

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет міжнародних економічних відносин

НАЦІОНАЛЬНИЙ ІНСТИТУТ
СТРАТЕГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ УКРАЇНИ

ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ В БРАТИСЛАВІ
Факультет міжнародних відносин

МАТЕРІАЛИ ДОПОВІДЕЙ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**«МЕХАНІЗМИ ТА СТРАТЕГІЇ
АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ
В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО
СПІВРОБІТНИЦТВА»**

9-10 грудня 2022 року



Львів-Торунь
Liha-Pres
2022

УДК 33.025.12:339.92(063)

М 55

За загальною редакцією:

Палінчак М. М., доктор політичних наук, професор, декан факультету міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету.

Приходько В. П., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету.

Химинець В. В., доктор економічних наук, доцент, завідувач відділу досліджень Західного регіону в місті Ужгород Національного інституту стратегічних досліджень України.

Людмила Ліпкова, Dr.h.c. prof. Ing., CSc., професорка, завідувачка кафедри міжнародних економічних відносин та економічної дипломатії.

Martin Grešš, PhD., doc. Ing.

Katarína Brocková, doc. Ing. JUDr., PhD., LL.M.

Рецензенти:

Мікловда В. П., доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України.

Ярема В. І., доктор економічних наук, професор.

Механізми та стратегії антикризового регулювання економіки в контексті міжнародного співробітництва: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 9-10 грудня 2022 року) / За заг. ред.: М. М. Палінчак, В. П. Приходько, В. В. Химинець та ін. – Львів-Торунь : Liha-Pres, 2022. – 140 с.

ISBN 978-966-397-274-9

У збірнику викладено матеріали доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Механізми та стратегії антикризового регулювання економіки в контексті міжнародного співробітництва» (9-10 грудня 2022 року, м. Ужгород), у яких розглядаються проблеми економічної теорії та історії економічної думки, світового господарства і міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, економіки та управління підприємством та інші питання.

УДК 33.025.12:339.92(063)

ISBN 978-966-397-274-9

© Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет», 2022

ЗМІСТ

НАПРЯМ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ФУНДАМЕНТАЛЬНА УМОВА
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ДЕРЖАВ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

Приходько В. П. 7

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ТА ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ
ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ІНСТРУМЕНТУ ДОПОМОГИ
ПЕРЕД ВСТУПОМ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Балакін Р. Л. 11

ІНВЕРСІЯ КРИВОЇ РІЗНИЦІ ДОХІДНОСТЕЙ
ЯК ІНДИКАТОР МОЖЛИВОЇ КОРЕКЦІЇ
МІЖНАРОДНИХ ФОНДОВИХ РИНКІВ

Бененсон О. О. 15

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ
ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НІМЕЧЧИНИ

Богородицька Г. Є., Ісаченко В. Г. 19

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК США, НІМЕЧЧИНИ ТА ЯПОНІЇ

Богородицька Г. Є., Яцкова К. С. 23

РОЛЬ БРЕНДИНГУ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Дан Л. Л. 28

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ РЕКЛАМИ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ
(НА ПРИКЛАДІ ТНК BOSCH)

Денисенко Д. М., Дроздовський Я. П. 31

ПОТЕНЦІАЛ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО
СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ЄС

Дюрчак О. М., Рошко С. М. 35

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН
ЯК ПОКАЗНИК РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ
В УМОВАХ СВІТОВИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Машкара-Чокнадій В. В., Куліковська І. В. 39

СКРАПЛЕНИЙ ПРИРОДНИЙ ГАЗ
ЯК ОСНОВНЕ ДЖЕРЕЛО ДИВЕРСИФІКАЦІЇ
ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ

Музиченко М. В. 43

УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОКРЕМИХ РЕГІОНІВ – ДОСВІД ТА ПРАКТИКА В РОЗВИНУТИХ ЕКОНОМІКАХ СВІТУ	
Ткач О. В.	46
МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ГЛОБАЛЬНОГО ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ	
Травіна О. В.	49
НАЦІОНАЛЬНІ ТРАНСПОРТНІ СИСТЕМИ: ОСНОВНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ В СТРУКТУРІ СВІТОВОЇ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ	
Хайнас Р. М.	53
СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИКИ	
Харун О. А., Грицина Л. А.	57
РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ У ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНІЙ ГАЛУЗІ	
Чепара С. І.	61
АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА: ЧИ Є АЛЬТЕРНАТИВА?	
Шпонтак Ю. М.	64
НАПРЯМ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ	67
FEATURES OF IMPLEMENTATION OF ECONOMIC INITIATIVES IN THE CRISIS MANAGEMENT SYSTEM	
Batchenko Liudmyla, Honchar Liliia, Kovalenko Valeriia	67
ПЕРСПЕКТИВИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ У ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД	
Білоусько Т. Ю., Гребенюк Я. О.	71
ЗАХОДИ ДЕРЖАВНОЇ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦТВА	
Фащевська О. М.	75
ГРАНТИ ТА ДОПОМОГА АГРАРНОМУ СЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ	
Черкащенко А. В.	79
НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТНК В УМОВАХ ВІЙНИ	
Гринько К. В., Домище-Медяник А. М.	83

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ Гринько Т. В., Гвініашвілі Т. З., Рублівський Д. В.....	89
СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В ПІСЛЯВОЄННИЙ ПЕРІОД Михайлів Г. В.....	92
ВПЛИВ ЕКЗИСТЕНЦІАЛЬНИХ ЗАГРОЗ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА (ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ) Науменко В. В., Глинянський С. С., Гребешкова О. М.	95
ОЦІНЮВАННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ Поповиченко Г. С.....	99
АЛГОРИТМ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ У ВИБОРІ ПОСТАЧАЛЬНИКА ЗА ДОПОМОГОЮ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ Романовський І. Г., Колесник Н. М.....	102
НАПРЯМ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	106
АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА ЛІКВІДНОСТІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ Пугінська В. В.	106
НАПРЯМ 5. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ	
АНАЛІЗ ЧИСТОГО ФІНАНСОВОГО ВНЕСКУ ЄС УКРАЇНСЬКИХ УЧАСНИКІВ ПРОГРАМИ «ГОРИЗОНТ 2020» Дьогтева І. О.....	110
ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ УКРАЇНИ ЗА УМОВ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ Піріашвілі О. Б.....	114
НАПРЯМ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ І ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
ЕКОНОМІЧНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРОГРАМ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ТЕПЛО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ Найда Є. І.	119

ПЛАНУВАННЯ ТА МОНІТОРИНГ ЛІСОГОСПОДАРЮВАННЯ
В КОНТЕКСТІ ВИМОГ ЛІСОВОЇ СЕРТИФІКАЦІЇ
Павліщук О. П. 123

НАПРЯМ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

THE ROLE OF THE TAX SYSTEM
IN THE DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY
İbrahimov Nusret Kamal oglu 127

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ
Коковіхіна О. О., Хмельницька Ю. Б..... 130

**НАПРЯМ 8. ГУМАНІТАРНІ НАУКИ
В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ**

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА СПЕЦИФІКА
ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ПОЛІТИЧНИХ РЕЖИМІВ
В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ)
Приходько А. В. 133

НАПРЯМ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-274-9-1>

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ФУНДАМЕНТАЛЬНА УМОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

Приходько Володимир Панасович

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Сучасний етап світогосподарського розвитку характеризується прискореними темпами науково-технічного прогресу та зростаючою інтелектуалізацією основних факторів виробництва. Інтенсифікація досліджень та розробка на їх основі новітніх технологій, вихід на світові ринки та міжнародна інтеграція науково-виробничої сфери в рамках глобальної економіки фактично стали стратегічною моделлю економічного зростання для індустріально розвинених країн. До того ж інтелектуальні ресурси разом із новітніми технологіями не лише визначають перспективи господарського зростання, а й служать показником рівня економічної незалежності та добробуту країни, її національного статусу (табл. 1). У системі глобальних економічних зв'язків вони перетворюється на один з найважливіших факторів, що визначають конкурентоспроможність національних економік, для яких сенсом взаємодії дедалі виразніше стає орієнтація на створення технологічних інновацій загальносвітового застосування, що мають перспективні міжнародні ринки збуту та інтегрують інноваційні системи окремих країн й економіко-географічних регіонів.

Перехід до інноваційного типу розвитку в сучасних економіках розвинутих країн перетворюється на постійно діючий фактор та перебуває у центрі якісних, кількісних та структурних змін в національних економіках, де відбуваються безпрецедентні за складністю та часто непередбачувані зміни.

Розвиток інновацій в світі спричинює не лише зміну технологічних та світогосподарських укладів, а й призводить до глибокої структурної перебудови як усієї світової економіки, так й економіки будь-якої держави на основі принципово нових технологій, нових механізмів та інструментарію відтворення капіталу, тощо.

Таблиця 1

Періодизація змін технологічних укладів у світовому техніко-економічному розвитку та їх характеристика

Характеристики укладу	Цифровий індикатор технологічного укладу					
	1	2	3	4	5	6
Ембріональна фаза	1770	1830	1880	1930	1970	2010
Фаза зростання	1790	1847	1897	1943	1983	2021
Фаза зрілості	1830	1880	1930	1970	2010	2050
Ключовий фактор	Текстильні машини	Паровий двигун, верстати	Електродвигун, сталь	Двигун внутрішнього згоряння, нафтохімія	Мікроелектроніка	Нанотехнології
Ядро технологічного укладу	Текстильна пр-ть, текстильне машинобудування, виплавка чавуну, обробка заліза, будівництво каналів, водяний двигун	Паровий двигун, залізничне будівництво, транспорт, машино-, пароплавобудування, вугільна, верстатостроительна пр-ть, чорна металургія	Електротехнічне, важке машинобудування, виробництво та прокат сталі, лінії електропередач, неорганічна хімія	Автомобіле-, тракторобудування, кольорова металургія, виробництво товарів тривалого користування, косметичні матеріали, органічна хімія	Електронна пр-ть, обчислювальна, оптиковолокна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, роботобудування, інформаційні послуги	Наноелектроніка, молекулярна та нанофотоніка, наноматеріали та покриття, наногетерогенні системи та біотехнології, наносистемна техніка, наоболаднання
Переваги	Механізація та концентрація виробництва на фабриках	Зростання масштабів та концентрації виробництва на основі використання парового двигуна	Підвищення гнучкості виробництва на основі використання електродвигуна, стандартизація виробництва, урбанізація	Масове та серійне виробництво	Індивідуалізація виробництва та споживання, підвищення гнучкості виробництва	Зниження енерго та матеріаломісткості виробництва, конструювання матеріалів та організацій із заданими властивостями

Джерело: згруповано автором

За таких умов економічний розвиток набуває якісно нового характеру, визначальні риси якого видаються такими:

По-перше, переміщення інноваційного процесу як процесу створення, поширення та використання інновацій у центр якісних, кількісних, структурних та інших концептуальних змін світової економіки.

По-друге, перетворення інноваційного процесу на постійно діючий, безперервний фактор розвитку.

По-третє, швидкість змін, що відбуваються в економіці, сферах виробництва та споживання, стає безпрецедентно високою – те, що ще вчора було новим, на сьогодні вже не може бути актуальним.

Динамічний соціально-економічний розвиток лідируючих країн глобальної економіки спирається базується виключно на інноваціях на діючих системах інноваційно-інвестиційного розвитку. У основі матриці світового виробництва наукомісткої продукції перебувають близько 50-ти макротехнологій, кожна з яких дає сукупність знання і містить сотні конкретизованих технологій та виробничих можливостей з метою випуску товарів та послуг, а також група провідних економік світу, які контролюють 4/5 світового виробництва наукомісткої та техноємної продукції і 80% цього ринку. Серед цих технологій США контролюються 22, Німеччиною – 8–10, Японією – 6–8, Великобританією та Францією – по 3–5. По одній макротехнології припадає на Швецію, Норвегію, Італію та Швейцарію, а решту (3–4) контролюють усі інші країни. До Сінгапуру, Тайваню та Китаю було свого часу імплантовано одиничні критичні макротехнології з провідних індустріальних країн.

Як наслідок, США щороку отримують у результаті експорту наукомістких технологій приблизно 700 млрд дол. США, Німеччина – 530 млрд дол. США, Японія – 400 млрд дол. США. На даний момент загальні масштаби світового ринку наукомісткої продукції дорівнюють приблизно 2,3 трлн дол. США. Із зазначеної суми припадає: 39% – на США, 30% – на Японію, 16% – на Німеччину [1].

Тривалий час світовими лідерами в сфері інновацій, найбільш інноваційними державами та ринками з високим рівнем розвитку національних інноваційних систем, а також систем інноваційно-інвестиційного розвитку вважались США та Європейський Союз. Але з часом відбулись суттєві зміни в світовій розстановці сил на полі інноваційного розвитку держав, де все частіше досягають лідерських позицій з цього питання держави Азіатського регіону.

Як показують результати історико-економічного аналізу змін технологічних укладів, у такі періоди відбувається різка дестабілізація системи міжнародних відносин внаслідок її перебудови та налаштування на нові умови функціонування. Демонтаж старого та формування нового світового порядку супроводжується зміною лідерів світового

економічного розвитку, а перебіг таких змін відбувається на тлі зростання турбулентності міжнародної та міжнародної економічної безпеки, політичних, військово-політичних, міжнародних економічних конфліктів, здатних, як показала історія людства, досягти рівня світових війн.

Виклики, загрози і наслідки російської агресії та гібридної війни проти України і країн демократії вимагають трансформації системи міжнародної економічної та міжнародної інвестиційної безпеки, процесів розбудови адаптивних механізмів забезпечення національних економічних інтересів України й країн євроатлантичного співтовариства. Потребує зростання рівень продуктивності міжнародних організацій, переоцінка ролі та впливу латентних структур світової політики на ефективність глобального інноваційно-інвестиційного розвитку.

У якості провідних секторальних, національно-суверенних та просторових детермінант трансформації інноваційно-інвестиційного простору вбачаються наступні:

- фінансова та інвестиційна безпека інноваційно-інвестиційного розвитку в умовах Четвертої Промислової революції;
- глобалізація, глокалізація і когезія геопросторової економіки у фокусі регіонально-національно-глобальної взаємодії;
- кліматичні зміни та імперативи декарбонізації і зеленого переходу.

Серед сутнісних аспектів та ключових середовищ функціонування і розвитку глобальної та суверенних національних систем інноваційно-інвестиційної розвитку виділимо такі:

- кількісні та якісні передумови та необхідність конструювання нового міжнародного економічного порядку в умовах зростання загроз та викликів дивергенції глобального розвитку та формування осі розвитку «Північ –Південь»;
- пандемічні та пост- пандемічні ризики та їх вплив на глобальне виробництво, споживання і людський капітал (2019-д.ч.);
- продовольча криза (2022);
- світова енергетична криза (2021–2022).

На даний час саме інноваційна спроможність та здатність вибудувати модерну траєкторію інноваційно-інвестиційного розвитку відіграють домінуючу, а можливо, і вирішальну роль у визначенні кола тих держав – учасників глобальної конкуренції, які досягатимуть процвітання та лідерства на світовій арені в осяжній перспективі.

Список використаних джерел:

1. Innovation Measurement: Tracking the State of Innovation in the American Economy. Department of Commerce USA. URL: www.innovationmetrics.gov (дата звернення: 28.10.2020).

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ТА ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ІНСТРУМЕНТУ ДОПОМОГИ ПЕРЕД ВСТУПОМ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Балакін Роберт Леонідович

*кандидат економічних наук, доцент,
в.о. завідувача відділу державних фінансів
ДННУ «Академія фінансового управління»*

Європейська Рада 23 червня 2022 р. надала Україні офіційний статус країни-кандидата на вступ у члени ЄС. Відтепер Україна одержала можливість отримувати ресурси в межах спеціального Інструменту допомоги перед вступом (Instrument for Pre-Accession assistant – IPA). Фінансовий пакет IPA III на період 2021–2027 рр. становить 14,2 млрд євро [1]. До бенефіціарів віднесено країни-кандидати на вступ у ЄС – Албанія, Ісландія, Чорногорія, Північна Македонія, Сербія, Туреччина, а також потенційні країни-кандидати – Боснія і Герцеговина та Косово).

Надання статусу кандидата на членство у Європейському Союзі є обов'язковим етапом для вступу у ЄС, однак статус країни-кандидата не дає права автоматично приєднатися до Союзу. Так, Словаччина приєдналася до ЄС через п'ять років кандидатства, Хорватія – через дев'ять, а Туреччина не може подолати цей шлях вже 23 роки. Жодних виняткових або пришвидшених процедур приєднання до Євросоюзу у правовій системі ЄС не міститься.

Передвступні фонди ЄС є надійною інвестицією в майбутнє як країн розширення, так і самого ЄС. Метою Інструменту допомоги перед вступом (IPA) є підтримка бенефіціарів у прийнятті та здійсненні політичних, інституційних, правових, адміністративних, соціальних та економічних реформ, необхідних для дотримання прав та обов'язків членства в Союзі, таким чином сприяючи їх стабільності, безпеці та процвітання. Ці реформи мають надати громадянам цих країн кращі можливості та сприяти поступовому досягненню стандартів, рівних тим, якими користуються громадяни ЄС.

Впродовж 2014–2020 рр. в рамках Інструменту допомоги перед вступом (IPA II) було виділено такі обсяги фінансування (млн євро): Туреччина – 3190; Сербія – 1404; Північна Македонія – 633; Косово – 573,1; Боснія і Герцеговина – 539,6; Чорногорія – 269,2 [2]. Туреччина єдина з-поміж країн-кандидатів повністю інтегрована в Європейський фонд сталого розвитку плюс (EFSD+). Це дозволить отримувати прибуток від широкого спектру механізмів бюджетних гарантій, які сприяють державним і приватним інвестиціям. Нещодавно створена

Турецька інвестиційна платформа (Türkiye investment platform – TIP) стала основним вектором для ідентифікації та вибору інвестиційних можливостей, які відображають пріоритети Європейського фонду сталого розвитку плюс – зелений курс, зайнятість та зростання. Цей новий механізм має на меті підтримку інноваційних інвестицій, пропонує фінансовими установами ЄС у таких сферах, як декарбонізація, цифровізація, доступ до фінансування, інновації та зелені інвестиції [3].

Ключові показники ефективності для вимірювання прогресу проведення реформ з метою наближення до ЄС базуються на Копенгагенських критеріях. Перелік показників ефективності використання ресурсів ІРА III включає: 1) композитний індикатор за політичними критеріями, який включає п'ять елементів (функціонування судової влади, боротьба з корупцією, боротьба з організованою злочинністю, свобода вираження поглядів, реформа державного управління); 2) ставлення до ЄС (відсоток населення країни із загальним позитивним ставленням до ЄС); 3) зведений показник відповідності правовому надбанню ЄС (*EU acquis*); 4) композитний показник за економічними критеріями; 5) витрати на соціальний захист у % ВВП, рівень зайнятості осіб віком від 20 до 64 років, зміни коефіцієнта Джині бенефіціара; 6) цифрові навички; 7) «легкість ведення бізнесу» (джерело: Світовий банк); 8) енергоємність ВВП, частка відновлюваної енергії у валовому кінцевому споживанні енергії; 9) показник рівня зниження викидів парникових газів за підтримки інструменту передвступної допомоги (ІРА III); 10) території морських, наземних і прісноводних екосистем під а) охороною, б) сталим управлінням за підтримки ІРА III; 11) добросусідські відносини, як-от кількість встановлених, формалізованих і запроваджених транскордонних партнерств, відсоток внутрішньо-регіональної торгівлі до ВВП, кількість осіб, які перетинають кордон щодоби, кількість транспортних засобів, що перетинають кордон щодня [1].

Якщо відповідні індикатори показують значний регрес або постійну відсутність прогресу країною-кандидатом або потенційним кандидатом у сферах, охоплених підходом «фундаментальні основи першочергово», обсяг та інтенсивність допомоги повинні бути відповідно змінені. Рада ЄС може прийняти рішення про припинення або скорочення, частково або повністю, економічних і фінансових відносин з країною-кандидатом відповідно до статті 215 Договору про функціонування Європейського Союзу. Комісія має повноваження призупиняти платежі або виконання фінансових угод відповідно до Регламенту (ЄС, Євратом) 2018/1046 Європейського Парламенту та Ради.

Потреби та можливості країн-кандидатів враховуються відповідно до принципу справедливої частки, щоб уникнути непропорційно

низького рівня допомоги порівняно з іншими бенефіціарами. Допомога диференціюється за обсягом та інтенсивністю відповідно до результатів діяльності бенефіціарів, зокрема, щодо їхньої відданості та прогресу у впровадженні реформ, а також відповідно до їхніх потреб. При оцінці діяльності бенефіціарів та прийнятті рішення щодо допомоги, яка буде надана, особлива увага приділяється зусиллям, докладеним у сфері верховенства права та основних прав, демократичних інститутів та реформи державного управління, економічного розвитку і конкурентоспроможності.

З-поміж тематичних пріоритетів допомоги можна виокремити: посилення фіскального та економічного управління; сприяння узгодженню правил, стандартів, політики та практики бенефіціарів із правилами ЄС; просування розумного, сталого, інклюзивного та безпечного транспорту, усунення вузьких місць у ключових мережевих інфраструктурах, а також підвищення енергетичної безпеки та диверсифікації; просування цифрової економіки, покращення доступу до цифрових технологій і послуг; сприяння загальній безпеці та безпеці постачання їжі та води.

Україна у першому десятиріччі 2000-х років використовувала інструменти технічної допомоги Twinning і TAIEХ (Інструмент обміну інформацією про технічну допомогу). Європейський Союз профінансував масштабний проєкт допомоги «Впровадження інструменту Twinning в Україні». Передача знань та досвіду щодо впровадження *acquis communautaire* від держав-членів з відповідним досвідом є особливо корисним у контексті підготовки до вступу у члени Європейського Союзу [4].

