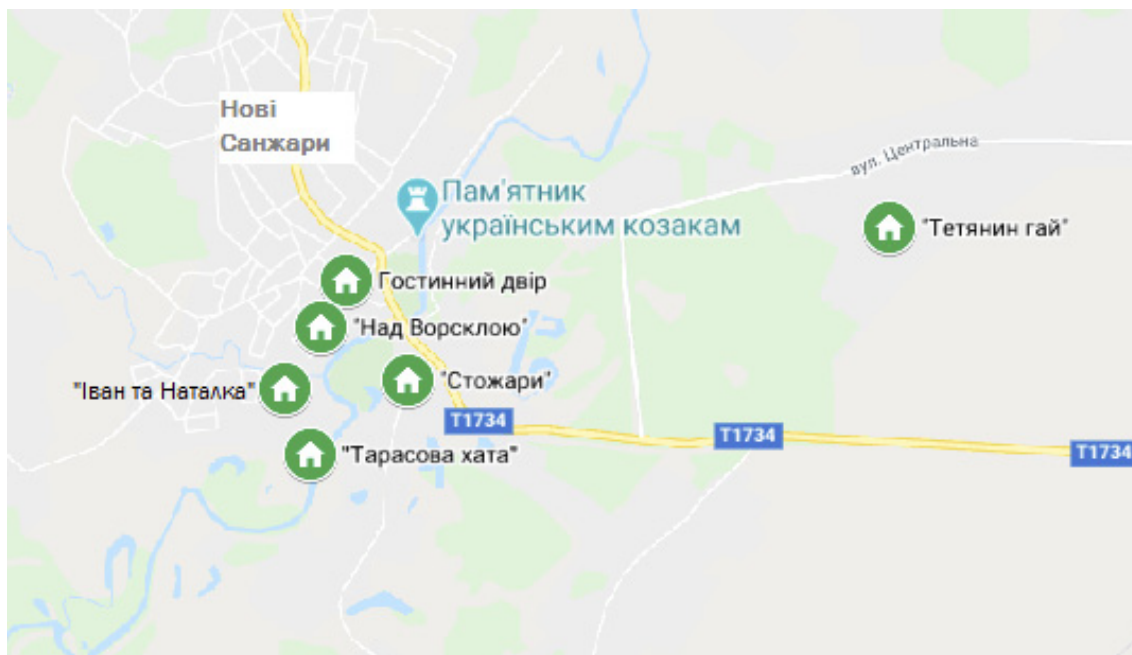


Рис. 5. Ново-Санжарський центр сільського туризму

Диканський центр сільського туризму спеціалізується на гастрономічному туризмі, оскільки в ньому широко представлені ресторани

в українському стилі. Це розважальний комплекс «Хутір біля Диканьки» у с. Проні, етнокультурний комплекс «Весела садиба» у хуторі Веселівка. Ці

комплекси пропонують відвідувачам анімацію (театралізовані дійства за участю гоголівських героїв) та українську кухню. Традиційні українські садиби переобладнано у шинок, банкетні зали, корчму, юшкарню. Враховуючи територіальну близькість комплексів до м. Полтави, його заклади стали популярним місцем проведення свят для містян.

Ново-Санжарський центр сільського туризму представлений різноманітними закладами розміщення (рис. 5). Поміж них: зелені садиби «Тарасова хата», «Над Ворсклою», «Наталка та Петро» з усіма зручностями та умовами для приготування їжі; готельно-ресторанний комплекс «Гостинний двір»; міні-готель і сауна «Стожари» та ін. Специфікою цього центру є концентрація розташування садиб сільського туризму в самому смт Нові Санжари, який

розташований на березі р. Ворскла та оточений хвойними і мішаними лісами. Саме це й зумовило спеціалізацію Ново-Санжарського центру, спрямовану на оздоровлення та комфортний відпочинок.

У долині річки Псел 10 садиб, що розташовані в напрямку з північного-заходу на південний схід області (від замиського відпочинкового комплексу «Берег Святої Тетяни» у с. Вельбівка до садиби «Покровська» у с. Остап'є). Це становить 24,4% від загальної кількості зелених садиб.

Домінантним центром є смт Велика Багачка, в якому працює санаторій «Псел» на базі мінеральної води «Великобагачанська» (рис. 6). Відповідно до такого, спеціалізацією туристичних послуг цього центру сільського туризму є лікування та оздоровлення населення.