На відміну від попередніх програм передвступної допомоги ЄС (ІРА І та ІРА ІІ) діюча програма (ІРА ІІІ на 2021–2027 рр.) не містить розподілу коштів по окремих країнах-кандидатах та потенційних кандидатах. Для фінансування України як кандидата на вступ до ЄС потрібно збільшити загальний обсяг ресурсів ІРА ІІІ. Європейський Парламент і Рада ЄС можуть врегулювати питання фінансування України за рахунок коштів ІРА ІІІ шляхом ухвалення спільного рішення про внесення відповідних змін до Регламенту (ЄС) 2021/1529 від 15 вересня 2021 р. (стаття 4 «Бюджет» та додаток І щодо переліку країн, які отримують допомогу перед вступом) [1].

Інструмент ІРА ІІІ підвищує керованість з боку ЄС, оскільки його програмування базується на тематичних пріоритетах, а не на фінансових пакетах для країн. Це дає змогу винагороджувати за ефективність і прогрес у досягненні ключових пріоритетів, а також більшу гнучкість, щоб реагувати на мінливі потреби партнерів на шляху до вступу.

Узгодженість і взаємодоповнюваність ІРА ІІІ з новим Інструментом сусідства, розвитку та міжнародного співробітництва NDICI – Global

Еуроєре обсягом 79,5 млрд євро забезпечується, зокрема через тематичні компоненти та компоненти швидкого реагування, що також приносить користь країнам-кандидатам і потенціальним кандидатам на вступ до ЄС.

Інструмент NDICI – Global Europe об'єднує гранти, змішані фінансові механізми та гарантії (останні раніше підпорядковувалися спеціальним правилам і положенням, таким як мандат ЄІБ на зовнішнє кредитування), що дозволить ЄС стратегічно сприяти державним і приватним інвестиціям у всьому світі для підтримки сталого розвитку через Європейський фонд сталого розвитку плюс (EFSD+). Інвестиції забезпечуються Гарантією зовнішніх дій на суму до 53,4 мільярдів євро, яка охоплює країни, які готові вступити до ЄС. Гарантія Євросоюзу повинна забезпечувати лише покриття політичних ризиків для операцій приватного сектору, яке має бути узгодженим з діяльністю експортно-кредитних агентств держав-членів ЄС. Країни Євросоюзу та сторони Угоди про Європейську економічну зону мають можливість надавати внески у грошовій формі або у формі гарантії. Внесок у вигляді гарантії не повинен перевищувати 50% суми операцій, гарантованих Союзом [5].

За нормами Регламенту (ЄС) 2021/947 від 9 червня 2021 р. Україна має правові підстави для отримання ресурсів через Європейський фонд сталого розвитку плюс (EFSD+) і Гарантію зовнішніх дій (EAG). Фінансування операцій в рамках зазначеного Фонду і надання Гарантії зовнішніх дій здійснюється коштом Інструменту допомоги перед вступом [5].

Список використаних джерел:

1. Regulation (EU) 2021/1529 of the European Parliament and of the Council of 15 September 2021 establishing the Instrument for Pre-Accession assistance (IPA III). URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2021/1529>.
2. 2022 Enlargement package. Countries factograph. Brussels, 12.10.2022. URL: <https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP226082>.
3. Türkiye 2022 Report. Brussels, 12.10.2022. SWD(2022) 333 final. URL: <https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/turkiye-report-2022en>.
4. Балакін Р.Л. Державне регулювання критичної інфраструктури в Україні в період воєнного стану. *Фінанси України*. 2022. № 7. С. 70–94.
5. Regulation (EU) 2021/947 of the European Parliament and of the Council of 9 June 2021 establishing the Neighbourhood, Development and International Cooperation Instrument – Global Europe, amending and repealing Decision No 466/2014/EU of the European Parliament and of the Council and repealing Regulation (EU) 2017/1601 of the European Parliament and of the Council and Council Regulation (EC, Euratom) No 480/2009. URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2021/947/oj>.

ІНВЕРСІЯ КРИВОЇ РІЗНИЦІ ДОХІДНОСТЕЙ ЯК ІНДИКАТОР МОЖЛИВОЇ КОРЕКЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ФОНДОВИХ РИНКІВ

Бененсон Ольга Олексіївна

аспірант Ph.D.,

Дніпровський національний університет

імені Олеся Гончара

Розуміння того, в якій фазі перебуває економічний цикл, має дуже велике значення для суб'єктів, які займаються інвестиційною діяльністю. Протягом фази економічного циклу, що знижується, нерухомість, акції та інші інвестиційні активи дешевшають. Наука про інвестування рекомендує у такі часи приступати до покупок, або докуповувати активи до наявних позицій [1, с. 43–45, 65–67; 2, с. 32–35]. Подібні покупки можуть виявитися досить вдалим придбанням, оскільки у подібних ситуаціях активи високої внутрішньої вартості купуються за низькими ринковими цінами. Інвестиційні портфелі, сформовані за таким принципом, зазвичай демонструють значне зростання у наступні кілька років. Але при цьому головною проблемою є визначення фази циклу, в якій знаходиться фондовий ринок у кожний конкретний момент часу.

Одним із інструментів для визначення поточної фази циклу є індикатор іверсії кривої різниці дохідностей 10-річних та 2-річних облігацій казначейства США. Сенс цього індикатора полягає у наступному. При стабільно функціонуючій економіці довгострокові облігації мають більш високу прибутковість, ніж короткострокові. Це відбувається через зрозумілі причини: оцінити ризик несплати боргів, наприклад, за 3 або 6-місячними облігаціями значно простіше, ніж оцінити ті ж ризики на горизонті 10 або 30 років. Тому прибутковості за короткостроковими облігаціями за нормальних умов будуть нижчими, ніж прибутковості за довгостроковими облігаціями. І відповідно, крива різниці прибутковостей перебуватиме в зоні вище за нуль.

Напередодні кризи більшість інвесторів відчуває підвищення ризиків в економіці, і розпочинають продаж короткострокових облігацій. При масових продажах короткострокових облігацій відбувається різке перевищення пропозиції над попитом і, відповідно, їх ціна падає. Як наслідок – зростає їхня прибутковість. При цьому різниця дохідностей 10- і 2-річних облігацій поступово зменшується, і коли дохідність короткострокових облігацій стає вищою за дохідність

довгострокових, відбувається інвертування кривої, тобто опускання кривої нижче нульової лінії, в негативну зону.

У класичному вигляді індикатор інверсії різниці дохідностей застосовується для визначення можливого настання рецесії економіки [3]. Але, наприклад, для інвесторів факт настання рецесії не є критично важливим. Так, рецесія, як відомо, визначається як зниження ВВП два квартали поспіль. Отже, інвестори дізнаються про факт настання рецесії як мінімум через півроку після того, як рецесія вже почалася і, відповідно, інвестиційні рішення, засновані на цьому факті, вони вже не зможуть приймати (буде занадто пізно).

Для інвесторів важливішим є завчасне попередження про можливе падіння ринку. У зв'язку із цим ми пропонуємо застосовувати індикатор інверсії кривої прибутковості не у його класичному вигляді, тобто, для визначення можливого настання рецесії, а для більш практичних цілей, тобто, для завчасного попередження про можливе падіння ринку.

На рис. 1 з використанням технічних можливостей інтернет-ресурсів <https://fred.stlouisfed.org/series/T10Y2Y> [4] та <https://bigcharts.marketwatch.com> [5] побудовано два графіки, на яких візуально легко відслідковуються результати зіставлення фактів фіксації інверсії з початком та тривалістю падіння фондового ринку США. Верхній графік відображає динаміку різниці між дохідностями 10-річних та 2-річними казначейськими облігаціями США за період з 01.01.1989 р. по жовтень 2022 р. Моменти інверсії нульової лінії позначені овалами. На нижньому графіку в логарифмічному масштабі представлено динаміку індексу фондового ринку Standard & Poor's – 500 за той самий період часу. Значні падіння індексу на графіку позначено овалами.

На малюнку видно, що ринок зазвичай досить швидко реагує на факт інверсії. Так, наприклад, перша інверсія на графіку відбулася 08.03.90, а падіння ринку почалося 18.07.90, тобто через 4 місяці і 10 днів після інверсії.

У 2000 р. інверсію було зафіксовано 02.02.2000 р., а падіння фондового ринку почалося через 7 місяців після інверсії. Перед фінансовою кризою 2008–2009 рр. було зафіксовано кілька послідовних інверсій. Остання інверсія відбулася 30.05.2007 р., і трохи менше, ніж за 5 місяців почалося глибоке падіння фондового ринку. Тоді індекс втратив майже 60% своєї вартості.

Наступна інверсія сталася 27.08.2019 р., а різкий обвал фондового ринку розпочався 19.02.2020 р., тобто через 5,5 місяців. Остання інверсія, що сталася в період, охоплений цим графіком, була зафіксована 07.07.2022 р., і негативна різниця у дохідностях на момент написання цієї роботи (листопад 2022 р.) все ще продовжує збільшуватись.

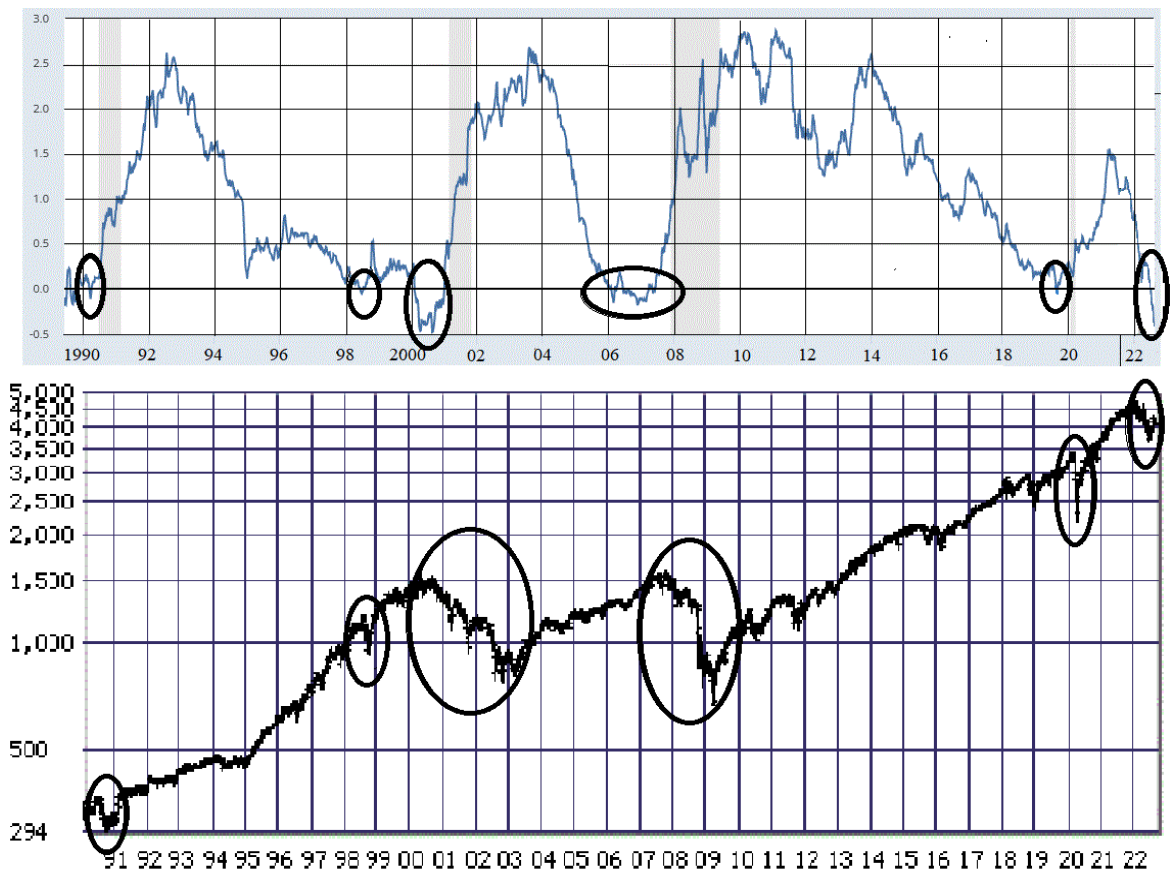


Рис. 1. Зіставлення фактів фіксації інверсії з настанням рецесії в економіці США та початком і тривалістю падіння фондового ринку США.

Інверсії кривої прибутковості відзначено овалами на верхньому графіку;
 Вертикальними сірими смугами на верхньому графіку відзначено рецесії в економіці США;

Значні падіння фондового ринку позначено овалами на нижньому графіку

Джерело: побудовано автором з використанням технічних можливостей ресурсів [4; 5]

Якщо взяти до уваги той факт, що в минулі роки тимчасовий лаг між інверсією та початком падіння фондового ринку становив 5–6 місяців, то можна припустити, що протягом найближчих 2–3 місяців слід очікувати значної корекції або навіть кризи на фондовому ринку США.

Американський фондовий ринок на сьогоднішній день є найбільшим ринком у світі, і якщо кризові явища починаються там, то в епоху глобалізації вони дуже швидко поширюються і на ринки інших країн світу. З цієї причини ми вважаємо, що як інституційним, так і індивідуальним інвесторам у найближчі кілька місяців слід дуже уважно спостерігати за ситуацією на фондовому ринку США.

Список використаних джерел:

1. Апальков С.С., Мешко Н.П., Зінченко О.А., Волкова Н.В. та ін. Глобальна економіка: актуальні проблеми та фактори розвитку : монографія. – Дніпро: ДНУ, 2021. – 426 с. ISBN 978-966-981-550-7.
2. Джусов О.А. Інвестування на міжнародному ринку акцій : аспект управління : монографія / О.А. Джусов. – Д. : Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту, 2013. – 324 с. ISBN 978-966-551-393-3.
3. Pirogov S. Всадник рецессии: инверсия кривой доходности [Recession Horseman: Yield Curve Inversion]. Retrieved from: <https://ru.investing.com/analysis/article-200292039> [Accessed 30.10.2022].
4. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://fred.stlouisfed.org/series/T10Y2Y> [Accessed 26.10.2022].
5. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.bigcharts.marketwatch.com> [Accessed 26.10.2022].

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НІМЕЧЧИНИ

Богородицька Ганна Євгенівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародних економічних відносин

та регіональних студій

Університету митної справи та фінансів

Ісаченко В. Г.

бакалавр

Університету митної справи та фінансів

Протягом останніх десятиліть Федеративна Республіка Німеччина позиціонує себе як країна з високими показниками інноваційності, чому здебільшого сприяють заходи в межах реалізації основних засад її державної політики у сфері інноваційної діяльності. Визначальну роль інноваційної складової для економічного зростання та встановлення лідерських позицій у глобальному економічному просторі підтверджує стрімкий розвиток Німеччини після Другої світової війни, який поряд із заходами щодо післявоєнної відбудови економіки країни був також зумовлений державною підтримкою інноваційної діяльності.

До основних інституцій, які забезпечують сприятливе інноваційне середовище в Німеччині, можна віднести: «Німецьке науково-дослідне товариство» (DFG), «Товариство із сприяння наукам ім. Макса Планка» (MPG), «Товариство із сприяння прикладним наукам ім. Фраунгофера» (FhG), «Товариство ім. Гельмгольца» (HGF), «Науково-дослідне товариство ім. Лейбніца» (WGL), федеральні інститути у сфері досліджень та розробок, інститути робітничого об'єднання індустріальних науково-дослідних альянсів «AiF», земельні інститути у сфері НДДКР, інститути в сфері галузевих НДДКР, академії, ВНЗ, дослідні лабораторії підприємств, громадські установи, бібліотеки тощо.

Все це в сукупності не тільки сприяє зростанню економіки країни, а й підвищенню рівня і якості життя населення, перетворюючи країну на пункт еміграції робочої сили з усього світу. Узгоджена співпраця закладів вищої освіти, дослідних установ та підприємств, які частіше за все об'єднуються за географічною ознакою та виробничою спеціалізацією в кластери, є відмітною особливістю інноваційної діяльності ФРН. Прикладом такої співпраці може слугувати підприємство «SpheroTec GmbH», яке було створено як дочірню філію при Мюнхенському університеті, на базі якого проводилось тестування нового методу лікування онкологічних захворювань, безпосередньою ж

реалізацією високотехнологічної інновації займалося підприємство при ВНЗ.

Завдяки кластерам відбувається взаємовигідне співробітництво, за якого технології одразу після розробки залучаються в оборот підприємства, яке втілює їх на базі свого виробництва, випускаючи конкурентоспроможну продукцію, або надає їх у тимчасове або довічне користування на умовах лізингу, ліцензії чи іншої форми науково-технологічного обміну. Створення кластерів в галузі високих технологій сьогодні забезпечується державною підтримкою і фінансується не лише з регіональних, але й за рахунок федеральних джерел.

Незважаючи на те, що на сучасному етапі розвитку світової торгівлі країна походження не відіграє такої визначальної ролі при виборі товару, як раніше, словосполучення «made in Germany» («зроблено в Німеччині») сприймається як еталон якості, технологічних переваг та символ інновацій і викликає високу довіру у споживачів різних країн. За одностайною думкою міжнародних експертів з США, Йємену, Китаю, Японії та Нідерландів, які є торговельними партнерами Німеччини, продукція з позначкою «made in Germany», незважаючи на її іноді досить високу вартість, асоціюється сьогодні в усьому світі з високою якістю, надійністю, сучасним технологічним рівнем та оригінальністю ідей, забезпеченими, в першу чергу, інноваційними розробками, що наділило німецьких виробників основними перевагами на світовому ринку, дозволило їм завоювати беззаперечну репутацію та зайняти конкурентні позиції на міжнародній арені.

Сьогодні усім відомі винаходи німецьких вчених та дослідників різних часів, які мали визначальне значення не лише для світового розвитку, але й для суспільного прогресу. Перша у світі листовна офсетна друкарська машина, штучний інсулін, технологія «PAL» для кольорового телебачення, чіп-карти, подушка безпеки, технологія «Flash», що використовується у магнітно-резонансній томографії, найшвидший у світі комп'ютерний томограф «SOMATOM Sensation 64», технологія аудіокомпресії, втілена у сучасні MP-3 плеєри, орбітальні телескопи «Herschel» та «Planck» – це лише деякі з найбільш відомих інноваційних розробок німецького походження [1, с. 309–315].

У Німеччині інноваційні заходи держави орієнтовані переважно на малі та середні підприємства. Поряд з організаційною та технологічною рухливістю цих підприємств, що дозволяє більш оперативно реагувати на зміни ринкової обстановки, підвищена увага до них з боку уряду пояснюється міркуваннями соціальної політики. Справа в тому, що у сфері малих та середніх підприємств зайнято 24 млн чол., що становить майже 60% всіх працюючих, причому більшість з них безпосередньо пов'язана з високими технологіями. У малих і середніх підприємствах зосереджена значна частина інноваційного потенціалу економіки

Німеччини. Причому, якщо великі фірми концентрують свої зусилля в традиційних галузях – машинобудуванні, автомобілебудуванні, хімічній промисловості, то малий і середній бізнес схильний концентрувати свої зусилля на “технологіях майбутнього”. У землях колишньої НДР малий і середній бізнес відіграє провідну роль в інноваційному процесі.

Інноваційна політика на федеральному рівні ґрунтується на наступних принципах:

1. Сприяння інноваційній активності фірм шляхом створення сприятливих умов (податкові пільги, обов’язкові до виконання інструкції) і прямої підтримки (фінансування досліджень та інновацій).

2. Посилення позицій Німеччини в галузі нових інформаційних і комунікаційних технологій, включаючи ініціативи з реформування професійної освіти і запрошення висококваліфікованих іноземних фахівців.

3. Збільшення співробітництва та технологічного обміну між дослідницькими центрами та промисловістю.

4. Оптимізація середньо-спеціальної та вищої освіти в напрямі більшої обізнаності про нові технології, модернізація університетської системи навчання та професійної освіти.

5. Стимулювання розвитку “технологій майбутнього”, таких, як біотехнологія та мультимедіа.

6. Розвиток ринку венчурних капіталів.

Основною проблемою німецької інноваційної політики як на федеральному, так і на регіональному рівні є створення особливої інноваційної культури населення. Політичні та громадські діячі єдині в думці, що існує гостра нестача обізнаності та готовності впроваджувати інновації в економіку і суспільне життя. Таким чином, всі зацікавлені сторони надають цьому питанню особливу важливість і здійснюють ряд ініціатив по вирошуванню інноваційної та підприємницької культури в Німеччині, особливо в галузі освіти; всіляко стимулюється співробітництво учасників інноваційного процесу [2, с. 15–20].

Отже, питання про збереження країною провідного становища в світі технологій розглядається в Німеччині значно ширше, ніж проста підтримка перспективних досліджень і винаходів. Виходячи з тези, що наука є невід’ємною і найважливішою складовою німецької культури, що від загального визнання якості німецької технології залежить міжнародний авторитет країни, і, як один з наслідків, її місце на світовому ринку, підтримка високого рівня вітчизняної науки також входить в систему державних пріоритетів Німеччини.

Одночасно з визнанням зростання міжнародної конкуренції у сфері науки та економіки більшість німецьких експертів єдині в думці, що Німеччина повинна залишатися відкритою для світової науки і разом з тим привабливою для кращих розумів світу. Тому важливою

складовою частиною державної науково-технічної політики є сприяння інтернаціоналізації науково-дослідного ландшафту країни шляхом досягнення такого рівня науково-дослідної роботи у вищій школі і позауніверситетських наукових установах, який дозволив би залучити більше іноземних студентів і вчених із ступеннями.

Список використаних джерел:

1. Інноваційна складова економічного розвитку Німеччини в умовах глобальної конкуренції: Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2021. URL: <https://econforum.duan.edu.ua/images/PDF/2012/2/44.pdf>.

2. Пічкурова З.В. Інноваційна сфера Німеччини: тенденції розвитку та шляхи використання прогресивного досвіду для України. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2016. URL: <https://econforum.duan.edu.ua/images/PDF/2012/2/44.pdf>.

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК США, НІМЕЧЧИНИ ТА ЯПОНІЇ

Богородицька Ганна Євгенівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
та регіональних студій*

Університету митної справи та фінансів

Яцкова Кароліна Сергіївна

студентка

Університету митної справи та фінансів

Компанії, що швидко розвиваються, – це компанії, які досягли високих досягнень і успіху у своїй бізнес-діяльності, характеризуються інноваційними бізнес-моделями, динамічним зростанням і наявністю висококваліфікованих спеціалістів. Спільнота Global Growth Companies була створена в 2007 році в рамках Всесвітнього економічного форуму як ефективна платформа для виявлення нового покоління лідерів глобальних компаній. Міжнародна спільнота підтримує компанії, що швидко розвиваються, в освоєнні нових іноземних ринків і дослідженні культурної та нормативної бази, щоб дати їм поштовх для соціального та економічного розвитку. Слід підкреслити, що компанії, які мають намір стати членами Спільноти компаній, що швидко розвиваються, повинні відповідати наступним вимогам: річний темп зростання обороту не менше 15% за два роки, що передували діловій діяльності, компанія має потенціал інтернаціоналізації; компанія займає лідируючу позицію в галузі з оборотним капіталом від 100 до 5 мільярдів доларів США; підприємство повинно розвиватися стабільно та планомірно з високим потенціалом зростання; підприємства відіграють провідну роль у майбутньому розвитку галузі, яку вони представляють, і керують тенденцією; компанія має хорошу репутацію. Аналіз діяльності ТНК і теорії ПП дозволяє визначити наступні основні джерела ефективної діяльності ТНК (порівняно з суто державними фірмами): використовуйте переваги природного капіталу та знань над компаніями, які працюють в одній країні та задовольняють свої потреби в іноземних ресурсах лише через імпорتنі та експортні операції; врахування розміру внутрішнього ринку, темпів економічного зростання, цін на робочу силу та кваліфікації, цін і наявності інших економічних ресурсів, розвитку інфраструктури та політико правових чинників, найважливішим з яких є політична стабільність; можливість нагромадження капіталу в рамках всієї системи ТНК, включаючи кредити в країні, де розташована іноземна філія; використовуйте світові фінансові ресурси для власних

цілей. На практиці деякі характеристики, які ідентифікують транснаціональну компанію, такі: річний оборот понад 1 мільярд доларів США; філії/дочірні компанії, розташовані принаймні у двох країнах світу; частка іноземних активів 25–30% від його загальної вартості %. Вплив транснаціональних корпорацій на національну економіку настільки поширений, що йому майже непереборно. У результаті, за даними журналу Fortune, у 500 найбільших транснаціональних корпораціях світу працюють 65 мільйонів людей із 36 країн. Ці компанії мали 31,2 трильйона доларів доходу від продажу продукції та 1,7 трильйона доларів прибутку [1]. До найбільших транснаціональних корпорацій світу за національністю входять компанії таких світових економічних центрів: США (575 компаній), Японії (223) та країн Європейського Союзу. Китай (309), Канада (56) та Індія (57) покращили свій рейтинг у 2019 році порівняно з попередніми роками. Згідно з рейтингом Fortune Global 500 за 2020 рік до топ-50 за темпами економічного зростання увійшли такі компанії: «Walmart», «Royal Dutch Shell», «Apple», «China National Building Materials Group», «Sinopec Group». Основні фактори, що впливають на успіх цих компаній, включають: стабільна та ефективна економічна діяльність в умовах кризи; активно інтегрувати та розширювати свої виробничі потужності на території інших країн; розширювати сферу діяльності та використовувати новітні технології. Майже всі найбільші ТНК по національній приналежності відносяться до «тріади» – трьох економічних центрів: США, країн ЄС і Японії. У 2022 найбільших ТНК світу входять 7 американських ТНК, 3 японських, 2 німецьких, 2 англо-голландських, 2 швейцарських, по 1 із Великобританії, Нідерландів, Італії і Франції [2].

Запорукою успіху провідних транснаціональних корпорацій світу та джерелом їх ефективної діяльності є, перш за все, прийняття оптимальних стратегій економічного розвитку з акцентом на інноваційну інвестиційну діяльність. Також важливу роль відіграє здатність керівництва материнської компанії успішно адаптуватися до швидко мінливої ситуації на світовому ринку, наявність відповідних фінансових ресурсів, економічна потужність і вміння використовувати новітні технології у виробництві. Так даний фактор активно вплинув на компанію «Wal-Mart», яка займається роздрібною торгівлею. Компанія витратила 11 млрд. дол. США на розширення своїх площ на 48 млн. кв. фут. Дана компанія посідала в 1998 році 17 місце, в 2009 році – 3 місце, та в 2010 та 2011, 2021 роках посіла 1 місце в рейтингу GLOBAL 500. У мережі «Wal-Mart» нараховується більше ніж 120 тисяч найменувань товарів; Walmart, Inc. – американська компанія, що управляє найбільшою у світі мережею оптової та роздрібною торгівлі, що діє під торговою маркою Walmart. Штаб-квартира розташована в Бентонвіллі в штаті

Арканзас. Основними регіонами діяльності є США та Мексика, також значною є присутність у Канаді, Південній Америці, ПАР, Китаї та Японії (також до жовтня 2020 року Walmart володів мережею ASDA у Великій Британії). Успіхи компанії пов'язані з дією низки факторів. Насамперед, це дієва цінова політика: завдяки великому обсягу продажів компанія може встановлювати низькі роздрібні ціни на товари. Компанія проводить дієву регіональну політику розміщення магазинів, головні принципи якої: відстань – не більше ніж 60 км до супермаркету з максимально можливим набором товарів і магазин із товарами першої необхідності в кроковій доступності від споживача. Це забезпечує ефективну структуру управління, логістики та маркетингу. Компанія змінює структуру продажів відповідно до нових віянь. Наприклад мода на органічне сільське господарство призвела до появи відповідних відділів у магазинах, поширення Інтернету – до появи продажів через Інтернет і доступу wi-fi у магазинах тощо [3]. Передумовою сучасного поліпшення німецької промисловості та машинобудування став той факт, що раніше Німеччина була одним із світових лідерів із виробництва сталі. У районі Рура були зосереджені основні виробничі потужності сталеливарної промисловості. Але з 1973 р. було зроблено закриття багатьох металургійних підприємств. Що стосується становища цієї галузі у східних землях, то тутешня важка індустрія була зупинена після об'єднання 2-х держав. З кінця XX – поч XXI ст. Німеччина почала висуватися на першу позицію у світі з виробництва електротехнічного обладнання. Центром виробництва був Берлін, де розташовувалися такі відомі організації, як Siemens, AEG. Після 2-ї світової війни та розподілу Німеччини особливо сильне та інноваційне виробництво розгорнулося у Мюнхені, Штутгарті, Нюрнберзі та інших центрах Південної Німеччини. У НДР електротехнічна та електронна промисловість (яка спеціалізувалась на доставці верстатів з ЧПУ до комуністичних держав) була зосереджена в Берліні та Дрездені. Після об'єднання ця сфера у східних землях поліпшення не набула, через потужний знос і старіння виробничих потужностей. В даний час опорними галузями економіки Німеччини є машинобудування (транспортне, електротехнічне та електронне), хімічна сфера, харчова промисловість. Машинобудування спрямоване на зовнішні ринки, тому багатопрофільно і багатоукладно. Машинобудування займає провідний стан у структурі індустріального виробництва. На нього припадає близько п'ятдесяти відсотків зайнятих у галузі індустріального виробництва. У структурі випуску центр тяжкості став переміститися від виробництва звичайної продукції область науково-технічних виробництв. Чільне місце займають автомобільна промисловість, загальне машинобудування та електротехнічна. У загальному машинобудуванні працюють понад 4.5 тис. фірм, переважно спеціалізованих на дрібносерійному виробництві з урахуванням вимог

замовників. Величезна частина їх має менше трьохсот зайнятих. Їхній стан багато в чому залежить від інтересу на зовнішньому ринку. Німеччина міститься провідну у світі у виробництві верстатів (других), автомобілів (третіх). ФРН є провідною країною по ярусу покращення транспортного машинобудування в іноземній Європі. Перед доводиться 44.8% всіх продукції гілки у регіоні. Особливо міцні чільні позиції ФРН в автомобілебудуванні. Щороку в країні виробляється близько 5 млн. штук лише легкових автомобілів. Основні автомобілебудівні концерни займають основні позиції світовому ринку. Автомобілебудівні заводи зосереджені в землях Баден-Вюр-темберг (Audi, Daimler Chrysler), Нижній Саксонії (Volkswagen (VW)), Гессені (Opel), Північний Рейн-Вестфалії (Ford, Opel), Баварії (Bayerische Motoren Werke & Ford) [4]. Спецтехнології та його становлення, впроваджені японськими ТНК, створили обставини для максимізації ділянки на світовому ринку, а успішна інвестиційно-інноваційна політика держави дозволила японським корпораціям знизити ціни на товари та, при тому, що якість було збережено високому рівні. Такі японські гіганти, як Toyota Motor Corporation і Honda Motor Co., Ltd, є фаворитами в галузі автомобілів, передових спецтехнологій за ціною, сучасністю, унікальністю та якістю. Ці організації прогресують з кожним роком, йдуть у ногу з часом, створюючи нові моделі автомобілів, вкладаючи величезні кошти в розробки та створюючи електричні та гібридні автомобілі, які на сьогоднішній день набувають світової знаменитості та мають попит у замовників. Згідно зі світовим інвестиційним звітом за дві тисячі дев'ятнадцять р. вони увійшли до топ-20 спонсорів у НДДКР у загальному розвитку та перехідних економік із витратами понад сімнадцять млрд дол. Toyota є світовим лідером на ринку продажів гібридних електромобілів та однією з найбільших компаній, що заохочує прийняття гібридних автомобілів на масовому ринку по всьому світу. Корпорація також є лідером на ринку автомобілів із водневими паливними елементами. Сукупний світовий продаж гібридних моделей легкових автомобілів Toyota і Lexus досяг 10-мільйонного рубежу в січні 2017 р. Корпорація Toyota Motor виготовляє транспортні засоби під п'ятьма марками: Toyota, Hino, Lexus, Ranz та Daihatsu. Вона ще має 16,66% акцій організації Subaru; 5.9% акцій Isuzu; 5.5% акцій Mazda, а також спільні підприємства в Китаї (GAC Toyota і Sichuan FAW Toyota Motor), одне підприємство в Індії (Toyota Kirloskar), одне – в Чехії (TPCA), має кілька «неавтомобільних» компаній. ТМС (Toyota Motor Corporation) Toyota, одного з найбільших конгломератів Японії.

Список використаних джерел:

1. Стратегії розвитку транснаціональних корпорацій в контексті підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн. URL: <https://jbsec.donnu.edu.ua/article/download/4435/4468>.

2. Biggest transnational companies: за дан. Focus: The economist-2012. URL: <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2012/07/focus-1>.

3. Офіційний сайт компанії Wal-Mart Stores, Inc. URL: <http://help.walmart.com/app/answers/detail/aid/6>.

4. Роль і механізми функціонування ТНК в умовах глобалізації. ТНК Німеччини. URL: <http://4ua.co.ua/international/yb2ad68a4d43a88521206c370.html>.

РОЛЬ БРЕНДИНГУ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Дан Лоредана Лучіанівна

*студентка факультету міжнародних економічних відносин
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Для багатьох, як фахівців, так і не фахівців, брендинг досі зводиться лише до візуальної айдентики – назви, логотипу, дизайну, упаковки тощо. Більше того, незважаючи на те, що концепція брендингу та його розуміння з роками зазнали значної еволюції, навіть маркетологи високого рівня проповідують все те ж старе бачення брендингу.

Брендинг важливий не тільки тому, що він справляє незабутнє враження на споживачів, але й тому, що дозволяє вашим покупцям і клієнтам знати, чого очікувати від вашої компанії. Це спосіб відрізнити себе від конкурентів і пояснити, що саме ви пропонуєте, що робить вас кращим вибором. Ваш бренд створюється для того, щоб бути правдивим відображенням того, ким ви є як бізнес, і як ви хочете, щоб вас сприймали.

Існує багато сфер, які використовуються для розробки бренду, включаючи рекламу, обслуговування клієнтів, соціальну відповідальність, репутацію та візуальну складову. Всі ці елементи (і багато інших) працюють разом [3].

Якби визначення брендингу було простим, не було б стільки двозначності та дисонансу щодо цього поняття. Проте, здебільшого, глибоке розуміння брендингу вимагає пристойного розуміння основ бізнесу, маркетингу і навіть (людських) взаємовідносин. Брендинг є настільки широким поняттям, що правильне визначення, яке дійсно охоплює все, що він представляє, саме по собі не внесло б надто багато ясності в цей предмет.

Брендинг – це безперервний процес ідентифікації, створення та управління сукупними активами і діями, які формують сприйняття бренду у свідомості зацікавлених сторін.

Кембриджський словник визначає брендинг як «акт надання компанії певного дизайну або символу з метою реклами її товарів та послуг».

Якщо порівняти це визначення з офіційним Кембриджським визначенням, то можна чітко побачити, що останнє (Кембриджське) пропонує більш поверхневу інформацію, даючи читачеві хибне відчуття розуміння. Це може бути однією з причин, чому більшість людей вважають це визначення правильним і обирають його як основу для побудови своїх знань з цього питання. Насправді ж, якщо базувати свої

знання про брендинг на визначенні, яке зводить його лише до одного елементу (візуальної ідентичності), то будь-яка інша концепція, пов'язана з брендингом, не зможе з'єднати всі крапки над «і» при спробі з'єднати всі точки.

Ось приблизний розподіл визначення брендинг [1]:

1. Безперервний процес.

Брендинг – це безперервний процес, тому що він ніколи не зупиняється. Люди, ринки і бізнес постійно змінюються, і бренд повинен розвиватися, щоб йти в ногу з ними.

2. Визначте, створіть, керуйте.

Існує структурований процес брендингу, в якому ви повинні спочатку визначити, ким/чим ви хочете бути для ваших зацікавлених сторін, створити стратегію вашого бренду, щоб позиціонувати себе відповідно, а потім постійно керувати всім, що впливає на ваше позиціонування.

3. Кумулятивні активи та дії.

Ваше позиціонування має бути трансформоване в активи (наприклад, візуальну ідентичність, контент, продукти, рекламу) та дії (наприклад, послуги, підтримку клієнтів, людські відносини, досвід), які проєктують його у свідомість зацікавлених сторін, поступово формуючи це сприйняття.

4. Сприйняття бренду.

Також відоме як репутація. Це асоціація, яку людина (клієнт чи ні) має у своїй свідомості щодо вашого бренду. Це сприйняття є результатом процесу брендингу (або його відсутності).

5. Зацікавлені сторони.

Клієнти – не єдині, хто формує у своїй свідомості сприйняття вашого бренду. До стейкхолдерів відносяться потенційні клієнти, існуючі клієнти, співробітники, акціонери та ділові партнери. Кожен з них формує власне сприйняття і відповідно взаємодіє з брендом.

Брендинг є абсолютно критично важливим для бізнесу через загальний вплив, який він справляє на вашу компанію. Брендінг може змінити те, як люди сприймають ваш бренд, він може стимулювати новий бізнес та підвищити вартість бренду – але він також може зробити протилежне, якщо він зроблений неправильно або не зроблений взагалі.

Всупереч поширеній думці, брендинг не є «дорогою маркетинговою тактикою, яку використовують лише великі бренди». Навпаки – брендинг має багато спільного зі здоровим глуздом і сильно залежить від ринку, на якому ви перебуваєте, і рівня, на якому ви хочете грати. Брендінг передбачає послідовне поєднання різних компетенцій та видів діяльності, тому його вартість може сильно відрізнятись від випадку до випадку. Консультанти високого рівня і бездоганна реалізація, звичайно, будуть коштувати дорожче, ніж все, що нижче цього рівня. Аналогічно,

брендинг міжнародного, багатопродуктового бізнесу буде набагато складнішим і ресурсномісткішим, ніж, наприклад, локального бізнесу. Тут не існує універсального підходу [2].

Отже, брендинг має важливе значення при створенні майбутнього бізнесу, а міцно створений бренд може збільшити вартість бізнесу, надаючи компанії більше важелів впливу в галузі. Це робить його більш привабливою інвестиційною можливістю через його міцне місце на ринку.

Список використаних джерел:

1. Brand. URL: <https://en.wikipedia.org/wiki/Brand>.
2. Building Your Own Brand Platform. URL: <https://hbr.org/2022/09/building-your-own-brand-platform>.
3. Petty, R.D., "A History of Brand Identity Protection and Brand Marketing", in The Routledge Companion to Marketing History, D.G. Brian Jones & Mark Tadajewski (eds), Oxon, Routledge, 2016, p. 104; Martino, T., Trademark Dilution, Clarendon Press, 1996, pp. 20–21.

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ РЕКЛАМИ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ (НА ПРИКЛАДІ ТНК BOSCH)

Денисенко Дарина Михайлівна

*здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини
факультету міжнародних економічних відносин
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Дроздовський Ярослав Петрович

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

BOSCH – це компанія, яка пройшла довгий шлях від звичайної майстерні до транснаціональної інженерної та технологічної компанії. Вона надає послуги високої якості насамперед для клієнтів в автомобільній сфері, сфері фінансових послуг та логістичній сфері, а також у сфері інформаційно-комунікаційних технологій, пропонує продукцію для дому з підтримкою Інтернету та керуванням через відповідні програми [1].

Розвиток реклами у міжнародному бізнесі ТНК BOSCH має особливості, які полягають у наступному:

– ринок реклами постійно розвивається під впливом інтенсивного розвитку інформаційних та мережевих технологій, інтеграції бізнес-процесів організацій у мережі Інтернет;

– рекламна діяльність компанії характеризується наявністю великої кількості учасників, різнорідних за розміром, ступенем важливості та активності ведення бізнесу, і відноситься до напрямів, які протягом останнього часу були тісно пов'язані з прогресом та зростанням добробуту окремих прошарок населення, які забезпечують попит на товари та послуги.

Характеристики господарської діяльності ТНК BOSCH відображаються через дані щодо реклами. До таких даних можна віднести інформацію з інвестицій в рекламу; діяльності учасників ринку, рекламних агенцій, основних засобів масової інформації, що використовуються в розвитку реклами компанії; основних категорій продукції, що просуваються цим інструментом комунікацій [2].

Фактична позитивна динаміка розвитку реклами у міжнародному бізнесі ТНК BOSCH характеризується зміною рекламних витрат у звітах компанії протягом тривалого періоду часу [1]. На таку її зміну

впливають різні характеристики господарської діяльності ТНК BOSCH, а саме:

- реклама перебуває на стадії постійного розвитку та в умовах глобалізації та цифровізації потребує переходу до якіснішого рівня;
- високий рівень конкуренції на міжнародному ринку;
- забезпечення достатніх умов реалізації нових рекламних товарів та послуг ТНК BOSCH.

Розвиток реклами в міжнародному бізнесі має спільний зв'язок із національним та глобальним рівнями. Саме така особливість розвитку реклами ТНК BOSCH визначає її важливість у забезпеченні конкурентоспроможності міжнародного бізнесу компанії. Використовуючи такі інструменти, як рекламна індустрія, рекламний продукт, ЗМІ та Інтернет, ТНК BOSCH входить у простір національних та міжнародної економіки. Саме в цьому полягає необхідність подальшого розвитку реклами в господарській діяльності ТНК BOSCH [3].

Головний чинник, пов'язаний з рекламою та організацією виробництва у міжнародному бізнесі, полягає в економічній функції реклами. Реклама прокладає шлях для персональних продажів: породжує поінформованість аудиторії та доброзичливе ставлення до фірмової продукції. Звичайно, кожен регіон має свою специфіку, і саме в цьому полягає особливість розвитку ринку реклами у міжнародному бізнесі.

Ефективність реклами вимірюється результатами рекламної кампанії або конкретної реклами, які у свою чергу мають бути визначені з точки зору досягнення цілей реклами, які рекламодавець поставив перед своєю кампанією. Тому одним із важливих чинників розвитку реклами у міжнародному бізнесі ТНК BOSCH виступає якість рекламного продукту [4].

Якість реклами визначається її здатністю до привернення уваги покупця і до надання впливу на покупця, до стимулювання купівельних намірів і впливу на емоції покупця. Згідно з твердженнями зарубіжних дослідників, ефективна реклама у міжнародному бізнесі ТНК BOSCH має дві основні характеристики, які є якісними параметрами розвитку ринку реклами:

- по-перше, рекламодавець повинен задовольнити цілі споживача, залучаючи клієнта до процесу придбання продукту;
- по-друге, реклама має відповідати цілям рекламодавця.

З цього випливає, що ефективність розвитку реклами у міжнародному бізнесі ТНК BOSCH досягається в умовах існування трьох складових, а саме:

- стратегії;
- креативності;
- старанності.

Такі складові розвитку реклами у господарській діяльності ТНК BOSCH є якісними показниками компанії як основного суб'єкта міжнародного ринку [5].

Компанія Bosch дотримується різної стратегії ціноутворення для різних категорій продуктів торгової марки Bosch. Для клієнтів департаменту термотехніки, ціни фіксуються залежно від відносин із замовником, а також кількістю товарів, куплених замовником. Це також залежить від можливостей переговорів клієнта та того, наскільки важливим він є для компанії.

Визначення розміру бюджету як певного відсотка від продажів є більш просунутим методом. Зазвичай рекламний бюджет складає від 1,5% до 3% від загального обсягу продажів для промислових товарів. Компанія може встановлювати певний відсоток як від минулорічних продажів, так і від прогнозу продажів на наступний рік. В останньому випадку важлива точність прогнозу. На деякі групи товарів може бути % вище середнього, але тоді якісь товари не отримують нічого. Можна збільшити ціни і за рахунок цього збільшити бюджет, але цінова конкуренція, швидше за все, не дасть використовувати перевагу від посиленого просування.

Продукція компанії Роберт Бош Лтд має німецьку якість, основними покупцями товарів компанії є споживачі середнього та вище середнього класів. Ключовими чинниками ціноутворення є сприйняття товару споживачами, щоб сформувати у них уявлення про цінність продукції використовуються нецінові елементи комплексу маркетингу, а саме: рекламу, репутацію, довіру і повагу до постачальника [6].

Ключові фактори успіху компанії дають змогу тримати лідерські позиції у галузі, бути улюбленим брендом серед споживачів. Щодо якості продукції та відповідності стандартам, можна не сумніватися, адже на кожній фабриці та локальних офісах це правило чітко дотримуються. Наявність локальних брендів дає змогу отримати додаткові конкурентні переваги, а з іншого боку, зменшити ризики, пов'язані з імпортом/експортом, зміною попиту і смаків споживачів.