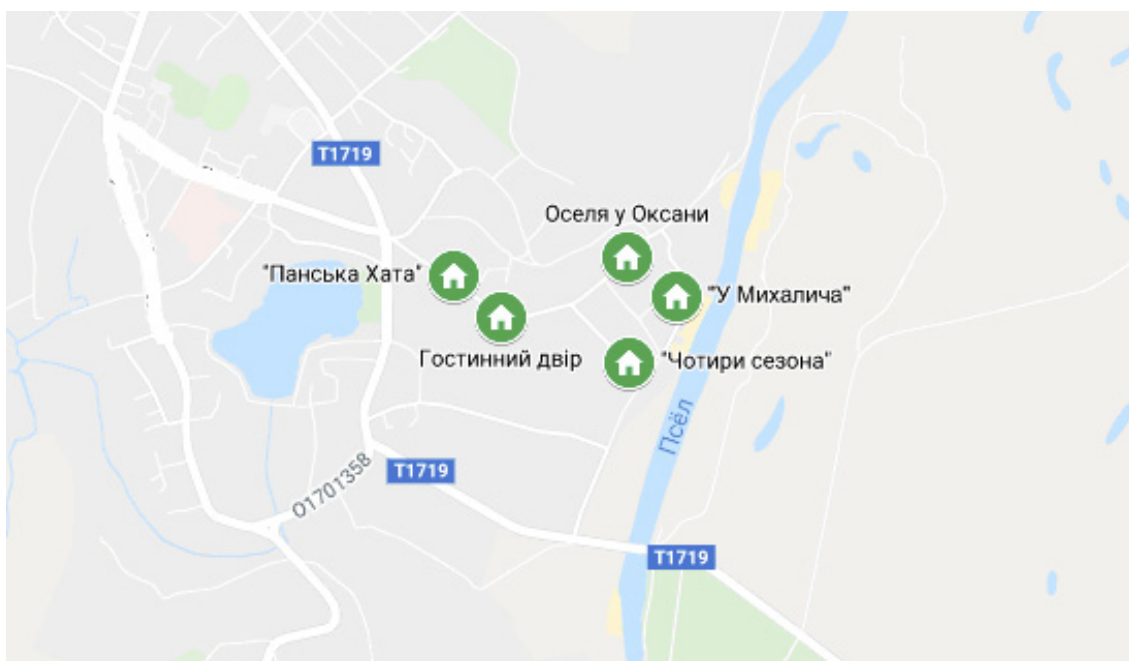


Рис. 6. Великобагачанський центр сільського туризму

Кременчуцький центр сільського туризму представлений садибами, розміщеними уздовж Дніпра. До них належить «Country House» (с. Чечелеве), який позиціонує себе як замиський кластер-дім сільського туризму, правдивої їжі, еко-освіти, етно-просвітництва, творчого розвитку і відпочинку. Етносадиба «Кучерява хата» (с. Недогарки) і садиба «Солодка бджілка» (с. Кривуші) пропонують ряд туристичних послуг, а саме: власники садиб створили інтерактивні музеї, проводять майстер-класи і фестивалі. Заклади розміщення представлені еко-садибою «Рожевий Граніт» (с. Келеберда). Варто констатувати, що спеціалізація сільського туризму Кременчуцького центру – екскурсійне обслуговування.

Березоворудський центр сільського туризму представлений закладами розміщення Пирятинського району – приватними садибами

«Карпатський зруб», «Попід ставом», «Здоров'я», які зорієнтовані на невибагливого туриста із невисокими доходами.

На сучасному етапі залишається не реалізований в сільському туризмі потенціал Решетилівського району, званого як осередок народного ткацтва, килимарства та вишивання. Район має вигідне географічне розташування на автошляхах міжнародного та національного значення як широтного напрямку (Європейський автошлях Е40, Київ – Харків – кпп Довжанський (М03)), так меридіонального напрямку (Дніпро – Кобеляки – Решетилівка (Н31)).

Висновки з дослідження і перспективи подальших розробок.

Узагальнюючи різноманітність науково-теоретичних та практичних підходів до виокремлення сільського туризму пропонуємо розрізнити два його значення. У вузько-предметному розумінні

«сільський туризм» (rural tourism) це форма рекреаційно-туристичного непрофесійного підприємництва сільських жителів на сільських територіях із збереженням їх природної та культурної самобутності, із демонстрацією туристам традиційного сільського способу життя. У широкому розумінні сільський туризм – це будь-які форми проведення вільного часу туристами та екскурсантами в сільському середовищі, як території поза містом (включаючи лучно-лісові території та акваторії).