Основними способами комунікації зі споживачами ТОВ «Роберт Бош ЛТД» як виробника наведені в табл. 1.

Було проаналізовано основні способи комунікацій зі споживачами, такі як: реклама, інтернет-комунікації, стимулювання та організація продажів і суспільні зв'язки. Для клієнтів департаменту термотехніки, ціни фіксуються залежно від відносин із замовником, а також кількістю товарів, куплених замовником. Це також залежить від можливостей переговорів клієнта та того, наскільки важливим він є для компанії. Визначення розміру бюджету як певного відсотка від продажів є більш просунутим методом. Зазвичай рекламний бюджет складає від 1,5% до 3% від загального обсягу продажів для промислових товарів.

Таблиця 1

Основні способи комунікацій ТОВ «Роберт Бош ЛТД» зі споживачами

Реклама	Інтернет-комунікації	Стимулювання і організація продажів	Суспільні зв'язки
публікації в пресі; передачі по радіо і телебаченню; публікації в довідниках і щорічниках; використання свого торгового знаку і реклами на різноманітних публічних заходах; участь у виставках	На Web-сайті компанії розміщено детальну інформацію про товари; Інтерактивне спілкування з споживачем	Лотереї; Організація презентацій і продажів в громадських місцях; Буклети	Комюніке і різноманітні публікації в пресі; Річні звіти; Благодійність; Спонсорство і шефство; Виставки, ярмарки і салони

Джерело: [6, с. 5]

Отже, реклама у господарській діяльності ТНК BOSCH розвивається під впливом багатьох чинників, за взаємодії яких міжнародний бізнес компанії постійно вдосконалюється з позицій підвищення ефективності свого функціонування.

Список використаних джерел:

1. Bosch annual report 2021. URL: <https://assets.bosch.com-report-2021.pdf> (дата звернення: 02.10.2022).
2. Діяльність транснаціональних корпорацій в Україні (на прикладі компанії "Robert Bosch GmbH"). URL: <https://revolution.allbest.ru/economy/011660010.html> (дата звернення: 02.10.2022).
3. Вплив глобалізації на національний та регіональні ринки праці в Україні. URL: <http://visnyk-onu.od.ua/journal/2016213/25.pdf> (дата звернення: 02.10.2022).
4. Robert Bosch GmbH. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Robert_Bosch_GmbH (дата звернення: 02.10.2022).
5. Позиції ТНК на світовому ринку високотехнологічної продукції. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2690> (дата звернення: 02.10.2022)
6. Звіт компанії Bosch 2016 р. URL: <http://www.bosch.ua/media/ru/files/Boschtoday2016RUS~1.pdf> (дата звернення: 02.10.2022).

ПОТЕНЦІАЛ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ЄС

Дюрчак Олександра Миколаївна

*здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Рошко Світлана Михайлівна

*кандидат філологічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

На сьогоднішній день Україна проживає не найкращі часи свого розвитку. По-перше, це знесення основних фондів та виробничої інфраструктури. Рівень технологічного виробництва характеризується високою енерголомкістю та матеріалоломкістю. Тим часом, як соціально-економічне зростання в Україні можна досягнути тільки за допомогою активного використання сучасних інноваційних розробок. Сьогодні, для подальшого розвитку країни, інноваційно-інвестиційна діяльність є одним із визначальних чинників структурного перебудування підприємств та прискореного економічного зростання.

Орієнтація на шлях до Європи для розвитку України відкрила перспективи щодо інтеграції в ЄС та стимулює іноземні компанії до серйозного розгляду можливостей інвестувань в Україні, зокрема, і для відбудови українських міст, об'єктів критичної інфраструктури після завершення російської воєнної агресії. «Відбудувати Україну» (Rebuild Ukraine) – саме так буде називатися новий інструмент відновлення України після завершення війни з РФ. Концепцію цього інструменту 18 травня 2022 року оприлюднила Єврокомісія. У документі визначається, що допомога Україні складатиме сотні мільярдів євро, а на повне відновлення може піти більш ніж 10 років. Гранти, позики та інвестиції – саме це має стати ключовими складниками проекту Rebuild Ukraine. Кошти на це має виділити як сам Європейський Союз, так і його партнери з G 7 та G 20, інші країни, а також міжнародні фінансові інститути та міжнародні організації. При цьому в Єврокомісії не виключають, що на фінансування частини витрат можуть бути спрямовані «заморожені російські активи» – власність російських чи білоруських осіб та компаній, що потрапили під санкції ЄС. Як прогнозують у Єврокомісії, план з відновлення має скласти сама Україна, проте затверджувати його буде спеціальний орган – Платформа з відновлення України. Ця платформа також координуватиме джерела

фінансування та їхнє призначення для оптимізації їх використання, а також буде стежити за ходом реалізації плану. У проєкті Єврокомісії також зазначено, що «значний акцент у функціонуванні механізму буде зроблено на реформах у сфері верховенства права та боротьби з корупцією, а інвестиції, приведені у відповідність до кліматичних, екологічних та цифрових політик і стандартів ЄС, допоможуть Україні стати сильнішою та стійкішою після руйнівного російського вторгнення» [1].

У свій час Президент США Барак Обама сказав, що виходом з економічної кризи є державна підтримка та фінансові вливання в інноваційні проєкти, модернізація базових галузей, поширення альтернатив газу і нафти та відновлення енерготехнологій.

Інноваційний розвиток в Україні відбувається за досить несприятливих умов, в умовах російської воєнної агресії – це знесення основних фондів та виробничої інфраструктури. Сучасний етап розвитку національної економіки характеризується обмеженням державою впровадження інноваційних проєктів шляхом скорочення фінансування та встановлення високих процентних ставок за кредитами. Таким чином, низькі обсяги інвестиційного кредитування в Україні пояснюються надзвичайно високим рівнем ризику довгострокового кредитування, високими відсотковими ставками за кредитами та браком коштів у банків. Для вирішення проблеми низького рівня інвестиційного кредитування в Україні необхідно залучати кошти для реалізації інноваційних проєктів із зовнішнім фінансуванням.

Одним із способів подолання наукового застою є активація в програмі EUREKA, яка забезпечує реалізацію проєктів, коли це з різних причин не може зробити одна країна. Приєднання України до програми сприятиме реалізації транскордонних проєктів за участю українських компаній, наукових організацій та університетів, що спеціалізуються у сфері інноваційних технологій. Україна матиме можливість долучитися до цього процесу та посилити позиції українських технологій у європейському просторі, що сприятиме ефективній інтеграції України в нього [2].

Ще одним пріоритетом інноваційно-інвестиційного співробітництва України та ЄС після завершення російської воєнної агресії має стати політика провідних українських авіакомпаній, спрямована на інтеграцію внутрішніх і міжнародних рейсів. Авіаційні правила повітряних операцій на основі відповідного законодавства ЄС набули чинності 1 грудня 2018 року. Підписання Угоди про Спільний авіаційний простір відбулося під час 23-го саміту Україна-ЄС 12 жовтня 2021 року, що стане потужним кроком для розвитку української авіаційної промисловості і сприятиме зменшенню бюрократичних перешкод

у процесі отримання дозволів на авіаперельоти, збільшенню пасажиропотоку та кількості рейсів з ЄС [3].

Перспективами розвитку авіаційної галузі України є консолідація авіакомпаній у складі потужних структур, що характерно для авіаційних комплексів розвинених країн та країн ЄС. На шляху до цього в Україні було створено державну компанію «Авіація України». Крім того, ефективним кроком для підвищення прибутковості та інвестиційно-інноваційної активності підприємств є приватизація частин державного авіаційного комплексу. Приватизація може подолати такі слабкі сторони уряду, як монополія та відсутність конкурентних умов для ведення бізнесу, відсутність стимулів для прибутку, обмежене фінансування, фінансові зловживання.

Прибуткове географічне положення України та наявність міжнародних аеропортів уможливить розвиток нового відкритого ринку для транзитних пасажирів, які здійснюють перельоти між Західною і Східною півкулями, а також з Європи є трансфер до столиці України. Практична реалізація цих заходів забезпечить подальший поступовий розвиток авіаційного комплексу України, налагодить значні соціально-економічні зв'язки з країнами ЄС, розширить потенційні ринки збуту українського авіатранспорту, забезпечить участь українських компаній у закордонних проектах, а також створить можливості для участі в світовому конкурентному середовищі авіатранспортних послуг.

Для покращення інноваційно-інвестиційного співробітництва між Україною та ЄС в авіаційній галузі можна зробити наступні кроки:

- збільшення пасажирського навантаження за рахунок відкриття нових рейсів до країн ЄС, збільшення парку повітряних суден;
- розвиток вітчизняного авіабудування;
- продовження активної інноваційної політики та підтримка вітчизняних розробок [4].

З досвіду розвинених країн можна констатувати, що досягнення високого рівня споживання і якості життя можливе лише на засадах нової постіндустріальної цивілізації, основною ознакою якої є розвиток інновацій. Інвестиції є рушійною силою розвитку економіки. Залучення іноземних інвестицій в економіку України на сучасному етапі є недостатнім для введення інновацій у промисловість.

В Україні досі немає ефективного механізму інвестування в масштабні технологічні зміни. Звичайно, ми володіємо унікальними технологіями, але загальний стан виробництва не дозволяє виготовляти продукцію, яка відповідає європейським стандартам. Важливість проблем інноваційного розвитку потребує розробки комплексної загальнодержавної програми, яка б передбачала узгоджене вирішення проблем державного регулювання ринку інновацій та інвестицій [5].

Аналізуючи реальну ситуацію в Україні, стає зрозуміло, що для міжнародних інвесторів існує ризик втрати вкладеного капіталу з такими негативними факторами, як високі процентні ставки, непрозоре законодавство, низька купівельна спроможність населення. З огляду на це необхідно реалізувати програми сприяння міжнародним інвестиціям, державне страхування інвестиційних ризиків та інші засоби підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних інноваційних підприємств, що сприятиме безумовному розвитку національної економіки.

Отже, конкурентоспроможність країни у світовому співтоваристві забезпечується активною інноваційною політикою, яка має формуватися на всіх рівнях управління економікою та враховувати глобальний характер інноваційної діяльності. Для ефективного впровадження інновацій необхідно за рахунок іноземних інвестицій створити інноваційне ядро національної економіки та на прибутковій основі брати участь у міжнародному науково-технічному співробітництві.

Список використаних джерел:

1. Панченко Ю. Питання на сотні мільярдів: як ЄС планує відновити та модернізувати Україну. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2022/05/19/7139698/> (дата звернення: 21.11.2022).
2. Приєднання України до EUREKA. URL: <http://eunews.unian.net> (дата звернення: 21.11.2022).
3. Україна та ЄС підписали Угоду про Спільний авіаційний простір. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/news/ukrayina-ta-yes-pidpisali-ugodu-pro-spilnij-aviacijnij-prostir> (дата звернення: 21.11.2022).
4. Розвиток авіаційного комплексу України. URL: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua> (дата звернення: 21.11.2022).
5. Аналіз інвестиційної привабливості міст і регіонів України. URL: <http://www.bdo.com.ua> (дата звернення: 21.11.2022).

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН ЯК ПОКАЗНИК РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ СВІТОВИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Машкара-Чокнадій Вікторія Василівна

*старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Куліковська Ірина Володимирівна

*студентка факультету міжнародних економічних відносин
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується активізацією глобалізаційних процесів, які, у свою чергу, сприяють загостренню конкурентної боротьби. Для того, щоб вижити у сучасних умовах господарювання та досягти успіху на ринку, кожен учасник міжнародних економічних відносин має бути конкурентоспроможним, тобто ефективно використовувати наявні конкурентні переваги.

Сьогодні для визначення національної конкурентоспроможності країн найчастіше використовують методики, які прийняті рядом офіційних організацій, а саме Всесвітній економічний форум (WEF) та Міжнародний інститут розвитку менеджменту (IMD). Незважаючи на те, що кожна із вищезгаданих установ використовує власноруч розроблені якісні та кількісні методи оцінки конкурентоспроможності країн, вони аналізують конкурентоспроможність як окремих компаній всередині країни, так і галузей, і регіонів в цілому. До головних чинників формування національної конкурентоспроможності відносять ефективність уряду, ефективність бізнесу, економічні показники та стан інфраструктури.

Всесвітній економічний форум для оцінки конкурентоспроможності країн світу використовує індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI), який включає 12 контрольних показників, а саме: якість інститутів; інфраструктура; макроекономічна стабільність; здоров'я і початкова освіта; вища освіта і професійна підготовка; ефективність на ринку товарів і послуг; ефективність на ринку праці; розвиненість фінансового ринку; рівень технологічного розвитку; розмір внутрішнього ринку; конкурентоспроможність компаній; інноваційний потенціал [1].

При складанні світового рейтингу глобальної конкурентоспроможності Всесвітній економічний форум охоплює 141 країну (станом на 2019 рік) та враховує загальнодоступні статистичні дані по кожній країні, а також підсумки загального опитування керівників компаній

спільно з провідними дослідницькими інститутами і організаціями у країнах, які оцінюються у щорічному звіті [1].

Розглянемо Звіт про глобальну конкурентоспроможність (The Global Competitiveness Report), оцінюючи провідні позиції країни протягом 2017–2019 рр. Як бачимо з таблиці, Сінгапуру вдалось за три роки піднятися з 3ої сходинки на першу, а лідер 2017 року Швейцарія опустила в 2019 році на 5 позицію. Також динамічно покращив свою оцінку в рейтингу Гонконг, який піднявся за 2017–2019 рр. на 3 позиції і займає 3тє місце відповідно. США стабільно кілька років поспіль входить в трійку кращих, а Україна, в свою чергу, втратила кілька пунктів в оцінці конкурентоспроможності і відповідно знизилася свою позицію з 81 місця в 2017 році до 85 в 2019 році (див. табл. 1).

Таблиця 1

**Рейтинг глобальної конкурентоспроможності країн
за методикою Всесвітнього економічного форуму, 2017–2019 рр.**

№	Країна	2019		2018		2017	
		Позиція	Оцінка	Позиція	Оцінка	Позиція	Оцінка
1	Сінгапур	1	84.8	2	83.5	3	5.71
2	США	2	83.7	1	85.6	2	5.85
3	Гонконг	3	83.1	7	82.3	6	5.53
4	Нідерланди	4	82.4	6	82.4	4	5.66
5	Швейцарія	5	82.3	4	82.6	1	5.86
6	Японія	6	82.3	5	82.5	9	5.49
7	Німеччина	7	81.8	3	82.8	5	5.65
8	Швеція	8	81.2	9	81.7	7	5.52
9	Великобританія	9	81.2	8	82.0	8	5.51
10	Данія	10	81.2	10	80.6	12	5.39
11	Україна	85	57.0	83	57.0	81	4.11

Джерело: складено автором на основі даних [2; 3; 4]

Розглянемо рейтинг світової конкурентоспроможності за методикою Міжнародного інституту розвитку менеджменту (The World Competitiveness Ranking), який охоплює статистичні дані та дані опитувань. В рейтинг входить 63 країни (станом на 2022 рік), які проранжовано відповідно до того, як вони керують своїми можливостями для досягнення довгострокового створення цінності.

Рейтинг включає 333 критерії, що визначають національну конкурентоспроможність, і об'єднані в 4 групи факторів: економічні показники; ефективність уряду; ефективність бізнесу; інфраструктура [5].

Згідно із даними Щорічника світового рейтингу конкурентоспроможності (WCR) провідні позиції в трійці лідерів протягом 2022–2020 рр. займали Данія, Швейцарія та Сінгапур. Україна відповідно посідала 55 і 54 місця в 2020 р. та 2021 р. (див. табл. 2).

**Рейтинг світової конкурентоспроможності країн
за методикою Міжнародного інституту розвитку менеджменту,
2022–2020 рр.**

№	Країна	2022		2021		2020	
		Позиція	Оцінка	Позиція	Оцінка	Позиція	Оцінка
1	Данія	1	100.00	3	96.66	2	99.49
2	Швейцарія	2	98.92	1	100.00	3	98.37
3	Сінгапур	3	98.11	5	94.70	1	100.00
4	Швеція	4	97.71	2	96.71	6	95.86
5	Гонконг	5	94.89	7	93.53	5	97.06
6	Нідерланди	6	94.29	4	96.34	4	98.35
7	Тайвань	7	93.13	8	92.60	11	91.26
8	Фінляндія	8	93.04	11	88.47	13	88.63
9	Норвегія	9	92.96	6	94.49	7	94.60
10	США	10	89.88	10	89.12	10	92.35
11	Україна	-	-	54	50.04	55	51.86

Джерело: складено автором на основі даних [6; 7; 8]

Аналізуючи рейтинги глобальної конкурентоспроможності за методикою Всесвітнього економічного форуму та Міжнародного інституту розвитку менеджменту можна побачити відмінність між країнами-лідерами рейтингу. Хоча провідні позиції в обох рейтингах вдалось здобути таким країнам як Сінгапур, США, Гонконг, Нідерланди, Швейцарія, Швеція, Данія, але їх позиції варіюються. Дані країни є найбільш конкурентоспроможними та змагаються одна з одною за найкраще місце в рейтингу: що видно з оцінок, які варіюються в десятих частинках. Щодо України, то, як бачимо, в обох рейтингах вона не займає лідерські позиції, але разом із цим щороку експерти покращують оцінки і відмічають позитивні тенденції в підвищенні конкурентоспроможності України.

Отже, провівши огляд основних рейтингів конкурентоспроможності країн світу за методиками WEF та IMD, можемо визначити головні макроекономічні фактори, які впливають на розвиток конкурентних переваг кожної країни, що і визначає її місце у світових глобалізаційних процесах. Потрібно створювати сприятливі економічні умови в середині кожної країни для ефективного господарювання кожного підприємства, сформувавши стабільну законодавчу базу, залучивши прямі іноземні інвестиції та забезпечивши відкритість уряду [9, с. 17].

Список використаних джерел:

1. Індекс конкурентоспроможності. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%86%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81_%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BA%D1%83%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%BE%D1%81%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%BC%D0%BE%D0%B6%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%86.

2. The Global Competitiveness Report 2019. URL: https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf.
3. The Global Competitiveness Report 2018. URL: <https://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>.
4. The Global Competitiveness Report 2017–2018. URL: <https://www3.weforum.org/docs/GCR20172018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>.
5. World Competitiveness Rankings – IMD. URL: <https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness>.
6. IMD World Competitiveness Booklet 2022. URL: <https://imd.cld.bz/IMD-World-Competitiveness-Booklet-2022>.
7. IMD World Competitiveness Booklet 2021. URL: <https://imd.cld.bz/IMD-World-Competitiveness-Booklet-2021>.
8. IMD World Competitiveness Booklet 2020. URL: <https://imd.cld.bz/IMD-World-Competitiveness-Yearbook-2020>.
9. Писаренко Т.В., Куранда Т.К. та ін. Наукова та науково-технічна діяльність в Україні у 2021 році : науково-аналітична доповідь. Київ : УкрІНТЕІ, 2022. 93 с.

СКРАПЛЕНИЙ ПРИРОДНИЙ ГАЗ ЯК ОСНОВНЕ ДЖЕРЕЛО ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ

Музиченко Микола Володимирович

кандидат економічних наук,

доцент кафедри глобальної економіки

Державного біотехнологічного університету, м. Харків

Скраплений природний газ (СПГ) поступово починає відігравати ключову роль в енергетиці Євросоюзу.

2022 рік розпочався з рекордних обсягів надходжень СПГ на європейський ринок. З початком військових дій в Україні, європейські країни намагаються зменшити важелі впливу Росії та її можливості використовувати енергетичні ресурси як інструмент зовнішньої політики. На європейському енергетичному ринку відбуваються радикальні зміни.

Розширення використання СПГ та переорієнтація на його нових постачальників з країн Близького Сходу та Африки – один з початкових етапів цих змін.

Якщо надходження російського природного газу до країн ЄС припиняться, СПГ відіграватиме основну роль, оскільки інші виробники, зокрема Норвегія та Нідерланди, не можуть суттєво збільшити видобуток. Євросоюз наразі має потенційний обсяг імпорту в 156 млрд кубічних метрів (рис. 1).

Найбільша частка потенціалу знаходиться в Іспанії, але зв'язок Піренейського півострова з рештою європейської газової мережі є обмеженим. Досить крупними імпортерами СПГ є Франція, Італія, Нідерланди та Бельгія [1].

За 10 місяців поточного року імпорт СПГ до 27 країн Євросоюзу склав 105 млрд кубічних метрів, що перевищує не лише показник аналогічного періоду 2021 року (64 млрд кубічних метрів), а і увесь 2021 рік (78,1 млрд кубічних метрів). ЄС став найбільшим імпортером СПГ у світі, залишивши позаду Китай [2]. Зростання імпорту СПГ відбувається на фоні зниження постачань російського газу по газогонах, доля якого у 2021 році становила близько 45% європейського газового імпорту та близько 40% споживання.

За попередніми розрахунками, у 2022 році поставки СПГ до Європи становитимуть 123 млрд кубічних метрів. Якщо у 2021 році доля СПГ у загальному споживанні газу Євросоюзом становила 18%, то у 2022 році вона становитиме близько 35%.