Ми дійшли висновку, що сільський туризм на Полтавщині територіально розвинутий нерівномірно. Найбільша концентрація його об'єктів розташована:

а) вздовж долини річки Ворскли, де формуються кластери сільського зеленого туризму із етнокультурною спеціалізацією (Опішнянський, Диканський);

б) в селищах міського типу Нові Санжари та Велика Багачка, де існують давні традиції лікувально-оздоровчого туризму;

Враховуючи досвід розвитку європейського сільського туризму, можна окреслити перспективні напрямки такого туризму на Полтавщині – розвиток дитячої анімації в сільських садибах з можливістю надання послуг відпочинку дітей без супроводу дорослих та інклюзивний сільський туризм для людей з особливими потребами.

RURAL TOURISM AND ITS GEOSPATIAL ORGANIZATION IN POLTAVA REGION

Angela Shukanova, PhD (Pedagogics), associate professor, Poltava V.G. Korolenko National Pedagogical University, 2 Ostrohradskyi street, Poltava, Ukraine, 36003, e-mail: shukanova0707@gmail.com, ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-9520-713X>

Liubov Vishnikina, D. Sc. (Pedagogics), associate professor, Poltava V.G. Korolenko National Pedagogical University, 2 Ostrohradskyi street, Poltava, Ukraine, 36003, e-mail: lpvishnikina@gmail.com, ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-0976-5512>

Oleksandr Fediy, PhD (Pedagogics), associate professor, Poltava V.G. Korolenko National Pedagogical University, 2 Ostrohradskyi street, Poltava, Ukraine, 36003, e-mail: fediy.alexander@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4879-9523>

The article is devoted to the current problem of rural tourism development at the national and regional levels. The paper reviews publications dedicated to rural tourism, which proved that the study of the development and geospatial organization of rural tourism in Poltava region requires further research. It analyzes the domestic legal framework, which is the basis for the development of rural tourism, covers scientific approaches to the conceptual and terminological apparatus of rural tourism and systematizes objects of tourist interest. According to the results of the study, the interpretation of the concept of "rural tourism" in a narrow subject sense (a form of recreational and tourist non-professional entrepreneurship of rural residents in rural areas while preserving their natural and cultural identity with a demonstration of traditional rural lifestyle) and in a broad sense (any forms of leisure time for tourists and excursionists in rural areas, as areas outside the city, including meadow-forest areas and water areas) was cleared up. In order to single out rural tourism accommodation establishments, it was proposed to follow the Minimum International Quality Standards of the European Rural Tourism Federation EuroGites, adapted to the types of settlements accepted in Ukraine. On the example of Poltava region the variety of offers of types of rural tourism estates as per prevailing services was summarized. According to open Internet sources and official data of Poltava regional and district state administrations, a map Estates and Services of Rural Tourism in Poltava Region was built; based on its analysis 6 centers of rural tourism of the region (Opishnya, Dykanka, Novy-Sanzhary, Velyka Bagachka, Kremenchug, Berezova Rudka) and their tourist specialization were singled out. Reshetylivka district is named as the most promising, but not realized in the sphere of rural tourism. Potential trends of rural tourism in Poltava region were determined.

Key words: rural tourism, rural green tourism, accommodation establishments, geospatial organization, Poltava region.

СЕЛЬСКИЙ ТУРИЗМ И ЕГО ГЕОПРОСТРАНСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ НА ПОЛТАВЩИНЕ

Шуканова Анжела Анатольевна, канд. пед. наук, доцент, Полтавский национальный педагогический университет имени В. Г. Короленка, ул. Остроградского 2, Полтава, Украина, 36003, e-mail: shukanova0707@gmail.com, ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-9520-713X>

Вишниккина Любовь Петровна, докт. пед. наук, доцент, Полтавский национальный педагогический университет имени В. Г. Короленка, e-mail: lpvishnikina@gmail.com, ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-0976-5512>

Федий Александр Анатольевич, канд. пед. наук, доцент, Полтавский национальный педагогический университет имени В. Г. Короленка, ул. Остроградского 2, Полтава, Украина, 36003, e-mail: fediy.alexander@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4879-9523>

Статья посвящена актуальной в настоящее время проблеме развития сельского туризма на всеукраинском и региональном уровнях. В работе сделан обзор публикаций, посвященных сельскому туризму, который доказал, что изучение развития и геопространственной организации сельского туризма в Полтавской области требует дальнейших исследований; проанализирована отечественная законодательная база, которая является основой развития сельского туризма; освещены научные

підходи к понятійно-термінологічному апарату сільського туризму; систематизовані об'єкти туристичного інтересу. По результатам проведеного дослідження встановлено трактування поняття «сільський туризм» в вузько-предметному сенсі (форма рекреаційно-туристичного непрофесійного підприємництва сільських жителів на сільських територіях з збереженням їх природної та культурної самобитності, з демонстрацією туристам традиційного сільського образу життя) і в широкому сенсі (любі форми проведення вільного часу туристами і екскурсантами в сільській середі, як загородної території, включаючи лугово-лісові території і акваторії). Для виділення засобів розміщення сільського туризму запропоновано керуватися Мінімальними міжнародними стандартами якості Європейської федерації сільського туризму EuroGites, адаптованими до прийнятих в Україні типів поселень. На прикладі Полтавської області узагальнено різноманітність пропозицій типів садиб сільського туризму відповідно до переважаючих послуг. По даним відкритих Інтернет-джерел і офіційним даним Полтавської обласної і районних державних адміністрацій побудовано карту «Садиби і послуги сільського туризму в Полтавській області», на основі аналізу якої виділено 6 центрів сільського туризму області (Опошнянський, Диканський, Ново-Санжарський, Кременчузький, Березоворудський) і їх туристичну спеціалізацію. Решетилівський район названо як найбільш перспективний, але не реалізований в сфері сільського туризму. Визначено потенційні напрями розвитку сільського туризму на Полтавщині.

Ключові слова: сільський туризм, сільський зелений туризм, заведення розміщення, геопросторова організація, Полтавська область.

Література

1. Костриця М. М. Сільський туризм: теорія, методологія, практика (етноісторичний туристичний кластер «Древлянська земля»). Житомир: ЖДТУ, 2016. 196 с.
2. Лужанська Т. Ю., Махлинець С.С., Тебляшкіна Л.І. Сільський туризм: історія, сьогодення та перспективи. Київ: Кондор, 2018. 385 с.
3. Забуранна Л. В., Кулік А. В. Конкурентоспроможність підприємств сільського зеленого туризму: теорія, механізм формування та управління. Київ: ЦУА, 2013. 292 с.
4. Печенюк А. П. Формування стратегії розвитку сільського зеленого туризму: дис. ... канд. екон. наук. Кам'янець-Подільський, 2018. 225 с.
5. Пеньковський В. С. Формування та розвиток господарств сільського зеленого туризму: дис. ... канд. екон. наук. Полтава, 2017. 229 с.
6. Маховка В. Сільський (зелений) туризм як напрям розвитку сільських територій у Полтавській області. *Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє*. 2014. Вип. 19, ч. 2. С. 130-140.
7. Розвиток туризму на засадах співробітництва територіальних громад. Навчальний посібник / За заг. редакцією Толкованова В.В., Черниш І.В., Журавля Т.В. Київ. 2019. 351 с.
8. Галич О., Шевченко І. Зелений туризм: сутність та перспективи розвитку на Полтавщині. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки*. 2010. Вип. 1. Т. 1. С. 38-45. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/5433>
9. Закон України «Про туризм». Документ 324/95-ВР, редакція від 04.11.2018 р. *Zakon Ukrainy «Pro turizm»* [Law of Ukraine «On Tourism»]. Document 324/95-VR, from 04.11.2018 [in Ukrainian].
10. Сільський туризм. Інформаційно-аналітичний портал АПК України URL: <https://agro.me.gov.ua/ua/napryamki/rozvitok-silskih-teritorij/silskij-turizm>
11. Про сільський туризм. Національна туристична організація України. URL: http://www.ntoukraine.org/year2020_ua.html
12. Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні URL: <https://www.greentour.com.ua/history>
13. Закон України «Про особисте селянське господарство». Документ 742-IV, редакція від 05.04.2015
14. Коробенко Р.І. Генезис поняття «сільські території» та його сутність. *Економіка АПК*. 2017. №3. С. 92-96
15. Eurogites quality assessment standards for rural tourism accommodations (international level) Eurogites. URL: <http://quality.countryholidays.lv/home;jsessionid=D39239FAE3AD6ABC6ABAAD393F5E935E>