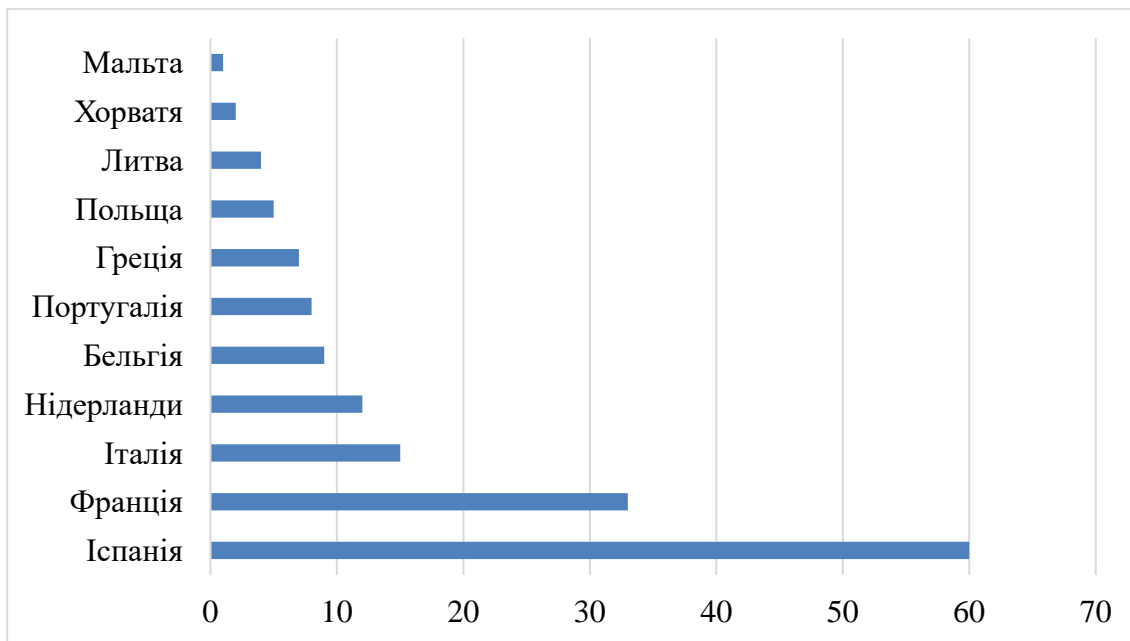


Рис. 1. Щорічний потенційний обсяг великомасштабних терміналів імпорту СПГ для регазифікації (млрд кубометрів/рік) ЄС 27 [1]

Прискореними темпами створюється інфраструктура для забезпечення імпорту СПГ європейською країною з найпотужнішою економікою – Німеччиною. Якщо на початку 2022 року країна не мала жодного терміналу з приймання та регазифікації СПГ, то на даний час буде 6 мобільних плавучих СПГ-терміналів-регазифікаційних судів (Floating Storage and Regasification Units, FSRU). Потужність кожного з цих терміналів становить близько 5 млрд кубічних метрів на рік, а при повному завантаженні їх сукупна потужність становитиме 30 млрд кубічних метрів газу. Введення в експлуатацію першого FSRU у м. Вільгельмсхавен, що на Північному морі, заплановане на 20 грудня 2022 року, тобто вже у поточному опалювальному сезоні він буде підключений до газопостачання країни [3].

Німецький енергетичний концерн RWE підписав угоду з державною нафтовою компанією ADNOC (Об'єднані Арабські Емірати) про постачання СПГ до Німеччини. Перша партія СПГ загальним обсягом 137 тис кубічних метрів має надійти на плавучий СПГ-термінал у м. Брюнсбюттель наприкінці грудня 2022 року. Компаніями підписаний меморандум про взаєморозуміння щодо багаторічних поставок СПГ до Німеччини починаючи з 2023 року. Скраплений природний газ від ADNOC може надходити до Німеччини через плавучі або наземні регазифікаційні термінали по мірі їх введення в експлуатацію [4].

29 листопада 2022 року катарська державна енергетична компанія Qatar Energy оголосила про підписання з Німеччиною 15-річного контракту про щорічне постачання 2 млн тон СПГ, надходження за умовами якого розпочнуться з 2026 року [5].

Всіляко намагається диверсифікувати свою структуру енергопостачання Італія, де обсяг імпорту російського газу у минулі роки становив близько 40%.

Італійська державна компанія Ені будує два заводи з виробництва СПГ з потужністю 5 млрд кубічних метрів СПГ на рік у Республіці Конго. Компанія має видобувні активи в Анголі, де нещодавно підписано угоду про створення спільного підприємства з British Petroleum, діяльність якого дасть змогу через декілька років щорічно спрямовувати до Італії близько 4 млрд кубічних метрів СПГ.

Крім того, Ені будує плавучий завод з виробництва СПГ у Республіці Мозамбік, який має бути введений в експлуатацію наприкінці поточного року.

На даний час Італія має три СПГ-термінали і намагається збільшити імпорт скрапленого газу шляхом придбання двох плавучих сховищ і регазифікаційних установок загальною потужністю 10 млрд кубічних метрів [6].

Імпорт до Європи російського СПГ за 10 місяців поточного року у порівнянні з аналогічним періодом 2021 року зріс на 42%. Це свідчить про те, що незважаючи на поступове припинення постачання російського газу по газогонах, країни Євросоюзу повністю не позбавились залежності від російських енергоресурсів. Доля російського СПГ становить 16% європейського морського імпорту (17,8 млрд кубічних метрів), – другий за обсягом постачальник у регіоні. Майже весь обсяг надійшов до Франції, Бельгії, Іспанії та Нідерландів [7].

Найбільші обсяги СПГ експортували до ЄС Сполучені Штати Америки (42%), третій за обсягом постачання СПГ – Катар (13,7%).

Список використаних джерел:

1. Війна Росії проти України: наслідки для енергопостачання ЄС. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2022/729281/EPRS_ATA\(2022\)729281_XL.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2022/729281/EPRS_ATA(2022)729281_XL.pdf).

2. ЄС став крупнейшим в мире потребителем сжиженного газа. URL: <https://www.dw.com/ru/evrosouz-stal-krupnejsim-v-mire-potrebitelem-szizennogo-gaza/a-63715180>.

3. СПГ-терминалы в Германии: теперь их будет уже шесть. URL: <https://www.dw.com/ru/spgterminaly-v-germanii-teper-ih-budet-uze-sest/a-63005855>.

4. Німецька RWE підписала угоду про постачання СПГ з ОАЕ. URL: <https://www.dw.com/uk/nimecka-rwe-pidpisala-ugodu-pro-postacanna-spg-z-uae/a-63233281>.

5. СПГ-контракт между ФРГ и Катаром: факты о неожиданной сделке. URL: <https://www.dw.com/ru/spgkontrakt-mezdu-frg-i-katarom-cto-nuzno-znat-o-neozidannojsdelke/a-63931073>.

6. Италия намерена увеличить импорт газа из Конго и Анголы для замены российского топлива. URL: <https://www.rbc.ua/rus/news/italiya-namerena-uvelichit-import-gaza-kongo-1649776671.html>.

7. Европа в 2022 году увеличила импорт СПГ из России на 40%. URL: <https://rus.err.ee/1608804058/evropa-v-2022-godu-uvelichila-import-spg-iz-rossii-na-40>.

УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОКРЕМИХ РЕГІОНІВ – ДОСВІД ТА ПРАКТИКА В РОЗВИНУТИХ ЕКОНОМІКАХ СВІТУ

Ткач Олег Володимирович
*доктор економічних наук, професор,
Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника*

Для забезпечення позитивних зрушень в економіці України вирішальне значення має створення нових джерел підвищення ефективності виробництва.

Особливе місце при цьому відводиться зовнішньоекономічній діяльності (ЗЕД) й удосконаленню методів її організації.

Особливістю зовнішньоекономічної діяльності є відповідність внутрішніх можливостей господарської системи і світового ринку. Від організації ефективного функціонування елементів господарської системи на міжнародному ринку залежить результативність діяльності всього господарського комплексу. Як складові господарської системи розглядаються регіональні економічні утворення, а як елементи регіональних економічних утворень – діючі підприємства і організації різних форм власності і характеру діяльності. Від організації і характеру проведення зовнішньоекономічної активності підприємств і організації регіональних економічних утворень значно залежить ефективність міжнародної діяльності як регіону, так і держави в цілому [1].

Глибокий аналіз стратегії міжнародної торговельної діяльності окремих федеральних елементів США надав можливість його детального переосмислення і втілення в умовах сучасного розвитку регіонів України.

Ринковий вектор у розвитку національної економіки, зростання ролі глобалізаційних й інтеграційних процесів у світовому вимірі, загострення конкурентної боротьби на внутрішніх промислових та ресурсних ринках, привабливі перспективні можливості, що відкривають іноземні контрагенти та закордонні ринки, вказують на актуальність та об'єктивну необхідність здійснення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняними суб'єктами господарювання. Однією із ключових складових досягнення успіху організацій на зарубіжних ринках є ефективна управлінська діяльність, що здатна відповідати на різноманітні виклики та вимоги середовища функціонування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, максимально використовуючи і розвиваючи усі можливості та ліквідовуючи загрози зовнішніх і

внутрішніх умов функціонування. Варто зауважити, що управління підприємствами в умовах зовнішньоекономічної діяльності є достатньо складним і багатогранним процесом, що вимагає комплексного інформаційного забезпечення щодо усіх впливових факторів внутрішньоорганізаційного, національного та іноземного середовища [2].

Звичайно, є неможливим проведення паралелі між розвитком будь-якого регіонального утворення США та області України, але основа організації ЗЕД Штату як окремої одиниці федерального устрою США може бути врахована і застосована на регіональному рівні. До розгляду і аналізу був використаний штат Південна Кароліна і окремо економічний район м. Чарлстон. Зміна загального політичного становища поставило перед Муніципальним районом Чарлстон необхідність переосмислення стратегії регіонального розвитку з глобальною метою – виходом економічних показників регіонального розвитку на рівень економічних показників північних територій США [3].

Як основний і переважаючий фактор досягнення поставленої мети було обрано міжнародну торгівлю, створення і організацію інфраструктури організації міжнародної торгівельної діяльності, покращення інвестиційного клімату, розвиток туризму та міжнародних транспортних послуг.

Головним інструментом було обрано і запровадження цілісної системи організації міжнародної торгівельної діяльності. До складу цієї системи увійшли: Департамент Економічного розвитку (регіональна координація процесів економічного розвитку), Регіональний Союз Економічного розвитку (організація сприятливого інвестиційного клімату), Світовий центр торгівлі (інформаційно-маркетингове забезпечення), регіональна торгова палата (розвиток місцевого підприємництва).

Використання в розвинутих країнах загально територіальної інфраструктури організації міжнародної торгівельної діяльності дає змогу стверджувати про необхідність використання цього досвіду при організації ЗЕД регіональних утворень обласного масштабу в Україні [4].

При оцінці наявних організаційних форм, що беруть участь у функціонуванні регіональної інфраструктури забезпечення управління ЗЕД та запровадження нових, приходимо до можливої загальної цілісної системи організації та управління ЗЕД регіону.

Запропонована система організації і управління ЗЕД обласних утворень надасть можливість ефективного процесу координації та управління зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, створення в межах регіону (області) сприятливого інвестиційного клімату з необхідним інформаційно-маркетинговим забезпеченням так як результат покращення зведеного платіжного балансу держави в цілому.

Список використаних джерел:

1. Баула О.В., Сачук А.В. Особливості формування стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасному глобалізаційному просторі. *Проблеми розвитку та перспективи малого підприємництва в Україні на сучасному етапі*. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=65314>.

2. Мантур-Чубата О.С. Організаційно-економічний механізм управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємства : дис. ... к. е. н. : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами. Харків, 2015. 239 с.

3. Козак Ю.Г., Притула Н.В., Єрмакова О.А. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон : монографія. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 240 с.

4. Мазаракі А.А., Мельник Т.М., Юхименко В.В. та ін. Структурна переорієнтація зовнішньої торгівлі у системі факторів економічного зростання : монографія / за заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. 652 с.

МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ГЛОБАЛЬНОГО ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ

Травіна Ольга Валеріївна

*здобувачка третього (освітньо-наукового) рівня
кафедри міжнародних економічних відносин
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Регулювання та контроль глобального фармацевтичного ринку шляхом розробки та впровадження ефективних методів гарантування незмінності якісних характеристик на всіх етапах життєвого циклу товарів фармацевтичної галузі і постійного підтвердження встановлених розробниками медичних властивостей ефективності та безпеки є обов'язковою умовою та вимогою забезпечення його якісного функціонування, зважаючи на особливості самого ринку та товари, які на ньому виробляються та перебувають в обігу.

Наразі діючі на сьогодні стандарти міжнародної системи забезпечення якості товарів глобального фармацевтичного ринку пройшли тривалий період свого становлення.

Першими за часом появи стандартами регулювання глобального фармацевтичного ринку можна вважати правила «Good Manufacturing Practice» (GMP) – Стандарти належної виробничої практики, що були розроблені у США ще у 1963 році. Статус міжнародних вони отримали у 1968 році за участю Всесвітньої організації охорони здоров'я, а у травні 1969 року в резолюції № 2250 Всесвітньої Асамблеї охорони здоров'я всім державам-членам Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВОЗ) було рекомендовано застосовувати правила «Good Manufacturing Practice» та схему (систему) сертифікації якості ліків у міжнародній торгівлі. Як наслідок, у наступні роки концепція правил «Good Manufacturing Practice» отримала широке визнання у всьому світі (табл. 1). Встановлюючи єдині правила, ВОЗ мала за мету поширити найбільш передовий досвід та вирівняти підходи до забезпечення якості у сфері фармацевтичного виробництва, включаючи, у тому числі, виробників відтворених препаратів.

Надалі передові нововведення, впроваджені в процеси виробництва лідируючими компаніями, які конкурували одна з одною у питаннях якості, вносилися регулятором до правил «Good Manufacturing Practice» для того, щоб їх виконували вже всі підприємства галузі.

**Ключові стандарти міжнародної системи забезпечення якості товарів
глобального фармацевтичного ринку**

Назва стандарту	Сутність стандарту
GMP (Good Manufacturing Practice, Належна виробнича практика)	Міжнародний стандарт, який встановлює вимоги щодо виробництва та контролю якості лікарських засобів для людини та тварин, а також спеціальні вимоги до виробництва активних фармацевтичних субстанцій та окремих видів лікарських засобів. Стандарт GMP регулює та оцінює параметри виробництва та лабораторної перевірки.
GLP (Good Laboratory Practice, Належна лабораторна практика)	Система якості, що охоплює організаційний процес та умови, за яких виконуються неклінічні дослідження лікарських засобів, пов'язані зі здоров'ям та екологічною безпекою
GCP (Good Clinical Practice, Належна клінічна практика)	Міжнародний етичний та науковий стандарт планування та проведення досліджень за участю людини як суб'єкта, а також документального оформлення та подання результатів таких досліджень
GSP (Good Service Practice, Належна практика обслуговування, зберігання)	Комплекс заходів, покликаних забезпечити правильне зберігання та транспортування фармацевтичної продукції
GDP (Good Distribution Practice, Належна практика оптового продажу)	Система правил, спрямована на забезпечення якості зберігання лікарських засобів
GPP (Good Participatory Practice, Належна практика роздрібного продажу)	Комплекс норм та правил, покликаних забезпечити належну якість фармацевтичних послуг, які надають аптечні працівники населенню

Джерело: побудована автором

Результатом еволюції міжнародної системи забезпечення якості товарів глобального фармацевтичного ринку GMP («Good Manufacturing Practice» – Стандарти належної виробничої практики), є загально визнані стандарти, які мають обов'язковий характер для всіх суб'єктів фармацевтичного ринку та є обов'язковою умовою для отримання ліцензії на виробництво цілого ряду фармацевтичних товарів. Зазначені стандарти «Good Manufacturing Practice» представляють собою сукупність практик належної діяльності, стандартів, вимог, особливих правил та відповідних норм, які мають бути дотримані у процесі виробництва фармацевтичної продукції, медичного обладнання, активних субстанцій, допоміжних медичних матеріалів тощо.

На сьогодні у світі існують дві основні системи GMP: GMP Європейського Союзу (GMP ЄС) та GMP США. Вони в основному схожі

між собою, але GMP ЄС докладніше розглядає багато ключових проблем. Наслідком цього є також наявність у світовій фармацевтичній галузі системи, в якій виведення новітніх медикаментів на світовий ринок фактично визначається двома регуляторами: Американським федеральним агентством з санітарного нагляду за якістю харчових продуктів та медикаментів (Food and Drug Administration, FDA) та Європейським агентством лікарських засобів (European Medicines Agency, EMA). Оскільки на ЄС та США разом припадає майже 75% світового ринку фармацевтичної продукції, визначальним для роботи глобальних фармацевтичних компаній є доступ до ринку від обох регуляторів. Це стосується як інноваційних (нових) медикаментів, так і ринку препаратів-аналогів (дженериків), який стрімко зростає в розвинених країнах завдяки успішній ціновій конкуренції. Однак, оскільки більшу частину прибутку фармакологічні компанії отримують із запатентованих медикаментів, саме в сегменті препаратів брендів спостерігається найгостріша технологічна та корпоративна конкуренція.

Слід відзначити конкурентну боротьбу між самими зазначеними регуляторами FDA та EMA за першість у виведенні препаратів на ринок з метою максимізації прибутку місцевих фармацевтичних компаній. Більш швидкі механізми доступу новітніх препаратів до ринку та виділення біотех-препаратів в окрему категорію дозволили американському регулятору забезпечити лідерство США у більшості фармацевтичних інновацій (з погляду їхньої комерціалізації). Таким чином, значення регуляторного фактору в роботі галузевих компаній ставить фармацевтику та біотех-сектор економіки в особливе становище, пов'язане з широким контекстом міжнародних процесів: від торгових воєн та протекціонізму до м'яких нетарифних обмежень конкуренції. Разом з тим фармацевтична галузь останні кілька десятиліть демонструвала особливе значення глобалізації не тільки у сфері розширення ринків збуту продукції, а й для ринків із залучення компетенцій: у галузі висока активність злиття та поглинання, а поява все нових компаній забезпечує залучення кваліфікованої робочої сили, технологічних хау та інтелектуальної власності у найбільші фармацевтичні транснаціональні компанії, що сприяє інноваційному процесу. У цьому контексті особливо ефективно показав себе американський венчурний ринок та система електронних торгів NASDAQ, які забезпечують приплив капіталу до фармацевтичної галузі та дозволяють займати біотех-компаніям лідируючі позиції в світових індексах [1].

Окрім цього, з кінця 1990-х років міжнародне наукове та експертне співтовариство перейшло до активного просування концепції управління якістю на кожному етапі життєвого циклу фармацевтичних товарів, а з початку 2000-х років ця концепція управління якістю удосконалюється за допомогою збагачення принципів, закладених у правилах GMP,

положеннями документів Міжнародної конференції з гармонізації технічних вимог щодо реєстрації лікарських засобів (International Conference on Harmonization, ICH) та стандартів Міжнародної організації зі стандартизації ISO (International Organization for Standardization, ISO), формуючи потребу безперервного покращення діяльності. Ініціативи міжнародної організації ISO спрямовані на сприяння стандартизації визначень системи менеджменту якості на підприємствах, що виробляють товари або надають послуги, та мають міжгалузевий характер [2].

Впровадження суб'єктами фармацевтичного ринку у власну діяльність міжнародних стандартів дає їм наступні переваги та можливості: можливість експорту багатьох видів лікарських засобів до країн Європейського Союзу; підвищення іміджу організації, що демонструє відданість вимогам міжнародних стандартів, кращим практикам та якості продукції, а також дотримання чинних законодавчих та регулюючих вимог; забезпечення економічної стійкості організації на ринку виробників медичних виробів і можливість виходу нові ринки збуту; підвищення комерційної цінності продукції з позиції більшої довіри з боку споживачів та, як наслідок, збільшення обсягів продаж; зменшення витрат під час виробництва та страхових виплат у разі випуску бракованої продукції; підвищення якості та, як наслідок, безпеки продукції. Міжнародна стандартизація сприяє успішній участі у тендерах, конкурсах на постачання продукції організації; чіткості будівництва бізнес-процесів організації, ефективному розподілу внутрішніх ресурсів, відповідальності та повноважень персоналу в рамках існуючої системи менеджменту; підвищенню інвестиційної привабливості організації; підвищенню продуктивності персоналу та ефективності використання ресурсів; незалежному підтвердженню відповідності вимогам міжнародних та національних стандартів у міжнародному органі із сертифікації.

Список використаних джерел:

1. Mamedyarov Z. Strategic Role of the Pharmaceutical Industry in the Context of the Global Pandemic. *Journal of International Analytics*. 2020. № 11(4). P. 122–136.
2. Міжнародна організація зі стандартизації (ISO): офіційний сайт. URL: <https://www.iso.org/ru/home.html> (дата звернення: 17.11.2021).

НАЦІОНАЛЬНІ ТРАНСПОРТНІ СИСТЕМИ: ОСНОВНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ В СТРУКТУРІ СВІТОВОЇ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ

Хайнас Роман Михайлович

*здобувач третього (освітньо-наукового) рівня
кафедри міжнародних економічних відносин
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Транспорт, будучи елементом економічної системи, має властивість потужного каталізатора, який безпосередньо чи опосередковано підвищує рівень виробничої та комерційної активності у всіх сферах економіки держави, дає можливість розширити масштаби виробництва, освоїти нові території та включити в обіг нові ресурси, дозволяє пов'язати виробничі структури та товарні ринки.

Маючи властивість каталізатора, транспорт як багатоелементна система має потенційну здатність надавати позитивний синергетичний ефект. Цей ефект проявляється у тому, що транспорт викликає збільшення результату в обслуговуваних ним підприємствах і результуючий прибуток чи успіх всієї економічної системи може бути набагато більшим за арифметичну суму прибутків окремо взятих елементів цієї системи без урахування взаємних впливів транспорту та суб'єктів економічної діяльності.

В умовах глобалізації, що стала однією з найвпливовіших сил світогосподарського розвитку, важливість ролі транспорту зберігається та примножується, що зумовлено розвитком торгово-економічних відносин та станом транспортної інфраструктури. При цьому відзначається перехід від простого переміщення матеріальних потоків до інтегрованої взаємодії їх постачальників та споживачів із логістами та перевізниками.

Взаємодія в галузі транспорту має орієнтуватися на підвищення швидкості, економічності та безпеки перевезень та зниження їх впливу на екологію; спиратися на інтегровані рішення та технологічні інновації. У цьому має бути визначено можливість побудови загального транспортного простору з урахуванням поетапного секторального підходу.

З цією метою, задля забезпечення ефективного, безперебійного функціонування та налагодження якісної співпраці між різними транспортними системами:

– по-перше, розробляються двосторонні та спеціальні угоди щодо полегшення транспортного співробітництва;

– по-друге, йде формування системи єдиного тлумачення транспортного права та забезпечується підготовка фахівців у галузі міжнародного та/або європейського транспортного права;

– по-третє, розширюється співпраця між різними країнами з питань зняття наявних адміністративних бар'єрів.

Разом з тим, необхідно враховувати, що:

– процеси лібералізації регулювання світового ринку транспортних послуг розвиваються повільніше, ніж у більшості інших секторів, через високу значущість транспорту як системотворчої галузі, яка відіграє ключову роль у забезпеченні національної економічної безпеки будь якої країни;

– регулювання світового ринку транспортних послуг здійснюється у процесі складних пошуків компромісних рішень правового, торговельно-політичного та організаційно-технічного характеру, що дозволяють забезпечити національний суверенітет, безпеку та ефективність діяльності міжнародного транспорту;

– склався розподіл функцій регулювання світового ринку транспортних послуг, у якому правове і торговельно-політичне регулювання реалізується переважно шляхом двосторонніх угод, тоді як організаційно-технічне – у вигляді багатосторонніх домовленостей.

В умовах глобалізації, коли зростає взаємозалежність країн і світу внаслідок дедалі більш тісної інтеграції (зрощування) їх національних ринків товарів, послуг та капіталу, а також розвитку міжнародної торгівлі, суттєво змінюється роль та значення транспорту. Сьогодні поняття «відстань» у глобальному масштабі господарської діяльності перестало бути тим стримуючим чинником, яким воно було упродовж останніх століть.

У географічному відношенні перевезення між різними країнами і навіть континентами дедалі більше перетворюються на єдиний технологічний процес – транспортні артерії забезпечують доступність простору, а збільшення швидкостей руху транспортних засобів скорочує час переміщення пасажирів і вантажів, завдяки чому відстані як би зменшуються, а простір стискається. У світовій науковій літературі це явище називають «компресією часу та простору» (від латинського «compressio» – стиск) або «елімінацією відстаней» (від латинського «elimio» – виносити за поріг, видаляти) [1].

Нові якість та рівень складності світової транспортної системи проявляються не тільки у тривіальному нарощуванні довжини комунікації та створенні міжнародних коридорів, але насамперед:

– у зростаючому рівні її мультимодальності;

– у виникненні принципово нових її складових;

– в актуалізації логістичної галузі транспорту;

– у модернізації структури глобальної транспортної системи;

– у супроводжуючій контейнеризацію транспорту мультимодальності та появі транспортних засобів нової якості. Не випадково мультимодальна мобільність визначається дослідниками як транспортний мегатренд [2].

Тенденція постійного зростання світового товарообігу автоматично призводить до збільшення навантаження ринку транспортних послуг, незалежно від його рівня (окремого регіону, країни, міжнародного економічного об'єднання). Водночас, для успішного функціонування транспортна система повинна:

– по-перше, представляти певний єдиний технологічний та комерційно-правовий простір з наявною технологічною, правовою та комерційною сумісністю комплексного використання технічних засобів транспорту суб'єктами транспортного ринку;

– по-друге, містити, як мінімум, наступні компоненти (підсистеми):

- комплекси інфраструктурних об'єктів, що формують шляхи сполучення видів транспорту, транспортно-будівельна та ремонтна техніка та обладнання;

- комплекси систем управління транспортом;

- персонал транспорту, що здійснює транспортування та створення доданої вартості;

- транспортні засоби (рухомий склад та флот видів транспорту), техніка та обладнання транспортних (вантажних та пасажирських) терміналів;

- вантажі та пасажирів, які перебувають у процесі транспортування.

Для транспортної системи будь-якої держави активна участь у глобальній транспортній системі означає:

– лібералізацію всіх сфер транспортної діяльності, відмова від дискримінаційного регулювання, зростання конкуренції, які зрештою ведуть до зменшення величин транспортних витрат у ціні товарів світової торгівлі і, отже, усунення обмежень в розвитку зовнішньоекономічної діяльності;

– уніфікацію та універсалізацію транспортних засобів, технологій, технічних вимог, активний розвиток та модернізацію транспортної інфраструктури, приведення умов функціонування національної транспортної системи та ринку надання послуг окремої держави у відповідність до світових практик та вимог;

– зростання транспарентності ринку транспортних послуг, підвищення ступеня інформаційної відкритості та прозорості (включно з фінансовою інформацією), підпорядкування діяльності транспортних компаній, включаючи монополюючі діючі на ринку послуг, вимогам відповідних законів та міжнародних угод, ухвалених зацікавленими державами.

Список використаних джерел:

1. Kotler, P., Wong, V., Saunders, J., & Armstrong, G. Principles of Marketing: European Edition. Prentice Hall Europe. 2004. 407 p.
2. Husmann, S. Multimodal future. URL: <https://www.dbcorgo.com/roil-dentschland-en/neris-and-media/customesmagazinerailways/Fokustopics/Multimodial-future-2073358> (дата звернення: 11.03.2022).

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИКИ

Харун О. А.

*кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету*

Грицина Л. А.

*кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету*

У зв'язку з всесвітньою пандемією та воєнними діями в Україні транспортний сектор зазнав значних змін та обмежень в впровадженні бізнесу. Однак, глобальна логістична галузь наразі готова вирішувати завдання впроваджуючи сучасні принципи діджиталізації. Діджиталізація в логістиці має на меті зробити всі процеси більш швидкими, точними та безперебійними.

За даними доповіді ЮНКТАД «Review of Maritime Transport 2018», сучасні технологічні досягнення, в тому числі діджиталізації, блокчейн-додатки, автономний транспорт, здатні значно підвищити ефективність логістичних процесів, скоротити терміни доставки товарів та послуг, знизити витрати тощо. Процеси діджиталізації в логістиці покращують взаємодію різних видів транспорту, поглиблюють взаємозв'язок транспортних і виробничо-збутових ланцюгів, та пов'язаних з ними, інформаційних і фінансових потоків [1].

У статті [2] зазначено, що систему діджиталізації у сфері логістики слід розглядати у формі спільноти, утвореної за рахунок використання цифрових платформ і їх додатків, розробниками, надавачами та користувачами логістичних послуг, агентами, які мають досвід роботи в логістичній сфері та володіють певними навичками, отриманими за допомогою використання цифрових інформаційних технологій.

Насьогодні сфера логістики та, зокрема, ланцюги поставок, є одними з найважливіших бізнес-аспектів, що є безпосередньо пов'язаними із поняттям Індустрії. Що зумовлює можливість розгляду поняття Логістики 4.0, як четвертого періоду розвитку логістики (діджиталізація).

Логістика 4.0. привела до впровадження нової сфери в ланцюгах поставок. Нова сфера застосування зазначає, що продукти можна відстежувати завдяки процесу прозорості всіх залучених сторін, починаючи від відправлення до кінця життєвого циклу продукту.

Основою створення успішних міжнародних відносин компаній зі своїми постачальниками й клієнтами є управління ланцюгами поставок (Supply Chain Management), як «інтеграція ключових бізнес-процесів від кінцевого користувача через вихідних постачальників, які надають продукти, послуги та інформацію, що підвищують цінність для клієнтів та інших зацікавлених сторін» [3]. Це розгалужені мережі постачальників, фабрик, складів, розподільних центрів і роздрібних торговців, через які сировина/напівфабрикати, комплектуючі купуються і транспортуються (доставляються) замовнику (покупцеві). Ланцюг поставок включає в себе всі дії, пов'язані з потоком і перетворенням товарів від стадії сировини до кінцевого користувача, а також інформаційні потоки.

До логістичних інновацій, що вже впроваджені або будуть впливати на ланцюги поставок у майбутньому, можна віднести різного роду бізнес-аналітики, мобільні технології і додатки, електромобілі, омніканальну логістику, безпілотні транспортні засоби і дрони, 3D друк, перевезення за допомогою автономних вантажних автомобілів, технології групування автомобілів та інші. Надзвичайно перспективними можуть стати такі технології як: Інтернет речей; управління великими даними; штучний інтелект; пошук та обробка даних; технологія блокчейн; хмарні сервіси; електронна комерція [4].

У табл. 1 представлено перелік найбільш поширених цифрових технологій сьогодення та визначено сфери їх застосування.

Хоча на даний час у сфері логістики розробляються і проходять тестування лише деякі з розглянутих нами цифрових інформаційних технологій, але все ж таки, процеси діджиталізації вже займають міцні позиції в роботі логістичних підприємств. Такі тенденції будуть розвиватися й надалі і, на нашу думку, все більша кількість учасників ринку логістичних послуг волітимуть упроваджувати у свою діяльність інноваційні форми інформаційних технологій.

Огляд провідних аналітичних, консалтингових та ІТ-компаній і проведення їх системного аналізу, призвели до визначення та систематизації трендів як в напрямі загальних векторів розвитку логістики і управління ланцюгами постачання як в світі, так і напрямі їх цифризації. Для логістики майбутнього можна визначити 10 трендів [6]: споживачі будуть вимагати більш швидких термінів і різновидів варіантів доставки на «останній милі»; компанії локалізують будівництво складських потужностей; покращення транспортної інфраструктури з боку держави буде стимулювати розвиток цифрової логістики; межі, що визначають пік сезону покупок, «розмиваються», що вимагає від логістики більшої гнучкості за рахунок предикативної аналітики і новітнього прогнозування; компанії прагнутимуть покращити свої відносини з 3PL-провайдерами; стандартом стануть

змінні логістичні операції; технології NEW Waves (блокчейн, Інтернет-речей, штучний інтелект, віртуальна реальність, машинне навчання) вимагають переоцінювання логістичної стратегії; актуальними залишаються спеціалізовані магазини; клієнти вимагатимуть все більшої прозорості логістичних операцій; відкритість логістики для нових цифрових технологій зростатиме.

Таблиця 1

**Характеристика цифрових технологій
у системі управління логістичними бізнес-процесами [5]**

Цифрові технології	Характеристика	Сфера застосування
1	2	3
Кіберфізичні системи (КФС)	Є складовою частиною діджиталізації, що являє собою механізм, діючий на основі комп'ютерних алгоритмів, пов'язаний із мережею Інтернет і користувачами. Головна ідея КФС – розроблення способів отримання й надання різноманітної інформації, здійснення зв'язку з іншими пристроями через вихід до мережі Інтернет, поширення програмного забезпечення за допомогою мобільних додатків.	Комп'ютери. Сенсорні екрани. Мікрофони. Світлові датчики.
Інтернет речей (IoT)	Це мережа взаємопов'язаних об'єктів (речей), які мають вбудовані давачі, програмне забезпечення, що дають змогу передавати та обмінюватися даними між фізичним світом і комп'ютерними системами через персональні або Інтернет-мережі. До сучасних IoT-технологій можна віднести: Warehouse Management Systems (WMS) – системи управління складом; Warehouse Control Systems (WCS) – системи складського контролю; Building Automation Systems (BAS) – системи автоматизації будівель.	Вбудовані давачі інформації: Ethernet, Wi-Fi, Bluetooth, WB. Програмне забезпечення: програми автоматизації, програми забезпечення інформаційної безпеки, програми управління бізнес-процесами.
Великі дані (Big Data)	Структуровані та неструктуровані дані великих обсягів, що оброблюються масштабованими програмними інструментами: технології управління великими даними (SQL, NoSQL, Hadoop); інтелектуальний аналіз даних (Data Mining, Web Mining); машинне навчання; побудова та використання сховищ даних.	Соціальні мережі. Особисті дані. Комерційні транзакції. Контент сайту.

1	2	3
Робототехніка	Це робототехнічні системи, призначені для автоматизації технологічних процесів, спрямовані на проектування, розроблення, будівництво, експлуатацією та використання роботів; здійснення контролю комп'ютерними системами, зворотного зв'язку, обробки інформації автоматизованих технічних систем (роботів).	Проморобот. Робот телеприсутності. Робот-промоутер. Робот-офіціант.
3D-друк	Технологія, що дає змогу створювати тривимірний об'єкт шляхом накладання послідовних шарів матеріалу за даними цифрової моделі. Така технологія здійснюється за допомогою 3D-принтера, який забезпечує процес проектного моделювання з використанням візуально-графічних засобів.	Проектування нових послуг. Візуалізація геоінформації. Створення анімаційних роликів, інтерактивних панорам і доповненої реальності.

Зауважимо, що визначивши 10 трендів розвитку логістики на майбутнє, провідні світові компанії серед пріоритетних не визначили місце у цьому переліку таким глобальним сучасним викликом як глобальне потепління та супутнє з ним погіршенням екологічного стану.

Отже, найактивнішою сферою котра отримала найбільшу вигоду від діджиталізації є логістика. Впровадження сучасних цифрових технологій у логістику приведе до зміни бізнес-моделей та стратегічних планів; поліпшить взаємодію між усіма учасниками логістичного процесу; покращить продуктивність праці, тим самим підвищивши конкурентоспроможність логістичних компаній на ринку.

Список використаних джерел:

1. UNCTAD. Review of Maritime Transport 2018. *United Nations publication*. 2018 Sales No. E.17.II.D.10. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/rmt2018_en.pdf (дата звернення: 21.11.2022).
2. Гоменюк М.О. Розвиток логістики на основі впровадження процесів діджиталізації. *Ефективна економіка*. 2020. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7628> (дата звернення: 21.11.2022).
3. Сабадаш В.В., Чорна Я.В., Фалько К.С. Міжнародні логістичні системи: дослідження трансформацій під впливом рецесії та визначення перспективних напрямів розвитку логістичної архітектури. *Mechanism of Economic Regulation*. 2020. № 4. С. 70–80.
4. Пасічник Т.О. Оцифрування та підвищення адаптивності сучасних ланцюгів поставок. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2019. № 3 (65). С. 29–36.
5. Гуренко А.В., Гашутіна О.Е. Напрями розвитку систем управління в умовах діджиталізації бізнесу в Україні. *Економіка і суспільство*. 2018. Випуск № 19. С. 739–745.
6. Похильченко О. А. Тренди логістики та Supply chain management в проекції трансформаційних змін Industry 4.0. *Інтелект XXI*. 2019. № 3. С. 149–154.

РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ У ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНІЙ ГАЛУЗІ

Чепара Сергій Іванович

*студент факультету міжнародних економічних відносин
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Найбільші ТНК у світі сформувалися в паливно-енергетичному комплексі, а саме в секторі нафто- та газовидобутку. Паливно-енергетичний комплекс (ПЕК) – це міжгалузева система, що розвивається на основі видобутку палива і виробництва енергії, їх транспортування, розподілу і використання. До складу ПЕК входять паливна промисловість (нафтова, газова, вугільна, сланцева, торфова), електроенергетика, а також виробнича інфраструктура (магістральні високовольтні лінії електропередачі і трубопроводів, що утворюють єдині мережі на певній території).

Від розвитку паливно-енергетичного комплексу залежать темпи, масштаби і техніко-економічні показники виробництва промисловості, сільського господарства, транспорту.

Розвиток ТНК в паливно-енергетичній галузі розпочався в ХХ ст. В даний період пройшли значні реформи в світовій нафтовидобувній промисловості, які припали на 1980-ті рр. – поч. 2000-х рр. Характерною рисою розвитку ТНК паливно-енергетичної галузі стали масові злиття та поглинання, які припали на ХХ ст. Злиття і поглинання (ЗіП) – сукупність процесів об'єднання бізнесу (капіталу), в результаті яких на ринку з'являються укрупнені компанії замість декількох меншого розміру. У процесі цих угод відбувається передача корпоративного контролю, включаючи купівлю та обмін активів [2].

На світових ринках нафти і газу злиття ТНК завжди було одним з найбільш дешевих способів заміщення запасів і посилення конкурентоспроможності. Як правило, масові злиття відбуваються в періоди економічного підйому. Проте в даному випадку саме несприятлива кон'юнктура на світовому ринку нафти викликала хвилю мега-злиттів. При низьких цінах об'єднання компаній є чи не необхідною умовою виживання. Злиття дозволяють компаніям витримувати конкуренцію не тільки з боку більш великих державних, по і дрібніших виробників. Найбільша хвиля злиттів та поглинань припала на кінець 1990-х рр., однак дані процеси розпочались значно раніше.

В період першої хвилі злиттів та поглинань, яка пройшла в кінці ХІХ ст. – поч. ХХ ст. дані процеси торкнулись переважно компаній добувної та переробної промисловості. Злиття першої хвилі в світовій

економіці здійснювались переважно за принципом горизонтальної інтеграції. Більшість здійснюваних горизонтальних угод злиття і поглинання тієї епохи призвели до монополістичної структури ринку. Серед компаній паливно-енергетичної галузі в той час сформувались «Standard Oil» та «General Electric».

В ході другої хвилі злиттів та поглинань компанії, зокрема, паливного сектору прагнули встановити контроль над всім ланцюжком виробництва, внаслідок чого поряд з горизонтальною інтеграцією використовувалась вертикальна. Однак даний період закінчився актами Шермана та Клейтона, які забороняли злиття фірм за рахунок купівлі акцій компаній-конкурентів та інші види діяльності, що могли б забезпечити компаніям монополне становище на ринку. Внаслідок наростаючої боротьби з трастами було припинено діяльність найбільшої на той момент нафтової ТНК «Standard Oil», яку було визнано монополією та внаслідок судового рішення розділено на 34 менші компанії, серед яких: «Еххон» (в майбутньому «ЕххонMobil»), «MarathonPetroleum», «Амосо» та «Chevron».

Однак попри свої масштаби, компанії, утворені в ході двох перших хвиль не до кінця відповідали критеріям ТНК. Тільки в ході третьої хвилі злиттів та поглинань, яка пройшла в 1963–1969 рр., було покладено початок укладанню транскордонних угод ЗіП. Даний період відзначився виходом підприємств на ринки інших країн з перетворенням національних компаній в транснаціональні. Ключова роль серед фірм паливно-енергетичної галузі в цей період належала газовим підприємствам. Альтернативою для вертикальних та горизонтальних угод стали конгломерати. Вони утворюються шляхом поглинання великою компанією кількох десятків малих і середніх фірм різних галузей і сфер діяльності, не мають між собою виробничих, збутових чи інших функціональних зв'язків [1].

Напередодні третьої хвилі ЗіП відбулись важливі зміни на світовому ринку нафти. В 1960 р. серед країн-експортерів нафти в Перській затоці було створено ОПЕК (Організацію країн-експортерів нафти). Дане об'єднання класифікується як картель, створений нафтовидобувними державами для стабілізації цін на нафту. Основна мета організації – контроль над світовими цінами на нафту. Компанії-експортери нафти, які діють в даних країнах, переважно знаходяться у державній власності. Серед них лєвова частка належить Саудівській Аравії, на території якої розташована одна з найбільших світових нафтових ТНК – «Saudi Aramco», яка до 1988 р. перебувала у спільній власності приватного бізнесу США (а зокрема, новоутворених «Standart Oil New Jersey», «Standart Oil California», «Техасо», та «Socony-Vacuum Oil Company»), а також державного сектору Саудівської Аравії. З 1988 р. 100% акцій компанії перейшли у власність уряду країни базування.

Проте, найбільш активну участь в процесах ЗіП компанії паливно-енергетичного сектору взяли в період четвертої хвилі (поч. 1980-х рр.). Значні зміни пройшли серед підприємств у нафтовій сфері.

Розвиток нафтових ТНК в період четвертої хвилі злиттів та поглинань проходив за наступними напрямками:

- приватизація національних нафтових компаній;
- інтернаціоналізація національних нафтових компаній;
- відкриття доступу для міжнародних нафтових компаній у раніше закритих районах;
- боротьба між компаніями, яка прийняла нові форми, поєднуючи чисту конкуренцію і елементи партнерства;
- концентрація в сервісному секторі нафтової промисловості;
- міжнародний характер капіталу;
- зростаюча актуальність проблем диверсифікації діяльності компаній і проблем охорони навколишнього середовища.

1990-ті роки характеризувались горизонтальними угодами ЗіП між компаніями, які функціонують в одній галузі, проте обслуговують різні ринки. Для ТНК в сфері нафтогазової промисловості були характерні так звані мегазлиття – угоди злиття та поглинання між двома та більше крупними учасниками ринку [3].

Таким чином можна зробити висновок, що наразі серед науковців не існує єдиного визначення поняття «транснаціональні компанії». Для визначення транснаціонального характеру компанії використовують численні критерії, які враховують структуру, результати діяльності та поведінку компанії на ринку.

Список використаних джерел:

1. Злиття і поглинання. URL: <https://pro-capital.ua/ua/services/invest-banking/m-and-a>.
2. Іщук С.І., Гладкий О.В. Регіональна економіка: Теорія. Методи. Практика : підручник. Київ : «Знання», 2013. 447 с.
3. Хаустова В.С., Колодяжна Т.В. Аналіз основних хвиль злиттів і поглинань у світовій економіці. *Світова економіка і міжнародні економічні відносини*. 2011. № 1. С. 7–16.

АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА: ЧИ Є АЛЬТЕРНАТИВА?

Шпонтак Юрій Михайлович

*здобувач третього (освітньо-наукового) рівня
кафедри міжнародних економічних відносин
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Незважаючи на те, що виробництва та послуги глобальної економіки стають дедалі енергоефективними, зростання населення планети та поява нових індустрій і сервісів призводить до збільшення загального енергоспоживання в світі. Якщо у 2015 році світове енергоспоживання за даними Міжнародного енергетичного агентства становило 20,76 трлн кВт*год, то по прогнозах на 2030 рік світове енергоспоживання становитиме 33,4 трлн кВт*год, а до 2050 року зросте до 41,3 трлн кВт*год [1]. Слід також враховувати всезростаючий вплив на світовий енергобаланс таких факторів як кліматичні зміни, вичерпність традиційних енергетичних сировинних ресурсів та гігантський антропогенний тиск на стан природного середовища. Водночас, для нормального функціонування світового господарства та соціуму потрібно все більше й більше енергії, по можливості, за менших витрат, і за умови забезпечення постійно зростаючих глобальних запитів, що вимагає постійної розробки та впровадження якісних змін в енергетиці.

Перехід на відновлювані джерела енергії та декарбонізація проголошуються парадигмою розвитку сучасних держав. У відповідності до Паризької кліматичної угоди вже в 2030 році низка країн планує досягти нульового відсотка викиду вуглецю в атмосферу, підтримуючи та широко впроваджуючи альтернативну енергетику. Дедалі більше транснаціональних корпорацій та національних виробників стають екологічно усвідомленими – вони не тільки оголошують себе відповідальними за стан довкілля, а й подають приклад клієнтам і послідовникам. Корпорації встигли усвідомити, що перехід на зелену енергетику не лише допомагає у формуванні позитивного іміджу, а й дозволяє значно скоротити витрати на електрику.