References

1. Kostytsia M. M. (2016) Silskiy turizm: teoriia, metodolohiia, praktyka (etnoistorychniy turystychniy klaster «Drevlyanska zemlia») [Rural tourism: theory, methodology, practice (ethnohistorical tourist cluster "Drevlyanska land")]. Zhytomyr: ZhDTU. (in Ukraine)
2. Luzhanska T. Yu., Makhlynets S.S., Tebliashkina L.I. (2018) Silskiy turizm: istoriia, sohodennia ta perspektyvy [Rural tourism: history, present and prospects]. Kyiv. Kondor. (in Ukraine)
3. Zaburanna L. V., Kulik A. V. (2013) Konkurentostiikist pidpriemstv silskoho zelenoho turyzmu: teoriia, mekhanizm formuvannia ta upravlinnia [Competitiveness of rural green tourism enterprises: theory, mechanism of formation and management]. Kyiv. (in Ukraine)
4. Pecheniuk A. P. (2018) Formuvannia stratehii rozvytku silskoho zelenoho turyzmu [Formation of a strategy for the development of rural green tourism]. Kamianets-Podilskiy. (in Ukraine)

5. Penkovskiy V. S. (2017) Formuvannia ta rozvytok hospodarstv silskoho zelenoho turyzmu [Formation and development of rural green tourism farms]. Poltava. (in Ukraine)
6. Makhovka V. (2014) Silskiy (zeleniy) turyzm yak napriam rozvytku silskykh terytorii u Poltavskii oblasti [Rural (green) tourism as a direction of development of rural areas in Poltava region]. *Ukrainska nauka: mynule, suchasne, maibutnie*. Vol. 19, pp. 130-140. (in Ukraine)
7. Rozvytok turyzmu na zasadakh spivrobitnytstva terytorialnykh hromad (2019) [Development of tourism on the basis of cooperation of territorial communities]. Navchalnyi posibnyk Za zah. redaktsiieiu Tolkovanova V.V., Chernysh I.V., Zhuravlia T.V. Kyiv. 351 c. (in Ukraine)
8. Halych O., Shevchenko I. (2010) Zeleniy turyzm: sutnist ta perspektyvy rozvytku na Poltavshchyni [Green tourism: the essence and prospects of development in Poltava region.]. *Naukovi pratsi Poltavskoi derzhavnoi ahrarnoi akademii. Ekonomichni nauky*. Vol. 1, pp. 38-45. Available at: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/5433> (in Ukraine)
9. Zakon Ukrainy «Pro turyzm» [Law of Ukraine «On Tourism»]. Document 324/95-VR, from 04.11.2018 (in Ukrainian).
10. Silskiy turyzm. Informatsiino-analitychnyi portal APK Ukrainy [Rural tourism. Information and analytical portal of the AIC of Ukraine]. Available at: <https://agro.me.gov.ua/ua/napryamki/rozvitok-silskih-teritorij/silskij-turizm>
11. Pro silskiy turyzm. Natsionalna turystychna orhanizatsiia Ukrainy [About rural tourism. National Tourist Organization of Ukraine]. Available at: http://www.ntoukraine.org/year2020_ua.html
12. Spilka spriannia rozvytku silskoho zelenoho turyzmu v Ukraini [Union for the Promotion of Rural Green Tourism in Ukraine] Available at: <https://www.greentour.com.ua/history>
13. Zakon Ukrainy «Pro osobyste selianske hospodarstvo». [Law of Ukraine «On personal peasant economy»]. Document 742-IV, from 05.04.2015 (in Ukrainian).
14. Korobenko R.I. (2017) Henezys poniattia «silski terytorii» ta yoho sutnist [The genesis of the concept of «rural areas» and its essence]. *Ekonomika APK*. Vol. 3, pp. 92-96 (in Ukraine)
15. Eurogites quality assessment standards for rural tourism accommodations (international level) Eurogites. Available at: <http://quality.countryholidays.lv/home;jsessionid=D39239FAE3AD6ABC6ABAAD393F5E935E>

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК

**Харківського національного університету
імені В. Н. Каразіна**

**Серія «Міжнародні відносини. Економіка.
Країнознавство. Туризм»**

Випуск 12

Збірник наукових праць

Українською та англійською мовами

Підписано до друку 28.09.2020. Формат 60×84/16. Папір офсетний. Друк цифровий
Ум.-друк. арк. 14,2. Обл.-вид. арк. 14,9. Наклад 50 пр. Зам. № Безкоштовно

Видавець і виготовлювач
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,
61022, Харків, майдан Свободи, 4.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3367 від 13.01.09

Видавництво ХНУ імені В. Н. Каразіна
Тел. 705-24-32