На даний момент у розрізі країн ситуація розвивається таким чином:

- Австрія. У державі повністю відмовляться від традиційних джерел енергії до 2030 року;
- Велика Британія. 2020 рік став найбільш екологічним для королівства з часів початку промислової революції! Так, Англія 67 днів змогла обходитися без вугілля, а повністю відмовитися від невідновлюваних джерел електроенергії планує вже до 2025 року.

Шотландія зокрема у 2020 році 97% електрики видобула із «зелених» джерел енергії та забезпечила нею 7 млн домогосподарств. Об'єднане королівство оголошує, що стане 100% вуглецево-нейтральним до 2030 року;

– Євросоюз in соgrope розвиває грандіозний проект Green Deal, головна мета якого – сформувати на території Старого Світу вуглецево-нейтральний простір уже до 2030 року. Для цього планується скоротити обсяги викидів парникових газів на 40% та збільшити частку відновлюваних джерел енергії до 30%. Передбачувані вкладення становлять не менше 260 млрд євро на рік;

– Індія. З 2021 року держава розвиває відновлювану енергетику за рахунок популяризації сонячних батарей та вітрогенераторів;

– Іспанія активно розвиває солярну енергетику, темпами удвічі швидшими, ніж у Німеччині;

– Китай. Усього за 10 років країна стала світовим лідером у постачанні обладнання для альтернативної енергетики, найбільшим виробником сонячних батарей: 7 із 10 компаній-виробників зареєстровані тут. Оголошено, що КНР стане повністю вуглецево-нейтральною до 2060 року;

– Саудівська Аравія. До 2030 року тут отримуватимуть 50% електричної енергії з відновлюваних джерел;

– США повернулися до Паризької угоди. Країна має намір до 2050 року використовуватиме 100%-но екологічну енергію. Цей термін оголошують собі Нова Зеландія, Південна Корея і Японія [4].

Можна виділити відразу декілька передумов переходу людства до альтернативної енергії:

– глобально-екологічні – традиційні джерела енергії справляють згубний вплив на планету, що може призвести до глобальної катастрофи протягом лічених десятиліть;

– економічні – в умовах Енергетичної кризи 2021–2022 рр. ціна на альтернативну енергію стає привабливішою за вартість традиційної. Та ж тенденція спостерігається і в частині окупності обладнання;

– політичні – держави, які повністю перейдуть на альтернативну енергетику, отримають світову першість і можливість диктувати ціни в даному сегменті;

– соціальні і демографічні – оскільки чисельність та щільність населення з кожним роком збільшується, стає все важче знайти ділянки для будівництва ГРЕС та АЕС, де це було б рентабельним та безпечним.

Серед основних переваг використання альтернативної енергетики:

– поновлюваність ресурсів – якщо людство повністю перейде на альтернативну енергію, воно уникне проблем вичерпності палива;

– екологічна безпека – немає викидів в атмосферу та іншої шкоди навколишньому середовищу;

– доступність – джерел альтернативної енергії чимало, вони поширені;

– зниження собівартості видобутку відновлюваної енергії – сьогодні альтернативна енергія вважається одним з найпривабливіших секторів інвестування попри такі наявні проблеми як порівняно висока ціна необхідного обладнання, висока вартість будівництва вітрових та солярних електростанцій, залежність від кліматичних та погодних умов, географічних особливостей, часу доби в конкретних регіонах та територіях, невисокі потужності станцій – винятком поки що можна назвати лише ГЕС, чий показники можна порівняти з АЕС [2; 3].

Незважаючи на всі наявні недоліки альтернативної енергетики нинішній етап екологічної та кліматичної кризи прискорює та інтенсифікує пошук ефективних шляхів її впровадження. Глобальний «зелений» перехід до альтернативної енергетики, здатної замінити собою звичну вуглеводневу сировину є головним засобом зупинити руйнування планети та загибель майбутніх поколінь.

Список використаних джерел:

1. Сайт Міжнародного енергетичного агентства. URL: <https://www.iea.org>.
2. Девяткіна С.С., Шкварницька Т.Ю. Альтернативні джерела енергії. Київ : НАУ, 2006. 92 с.
3. Півняк Г.Г., Шкрабець Ф.П. Альтернативна енергетика в Україні : монографія. Нац. гірн. ун-т. Дніпро : НГУ, 2013. 109 с.
4. Abdulbarova Y. Alternative energy sources: everything you need to know about the trend vector of development in the energy sector // LinDeal. URL: <https://lindeal.com/trends/alternativnye-istochniki-ehnergii-vse-chto-nuzhno-znat-o-trendovom-vektore-razvitiya-v-ehnergetike> (дата звернення: 12.03.2022).

НАПРЯМ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-274-9-17>

FEATURES OF IMPLEMENTATION OF ECONOMIC INITIATIVES IN THE CRISIS MANAGEMENT SYSTEM

Batchenko Liudmyla

*Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Hotel, Restaurant and Tourism Business,
Honored Worker of Education of Ukraine
Kyiv National University of Culture and Arts
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6975-5813>*

Honchar Liliia

*PhD in Economics, Associate Professor,
Professor of the Department of Hotel, Restaurant and Tourism Business,
Kyiv National University of Culture and Arts
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5621-0910>*

Kovalenko Valeriia

*Assistant of the Department of Hotel, Restaurant and Tourism Business
Kyiv National University of Culture and Arts,
Candidate for the degree of Doctor of Philosophy
University of Economics and Law "KROK"
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9990-0217>*

Today, the hospitality business is developing in dynamic crisis processes, which in one way or another affect the industry, make it adapt to new realities, stimulate development to be competitive. That is why economic initiatives that help businesses to introduce new technologies, innovations, know-how, etc. to achieve economic profit play an important role.

For a deeper understanding of the concept of "economic initiative", it is worth defining the definition of "initiative". According to the dictionary of foreign language words, the initiative (French, from Latin *initium* – beginning) is the first step in any business, an undertaking; the ability to put forward new ideas, proposals; the ability to independently start any business; enterprising, energetic, entrepreneurial; legislative initiative – the right to submit draft laws to the legislative body, which is obliged to discuss them and make a decision [1].

The platform of the Government of Canada states that "the Economic Development Initiative (EDI) provides financial support to projects that

encourage economic diversification, business development, innovation, partnerships and increased support for small and medium-sized enterprises" [2].

On the example of the concepts of "legislative initiative" and "economic development initiative", it is possible to formulate the definition of "economic initiative" – it is the ability to generate and offer new ideas and proposals for enterprises, organizations, businesses, industries, etc. that will ensure their economic development, stimulate the improvement of the economic situation and include the provision of financial support.

An important aspect in considering this issue is the analysis of the hospitality sector in the world globalization processes, for example, the impact of the Covid-19 pandemic on the development of the hospitality industry, which has had inevitable negative consequences for hospitality enterprises around the world. The business began to introduce various initiatives in the context of consumer protection and their health (these include mobile laboratories for coronavirus tests at airports, hotels, etc.; creating all the necessary conditions for the accommodation of hotel consumers; providing the necessary means of protection in restaurants, hotels, airports, etc.). It is thanks to the prompt response to global changes that the hospitality industry was able not only to "survive", but also to develop and, as a result, to make a profit.

Of course, it is impossible not to consider the impact of Russia's full-scale invasion of Ukraine, because with the beginning of the aggression, Ukrainian business suffered significant and inevitable losses. K. Palamarek notes that "a significant blow to the hospitality industry was caused by the military invasion of the Russian occupiers on the territory of Ukraine. In a month of war, the Ukrainian hotel and restaurant business lost more than in two years of the pandemic" [4, p. 216–219].

And if in the first months of the war business owners, executives, managers were recovering from the events, later they gradually began to introduce specific economic initiatives. The platform "Khmarochos", which studies the development of Ukrainian cities, emphasizes: "Since the beginning of the war, about 7 thousand restaurants and cafes have closed in Ukraine. But 2 thousand new ones have appeared. The restaurant market has developed most intensively in Lviv – more than 500 new establishments have appeared since the beginning of the war." The platform also refers to the words of Olga Nasonova, co-founder of the National Restaurant Association, who says that "the market has decreased by about 25% compared to February 2022. In some regions, the market decline was more than 50%: Kharkiv, Mykolaiv, Zaporizhzhia, Luhansk regions. In Kyiv, Odesa, Dnipropetrovs'k regions – a drop of up to 30%". Some business owners moved their establishments and employees to the west of Ukraine, for example, "Coffee House 0629" from Mariupol (0629 is the code of the hero city of Mariupol), "Sneaker Mate" from Kharkiv, moved to Lviv, and establishments are also being created by

internally displaced persons, such as "First Lviv" coffee house (displaced from Kharkiv), restaurant "BLUEFIN" (displaced from Mariupol), coffee shop "Kiit" (IDPs from Borodianka and Irpin) in Lviv, "Kyiv Bar" (IDPs from Kyiv) in Uzhhorod, coffee shop "Nezalezhnist" (IDPs from Kherson) and pizzeria "Ria pizza" (IDPs from Kramatorsk) in Kyiv, restaurant "Kasha maslo" (IDPs from Kharkiv) and "Ultra babushka" (IDPs from Sloviansk) in Chernivtsi and many others. Ukrainian entrepreneurs are also opening or relocating their establishments abroad, namely in Romania, the restaurant "Chornomorka", and such restaurateurs as D. Borisov and I. Sukhomlyn are also planning to open. Ukrainian entrepreneurs consider mainly Poland, because it is there that most Ukrainians and similar mentality [5].

So, during the full-scale invasion, hospitality entrepreneurs introduced economic initiatives in the form of relocation, transportation of business to safer territories, creation of new business ideas, adaptation of the concept of the institution to the modern needs of the consumer, taking into account the mentality of the population, etc.

It is important to realize that the war in Ukraine has a global impact on the world economy and the hospitality industry, including, as noted by the international news and financial information agency "Reuters", global economic growth is slowing more than previously predicted after Russia's invasion of Ukraine, as the energy and inflation crises risk turning into recessions in major economies, the OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) said, global growth this year was expected at 3.0%, now it is projected to be 3.0% [3].

That is why, in order to minimize the negative impact of the war in Ukraine on the world stage, including on the hospitality industry, it is necessary to introduce appropriate economic initiatives that will help businesses stay afloat, which will stimulate society to use the services of the hospitality industry, and the need for economic initiatives at the state level is also important, because it is crucial to support the government in the context of up-to-date crisis management. After all, the hospitality industry is significant for the world economy, so researchers G. Tarasyuk, A. Chagaida, O. Tishchenko emphasize that the hospitality industry for nine consecutive years outpaced the overall growth rate of world GDP, making it the third largest sector of the world economy by this indicator. And the contribution to world GDP as of 2019 was 10.3% [6].

Thus, the potential of the hospitality industry is really great, so it is necessary to create and implement development strategies that would help the industry to improve and bring its significant share to the world economy.

References:

1. Dictionary of foreign language words. URL: <https://www.jnsm.com.ua/cgi-bin/m/s2.pl?Article=8424&action=show>.

2. Economic Development Initiative. Government of Canada. URL: <https://www.wd-deo.gc.ca/eng/11564.asp>.

3. Leigh Thomas. Energy, inflation crises risk pushing big economies into recession, OECD says. URL: <https://www.reuters.com/markets/europe/energy-inflation-crises-risk-pushing-big-economies-into-recession-oecd-2022-09-26>.

4. Palamarek K. Development of the hospitality industry under the influence of crisis phenomena. Hospitality development management: regional aspect: materials of the International scientific and practical online conference. Chernivtsi: Technodruk, 2022. P. 216–219.

5. Stasiuk I. Since the beginning of the war, about 7 thousand restaurants and cafes have closed in Ukraine. But 2 thousand new ones appeared. Skyscraper. URL: <https://hmarochos.kiev.ua/2022/09/08/z-pochatku-vijny-v-ukrayini-zakrylosya-blyzko-7-tysyach-restoraniv-ta-kafe-ale-zyavylosya-2-tysyachi-novyh>.

6. Tarasyuk G.M., Chahaida A.O., Tishchenko O. M. Influence of the restoration of the full functioning of the hospitality industry on the rapid overcoming of the global economic crisis. *Effective economy*. 2020. Issue № 5. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.5.13.

ПЕРСПЕКТИВИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ У ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД

Білоусько Таміла Юріївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та бізнесу

Державного біотехнологічного університету

Гребенюк Яна Олександрівна

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Державного біотехнологічного університету

Стратегія прискореної цифровізації бізнесу набуває сьогодні нового значення. Адже від рівня розвитку цифровізації залежить загальна економічна ситуація в країні, перспективи розвитку бізнес-структур, налагодження зовнішньоекономічних зв'язків та рівень соціальної захищеності населення. Різноманітні несприятливі фактори – військова агресія проти нашої країни та воєнний стан, наслідки пандемії, політичні ситуації, нестабільність світових ринків вказують на необхідність використання потенціалу цифрової економіки. Для нашої країни важливість та актуальність прискореної цифровізації бізнесу є основою швидкого повоєнного відновлення економіки.

Цифрова трансформація промисловості, роздрібної торгівлі, державного сектора та інших сфер вже сьогодні змінює життя кожної людини і кожної компанії. Цифрова трансформація бізнесу відбувається, коли компанія переглядає свої процеси, стратегії, компетенції та повсякденні бізнес-операції, використовуючи технологічні можливості для досягнення бажаних бізнес-результатів. Цифрова трансформація бізнесу являє собою більше технологічний шлях, ніж проста разова трансформація, але її результати докорінно змінюють бізнес на краще.

Результатом цифровізації стає більш висока продуктивність, підвищується рівень задоволеності клієнтів, і, що найбільш важливо в сучасних умовах, фірма стає прогресивнішою і більш ефективною, а значить більш конкурентоспроможною. Це є головним фактором розвитку, тому що конкуренція вимагає постійного прогресу, впровадження інновацій.

На даний момент в Україні цифровізація реалізована далеко не у всіх сферах діяльності людини. Найбільшою мірою цифровізація застосовується в сфері економіки. Так, відбуваються перетворення в процесах виробництва в багатьох галузях економіки. Для інтернет-магазинів введення нововведень супроводжується зростанням продажів, і як наслідок, у організацій спостерігається зростання прибутку.

Актуальна інформація про покупців, успішність продажів різних категорій товарів, дає можливість керівництву найбільш чітко будувати стратегію продажів і ціноутворення. Таким чином, цифровізація допомагає підвищити прибутковість організації, а також створити більш ефективну систему управління [1].

Також, наразі постає необхідність в поступовому переході на електронний облік й електронне управління, долучення до міжнародного онлайн-бізнесу. Розглядаючи як приклад Естонію, ми бачимо, що змінивши свої законодавчі рішення країна буквально за десять років може стати однією з найуспішніших країн Європи в галузі цифрових технологій.

Найбільшими ринками електронної комерції є такі країни, як: Китай, США, Великобританія, Японія, Німеччина, Франція, Південна Корея, Канада та Бразилія. Відповідно до поняття цифровізації в широкому значенні терміну найбільш «цифровою» економікою у світі на даний момент є економіка США. В економіці США третя частина (33%) ВВП підлягає впливу цифрових технологій, а більша частина (60%) фінансового сектору США переведена на цифрову основу, що робить фінансовий сектор США лідером світового ринку надання цифрових послуг.

Україна значно відстає від провідних країн у сфері цифровізації. Особливо плачевною є ситуація щодо технологій, інновацій та інституційної структури.

Відповідно до Рейтингу глобальної цифрової конкурентоспроможності у 2020 р. Україна посіла 58 місце серед 63 можливих, покращивши свої позиції на 2 пункти у порівнянні з 2019 р., але тим не менш демонструючи критично низькі показники.

За показником «знання» Україна посіла середнє 38 місце проти 40 місця роком раніше, демонструючи динаміку до покращення позицій. Та все ж показники «технологічне середовище» та «відкритість майбутньому» знаходяться на критично низькій позначці, не демонструючи позитивної динаміки протягом тривалого часу. Найгірші позиції продемонстровані за показником «Відкритість майбутньому» [2].

Зараз цифрова економіка – це тренд за яким намагаються слідувати усі провідні країни. Це також спонукає і менш розвинуті країни до розвитку. Україна матиме позитивний вплив від цифровізації як на рівні держави, так і підприємств, проте більш позитивний, синергічний, ефект матиме суспільство.

До слабких сторін України можна віднести захист прав на інтелектуальну власність, насамперед існування піратства, банківські і фінансові сервіси, високі інвестиційні ризики, а також рівень кібербезпеки.

До переліку сильних сторін країни можна віднести можливості розпочати бізнес, е-демократія, швидкість Інтернет-підключень, використання великих даних та якість навчання [3].

Цифровізація характеризується зміною культури, інтегрованої в усі сфери роботи, та трансформацією в управлінні різними командами, вона не обмежується виключним використанням технологій. Перевагами цифровізації є мінімізація витрат (цифровізація документів, що призводить до загальної оптимізації процесу), децентралізація виробництва, підвищення ефективності та продуктивності, швидке, ефективніше прийняття рішень у реальному часі, підвищення рівня екологічності, виробництво сталих продуктів, скорочення часу та витрат на розробку продукції, підвищення якості продукції та швидка реакція на зміну кон'юнктури ринку, диверсифікація виробництва зростаючої кількості виробів на численних виробничих майданчиках.

Найбільш позитивним ефектом від цифровізації підприємства є зміцнення його конкурентних позицій на ринку, який відбувається за рахунок зниження витрат, зростання продуктивності праці та ефективності управління, автоматизації виробничих процесів, тощо.

В повоєнний період цифровізація дасть Україні такі можливості, як: побудова нової галузі економіки, що дає нові робочі місця; база для розвитку інших галузей та цифрової економіки; прогресивний інструмент швидкого якісного прийняття рішень в управлінні; створення середовища, що не дає змогу корупції розвиватися [4].

Для того аби досягти значних результатів за допомогою цифрової економіки, державі необхідно впроваджувати нові стратегії та вживати заходи щодо вирішення даного питання. Тому, особливо важливими заходами для України є наступні: створення єдиного цифрового ринку, забезпечення захисту персональних даних, підтримка електронної комерції шляхом створення сприятливого електронного середовища для бізнесу, вжиття заходів щодо захисту прав споживачів онлайн-послуг та розробка нових правил укладання інтернет-контрактів, які уточнюють і розширюють права учасників [5].

Застосування запропонованих заходів щодо підтримки процесів цифровізації економіки і суспільства дозволить підвищити рівень конкурентоспроможності країни у повоєнний період.

Список використаних джерел:

1. Карчева Г.М., Лапко О.С., Запорожець С.П. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки. *Фінансовий простір*. 2017. № 27. С. 13–21.
2. Рейтинг глобальної конкурентоспроможності підготовлений Інститутом розвитку менеджменту URL: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjyzoIXtcH7AhXcQ_EDHVw2DUUQFnoECA4QAQ&url=https%3A%2F%2Fcip.gov.ua%2Fservices%2Fcm%2Fapi%2Fattachment%2Fdownload

d%3Fid%3D37433&usg=AOvVaw1DnA57epp9O6HxJy9BKnMs (дата звернення: 01.12.2022).

3. Український інститут майбутнього. Україна 2030Е – країна з розвинутою цифровою економікою. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoju> (дата звернення: 21.11.2022).

4. Цифровізація бізнесу здатна покращити рівень життя в Україні. URL: <https://gazeta.ua/blog/57489/cifrovizaciya-biznesu-zdatna-pokraschiti-riven-zhittya-v-ukrayini> (дата звернення: 30.11.2022).

5. Digital Transformation Monitor. Key lessons from national industry 4.0 policy initiatives in Europe. European Commission. URL: <https://ec.europa.eu/growth/toolsdatabases/dem/monitor/sites/default/files>.

ЗАХОДИ ДЕРЖАВНОЇ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Фащевська Ольга Миколаївна

кандидат економічних наук,

старший науковий співробітник

ДУ «Інститут економіки та прогнозування

Національної академії наук України»

Відновлення і подальший розвиток вітчизняного підприємництва має будуватись на основі оновленої державної політики, у якій будуть вирішені проблемні питання, що ставали на заваді їх розвитку у довоєнний час. Заходи державної антикризової політики для перезапуску роботи МСП мають бути включені до Плану повоєнного відновлення і розбудови економіки України, а їх практичну реалізацію доцільно здійснювати у кілька етапів відповідно до потреб і темпів відновлення економіки. Так, у **короткостроковій перспективі** – на етапі відновлення діяльності сектору МСП на звільнених територіях після закінчення воєнних дій до переліку заходів державної антикризової політики доцільно віднести наступні:

1) *фінансово-кредитну підтримку підприємців для найскорішого налагодження повноцінної операційної діяльності* через:

– забезпечення необхідних обсягів державного фінансування для продовження реалізації державних програм кредитування підприємців під пільгові відсотки та безвідсоткового кредитування і забезпечення регулярності виплат коштів (оновлені Програма «Доступні кредити 5-7-9%» та Програма портфельних державних гарантій);

– проведення роботи з міжнародними фінансовими організаціями (ЄБРР, ЄІБ) щодо розширення їх програм цільового кредитування МСБ під низькі відсотки;

– надання грантів за рахунок донорської допомоги підприємцям у регіонах, які найбільше постраждали від воєнних дій;

– залучення МСП до виробництва товарів першої необхідності, у тому числі з метою імпортозаміщення, через механізм державного замовлення;

– сприяння участі МСП у міжнародних програмах допомоги українським підприємцям;

2) *розширення участі держави у реалізації місцевих цільових програм і проектів підтримки підприємців* через:

– часткове субсидювання місцевих програм підтримки підприємців за рахунок коштів державного бюджету та/або донорських фондів додатково до фінансування за рахунок місцевих бюджетів;

– сприяння у встановленні прямих контактів регіональних (місцевих) органів влади із зарубіжними національними і регіональними органами влади з метою їх залучення до відновлення економіки регіонів і міст України;

3) *реалізацію системи економічного стимулювання МСП, які здійснюють інноваційну діяльність, для розширення участі у прискореній модернізації вітчизняної економіки на новій технологічній основі. До такого стимулювання відносяться наступні заходи:*

– залучення грантових і кредитних коштів міжнародних донорів, а також інвестицій у реалізацію проектів з розвитку високотехнологічних малих і середніх підприємств передусім у пріоритетних видах промислової діяльності, енергетики, військово-промислового комплексу, сільського господарства;

– стимулювання інноваційної діяльності МСП і стартапів у таких видах діяльності як ІТ, телекомунікації, виробництво електричного та електронного устаткування;

– створення спеціальних економічних зон і технологічних парків у першу чергу на територіях, які не зазнали воєнного впливу, а пізніше – і у звільнених регіонах;

– проведення роботи із зарубіжними організаціями і компаніями (передусім у країнах з великою кількістю біженців з України) щодо надання на пільгових умовах резидентства у зарубіжних СЕЗ і технопарках вітчизняним високотехнологічним малим і середнім підприємствам;

У середньостроковій перспективі – на етапі зростання економічного внеску сектору МСП у розбудову країни такими заходами можуть стати:

1) *створення сприятливого ділового клімату для нарощування обсягів випуску і реалізації продукції (товарів, послуг):*

– розроблення та практична реалізація нових національної та регіональних програм фінансової, матеріальної і технічної допомоги бізнесу;

– сприяння входженню МСП, у першу чергу тих, які виробляють продукцію з високою часткою доданої вартості та високотехнологічні товари (послуги), у глобальні ланцюжки доданої вартості;

– запровадження пільгових режимів оподаткування на тривалий період повоєнного відновлення;

– продовження спрощення регуляторних процедур видачі дозволів у різних видах діяльності та впровадження їх електронних форматів;

– надання допомоги у поверненні підприємств, переміщених за програмою релокації із зони ведення бойових дій, на території попереднього розміщення;

2) *сприяння активізації підприємницького потенціалу громадян, виявлення нових можливостей їх професійного і кар'єрного зростання через:*

– розробку і реалізацію освітніх програм професійної підготовки та перепідготовки кадрів та програм освіти дорослих для працівників, які постали перед необхідністю професійної переорієнтації внаслідок втрати попереднього місця роботи і неможливості його відновлення у повоєнний період;

– проведення тренінгів щодо актуальних проблем ведення підприємницької діяльності в умовах її трансформації у повоєнний період для власників МСП, ФОП та громадян, які бажають розвинути свої підприємницькі здібності;

– розвиток соціального підприємництва з метою створення нових економічних позабюджетних можливостей підтримки вразливих верств населення і осіб, які опинились у важких життєвих обставинах внаслідок війни;

– розробку і реалізацію молодіжних програм навчання підприємництву.

3) *створення умов для масштабної цифровізації МСП та їх входження у сучасну цифрову економіку через:*

– стимулювання створення МСП у видах діяльності, пов'язаних з розробкою програмного забезпечення, обслуговуванням комп'ютерної техніки і технологій, наданням ІТ-послуг тощо;

– зростання обсягів здійснення діяльності МСП та надання послуг з використанням цифрових, Інтернет- і телекомунікаційних технологій;

– подолання низького технологічного рівня комп'ютерної техніки і технологій, які використовуються МСП та нерівномірності інтернет-покриття у країні;

– розбудову інфраструктури безготівкових платежів, збільшення частки операцій з платіжними картами;

– значне розширення інформаційної і рекламної представленості МСП в Інтернет-просторі;

– підвищення рівня знань і навичок роботи з сучасними цифровими технологіями, особливо серед підприємців та їх працівників старшого віку.

У довгостроковій перспективі – на етапі набуття сектором МСП значимості як важливої складової забезпечення довгострокового стійкого та інклюзивного розвитку країни:

1) *створення розвиненої системи суб'єктів інфраструктурної підтримки МСП через:*

– розробку комплексного державного бачення екосистеми підтримки МСП, її складових, шляхів створення, джерел фінансування і втілення цього бачення у законодавчих актах;

– стимулювання розвитку регіональних колективних органів підприємців для забезпечення ефективного представництва їх інтересів у межах діалогу між центральними, місцевими органами виконавчої влади та підприємницьким середовищем і більш широкого залучення до розробки регіональних програм розвитку підприємництва з метою відображення в них актуальних потреб МСП;

– стимулювання створення різноманітних організацій і підприємств інфраструктури, спрямованих на підтримку інноваційно активних МСП (бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, науково-технологічних центрів, центрів трансферу технологій)

2) *розширення участі МСП у відбудові і реконструкції міст* через:

– стимулювання розширення зв'язків підприємств МСБ з місцевими (регіональними) постачальниками сировини і матеріалів для створення нових можливостей розвитку споріднених видів економічної діяльності у місцевих (регіональних) економіках;

– відродження і диверсифікація сфери послуг у населених пунктах, передовсім у великих містах, що вагомим позитивним чином вплине на готовність їх населення до повернення у ці населені пункти з інших регіонів країни та зарубіжних країн;

– залучення МСП до реалізації концепцій «розумного міста» та «зеленого міста», які мають бути основою розбудови і модернізації міст;

3) *створення умов для входження вітчизняних малих і середніх підприємств до нормативно-правового і ринкового простору ЄС* через:

– імплементацію у національне законодавство європейських принципів інституційного забезпечення розвитку МСП в регіонах країни відповідно до «Акту з питань малого бізнесу для Європи»;

– надання державної підтримки експортно орієнтованому сегменту МСП у пошуку нових способів, клієнтів та ринків збуту продукції (товарів, послуг) у країнах ЄС та інших частинах світу;

– впровадження у національне законодавство з питань підприємництва поняття і механізмів підтримки «інклюзивного підприємництва», тобто такого, яке передбачає: наявність можливостей включення в економічний процес у якості активних суб'єктів підприємництва усіх юридичних і фізичних осіб; досягнення МСП високих кількісних і якісних показників економічної діяльності; набуття сектором МСП якостей стійкості, сталості, екологічності, високих рівнів продуктивності праці і технологій виробництва.

ГРАНТИ ТА ДОПОМОГА АГРАРНОМУ СЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

Черкащенко Анастасія Вячеславівна

аспірантка кафедри моделювання економіки і бізнесу

Черкаського національного університету

імені Богдана Хмельницького

Одна із головних галузей національного господарства України є аграрний сектор. Він забезпечує продовольчу безпеку країни та має найбільшу частку в ВВП за результатами 2021 року – 10%. Україна має всі переваги у здійсненні сільськогосподарської діяльності та подальшої реалізації продукції на внутрішньому і зовнішньому ринку. Вигідне територіальне розміщення, наявність спільних кордонів з країнами-партнерами стимулює експорт та подальший вихід на міжнародний ринок. Родючий чорнозем забезпечує якість, а також значні обсяги виробництва сільськогосподарської продукції. Тому розвиток сільського господарства країни забезпечить продовольчу та фінансову стабільність, економічне зростання, добробут української нації.

Військові дії на території України спровокували погіршення економічної ситуації в країні. Частина аграрних підприємств потрапили під окупацію, втратили свої виробничі потужності, інші – зазнали забруднення сільськогосподарських угідь. Знищення кременчуцького нафтопереробного заводу спровокувало підвищення вартості палива, зростання цін на добрива, сировину, засоби захисту рослин, нестача оборотних коштів, все це призвело до збільшення витратної частини бюджету сільськогосподарських підприємств. Блокада українських портів підсилала економічну напругу. Зростала ймовірність збитковості, особливо серед середнього та малого бізнесу. Це створювало труднощі для подальшого господарювання аграрним підприємствам.

Для зменшення негативного впливу війни на аграрний сектор уряд країни прийняв Закон України № 7178 «Про забезпечення продовольчої безпеки в умовах воєнного стану» [1]. Додатково було впроваджено податкові пільгові періоди та кредитну програму «Доступні кредити 5–7–9%», виділено кошти з резервного фонду державного бюджету на страхування транспортних втрат перевізників [2].

Окрім цього, держава разом із міжнародними партнерами надає гранти та різні види допомог сільськогосподарським підприємствам. Для прощення процедури участі та отримання було створено державний аграрний реєстр.

Державний аграрний реєстр (ДАР) — це автоматична електронна система від Мінагрополітики, головною метою створення якої є ефективно та прозоре залучення і розподіл усіх можливих програм підтримки українських сільськогосподарських виробників. Джерелом фінансування виступають кошти державного бюджету, пільгові кредити, міжнародні гранти та технічні допомоги [3].

Основоположними документами створення ДАР є ЗУ «Про внесення змін до деяких законів України щодо функціонування Державного аграрного реєстру та удосконалення державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції» [4] та постанова КМУ № 573 від 02.06.2021 «Про функціонування Державного аграрного реєстру» [5]. Впровадження ДАР відбувається за підтримки Європейського Союзу та Світового банку.

Зареєструватися в системі можуть:

- виробники аграрної продукції будь-якого розміру та напряму господарювання;
- фізичні особи, ФОП або юридичні особи будь-якої форми власності;
- аграрії, які мають електронний підпис або BankID.

Для створення персонального електронного кабінету необхідно заповнити реєстраційну форму та підтвердити згоду на обробку персональної інформації. Система ДАР взаємопов'язана з Єдиним державним реєстром юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, Державним земельним кадастром, Державним реєстром речових прав, а також із Єдиним державним реєстром тварин. Оновлення інформації здійснюється під час кожної авторизації [3].

В електронний кабінет автоматично підв'язуються дані сільськогосподарського виробника з ЄДР, інформація про зареєстровані земельні ділянки із зазначенням їх геолокації та дані про поголів'я тварин. Аграрії самостійно можуть вказати інформацію про вирощувані сільськогосподарські культури – назва культури, період посіву та збирання, площі та врожайність. Все це є підґрунтям для участі в програмах підтримки.

В ДАР є окремий розділ «програми підтримки», який складається з чотирьох блоків – доступні програми підтримки, потенційно доступні програми підтримки, інші програми підтримки та мої заявки у програмах. Це дає змогу швидко відстежувати та подавати заявку на участь. Якщо підприємство відповідає заданим критеріям програми, користувачу системи приходять сповіщення на електронну адресу, а сама програма відображається в переліку [3].

На початку вересня стартувала програма підтримки сільськогосподарських виробників за двома програмами: агровиробники, які обробляють від 1 до 120 га отримали субсидію на кожен одиницю площі

в розмірі 3100 грн; а власники ферм – 5300 грн на кожен корову, за умови, що загальна кількість голів не перевищує 100 одиниць. Заявки подали 13 960 українських аграріїв, а сумарний фонд склав 917 млн грн. Проте кількість охочих отримати допомогу зросла до 33 000 підприємств, тому тривалість програми продовжено, а фінансовий фонд збільшено. Фінансування здійснюється за бюджетної підтримки Європейського Союзу.

Блокада українських портів унеможливила вивіз українського зерна, а національний дефіцит зерносховищ склав 25%. Це спровокували пошук нових шляхів зберігання продукції. Так за підтримки продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО), а також Мінагрополітики створено нову програму підтримки. Першим етапом гуманітарної допомоги стало надання засобів тимчасового зберігання зерна (рукавів) місткістю 200 тон. Учасниками вже стали 1497 агро-виробників, земельний фонд яких становить від 100 до 10 000 га. Програма реалізується за донорської підтримки урядів Канади та Японії, а також австралійської благодійної організації Minderoo Foundation [3].

Другим етапом допомоги є надання допоміжної техніки для завантаження та розвантаження зернових рукавів. Загальний фонд складає 105 комплектів, при чому один комплект техніки надається на завантаження щонайменше 292 зернових рукавів. Це дасть змогу покрити близько 30% від загальнонаціональної потреби зерносховищ. Фінансова допомога партнерів складає 60,5 млн доларів США [3].

Від початку війни Мінагрополітики разом з місцевими управліннями агропромислового розвитку (АПР), житлово-комунального господарства та екології здійснювали інформування агропромислових підприємств про можливі види та програми допомоги.

В кінці березня поточного року проводилася компанія бронювання військовозобов'язаних для посівної компанії 2022 року. Мова йде про персонал, який безпосередньо залучений у виробничий процес – агрономи та трактористи. За координації місцевих управлінь АПР та військових адміністрацій, аграрії подавали списки бронювання персоналу [6].

МінАгро та EOSDA на період посівної кампанії надавали усім бажаючим українським фермерам безкоштовний доступ до EOS Crop Monitoring – супутникової онлайн-платформи точного землеробства для моніторингу полів. Зацікавлені мали зареєструватися на сайті та заповнити форму-заявку.

На початку липня 2022 року набула чинності постанова Кабінету Міністрів України № 738 від 21.06.2022 р. «Деякі питання надання грантів бізнесу». Вона визначала порядок надання допомоги на створення або розвиток садівництва, ягідництва, виноградарства та тепличного господарства. Учасниками програми могли стати аграрії, які

здійснюють господарську діяльність в зазначені галузі сільського господарства. Грант в галузі садівництва передбачав висадку та облаштування нового саду площею від 1 до 25 га. Допомога у будівництві теплиць надавалася за умови створення не менше сорока робочих місць, площа модульної конструкції була не менше 1,6 га та не більше 2,4 га [6].

У жовтні Мінагрополітики проводило опитування серед українських аграріїв про їхні потреби в ресурсах для проведення посівної компанії 2023 року. Отримані результати будуть використані для розробки нових програм підтримки на наступний рік.

Програма USAID АГРО запропонувала «Підтримку ММСП галузі овочівництва та картоплярства у забезпеченні засобами виробництва (добрива та засоби захисту рослин)». Підтримка надавалася у вигляді добрив та пестицидів для потребуючих мікро-, малих та середніх підприємств.

Отже, незважаючи на військові дії, зменшення ВВП, економічної нестабільності та спрямування майже всієї частини державних видатків, уряд за підтримки міжнародних партнерів докладає усіх зусиль для допомоги національним галузям економіки, а надто сільського господарства. Було прийнято та внесено ряд законодавчих змін, створено та надано гранти та допомоги, які забезпечували подальше функціонування аграрних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про забезпечення продовольчої безпеки в умовах воєнного стану». URL: <https://www.rada.gov.ua/news/razom/220863.html>.
2. Кузовкін Е. Аграрні відносини під час війни: як держава допомагає аграріям з регіонів, що постраждали від воєнних дій. *Юридична газета online*. 2022. URL: <https://cutt.ly/b15BOWb>.
3. Державний аграрний реєстр. URL: <https://www.dar.gov.ua/news>.
4. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо функціонування Державного аграрного реєстру та удосконалення державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/985-20#Text>.
5. Постанова КМУ № 573 від 02.06.2021 «Про функціонування Державного аграрного реєстру». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/573-2021-п#Text>.
6. Міністерство аграрної політики та продовольства України. Офіційний сайт. URL: <https://minagro.gov.ua>.

НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-274-9-21>

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТНК В УМОВАХ ВІЙНИ

Гринько Катерина Володимирівна

бакалавр

ДНУЗ «Ужгородський національний університет»

Домище-Медяник Алла Михайлівна

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри менеджменту туристичного
та готельно-ресторанного бізнесу*

Ужгородського торговельно-економічного інституту

Державного торговельно-економічного університету

На сучасному етапі розвитку світової економіки відбувається постійне зростання економічної потужності та кількості транснаціональних корпорацій (ТНК), що є дуже важливими передумовами глобалізації економічного розвитку. Головною рушійною силою науково-технічного прогресу виступають ТНК.

Метою публікації є дослідження інноваційної діяльності ТНК на території України в умовах повномасштабного вторгнення Росії та триваючої війни.

В Україні на етапі становлення розвиненої ринкової економіки вирішення проблем, пов'язаних із впровадженням інновацій на промислових підприємствах, набуває все більшого значення. Досі мало уваги приділялося цій галузі економіки. Внаслідок недостатньої вивченості цього питання вітчизняна промисловість серйозно відстає від світового рівня. Україна посідає чільне місце на загальній карті інновацій. Наша країна належить до країн, де рівень доходів нижчий за середній. Проте в загальному рейтингу інновацій вона посідає 45 місце, випереджаючи Румунію, Росію та Індію. У першій трійці рейтингу – Швейцарія, Швеція та США. У своїй категорії Україна входить до трійки лідерів за інноваційністю. Серед країн із нижчим середнім рівнем доходу перше місце після України займає В'єтнам, третє – Індія [1].

Найбільш розвиненою в Україні є сфера інформаційних технологій. За останні 17 років українська ІТ-індустрія зросла майже в 46 разів: зі 110 мільйонів доларів у 2003 році до майже 5 мільярдів доларів у 2021 році. При стабільних темпах зростання в 20–25% розвиток

української ІТ-індустрії значно випереджає середні темпи зростання галузі в світі. Кількість ІТ-фахівців в Україні постійно зростає.

Україна на шляху до того, щоб стати найбільшою технологічною державою світу. Українська ІТ-індустрія складається з понад 4000 вітчизняних ІТ-сервісних компаній і понад 110 провідних світових компаній, які мають філії в країні. Samsung, Microsoft, Ring, Snap, Magento, Plagium, Boeing, Siemens та Ericsson – усі мають створені R&D центри в Україні. Запорука успіху української ІТ-індустрії полягає в поєднанні великого потенціалу ІТ-фахівців, вигідного географічного розташування та часового поясу, сильної технічної та наукової спадщини та конкурентних переваг [2].

Україна відкриває величезні невикористані можливості для технологічних компаній. Тут проживає велика кількість освічених і талановитих ІТ-працівників, а зарплата дуже конкурентоспроможна з іншими розвиненими країнами. Відкривши відділ досліджень і розробок в Україні, компанії з будь-якого сектора можуть значно підвищити рівень інновацій та продуктивності.

За останні роки ІТ-індустрія стала важливою складовою української економіки. За даними «ІТ-індустрії України: аналітичний звіт», ІТ є другою за величиною галуззю українського експорту. Податкові надходження від ІТ-сектору в 2014–2017 роках зростали вражаючими темпами – 27% щорічно. Кілька міжнародних ІТ-лідерів відкрили офіси в Україні, зокрема Global Logic, Microsoft, DataArt і Ubisoft.

Україна традиційно була однією з провідних країн Європи за кількістю випускників інженерів, виробляючи щорічно вдвічі більше, ніж такі країни, як Велика Британія та Польща. Українська ІТ-галузь нині успішно конкурує на світовому ринку і є надійним джерелом валютних надходжень, що сприяє підтримці курсу гривні (рис. 1).

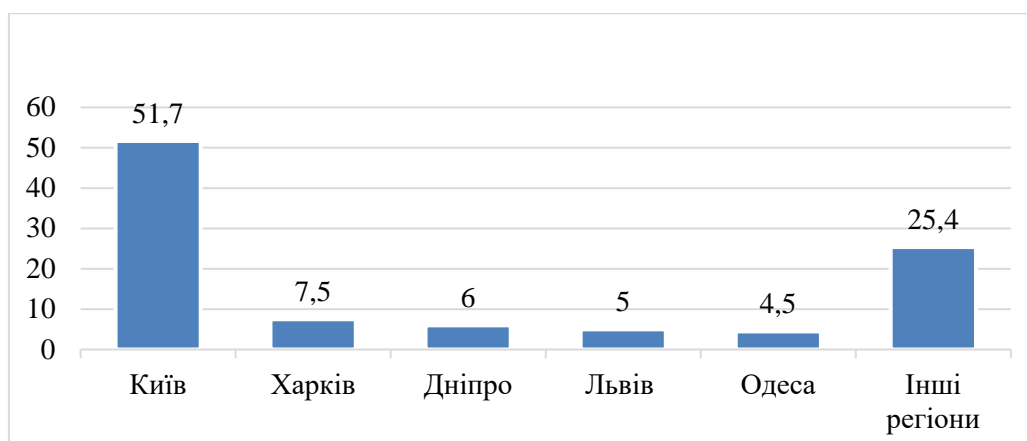


Рис. 1. Географія зареєстрованих ІТ-компаній в Україні, у %

Київ є найбільшим ІТ-центром в Україні, в якому працює понад 1000 стартапів і продуктових компаній. У Києві розпочали свою

діяльність такі успішні компанії-розробники програмного забезпечення, як Terrasoft, MacPaw, PetCube, Netpeak, Jooble, TemplateMonster та Grammarly. Проте Харків, Одеса, Дніпро, Львів та Вінниця також розвиваються як великі центри ІТ-активності [2].

Таблиця 1

**ТНК, які найбільше постраждали
від російського вторгнення в Україну**

Назва ТНК	Штаб-квартира	Кількість дочірніх підприємств в Україні
Bunge	США	10
Scatec	Норвегія	10
Raiffeisen Bank	Австрія	9
WPP	Великобританія	9
Inditex	Іспанія	8
Acciona	Іспанія	7
Corteva	США	6
UNIQA	Австрія	6

Джерело: складено авторкою за даними GlobalData's Multinational Companies Database [3]

Великі ТНК часто розглядають Україну як країну з політичною нестабільністю, корупцією, родючими ґрунтами та сільським господарством. На жаль, сьогодні Україна не вважається країною інновацій.

Зазвичай українські компанії передають розробку програмного забезпечення та консультування західним компаніям. Крім того, західні компанії відкривають офіси та центри досліджень і розробок в Україні. У списку компаній, які відкрили науково-дослідні центри в містах України, – Amazon, Google, Oracle і Samsung.

За даними GlobalData, які містять інформацію про 6186 провідних транснаціональних корпорацій (ТНК) світу, трохи більше 300 ТНК мають принаймні одну дочірню компанію в Україні, а чверть цих компаній (27%) мають штаб-квартири в США. Слід зазначити, що з 370320 дочірніх компаній 6186 провідних транснаціональних корпорацій світу в Україні відкрито менше 1% [4].

Bunge, провідна агропродовольча компанія, і Scatec, провідний виробник відновлюваної енергії, мають десять дочірніх компаній в Україні. Банкі призупинив роботу через російське вторгнення. Магази́ни Inditex закрилися, а Henkel тимчасово призупинила виробництво.

Тимчасове призупинення діяльності транснаціональних корпорацій дуже негативно позначиться на економіці України. Транснаціональні корпорації почали згортати свою діяльність в Україні та перевозити співробітників у безпечне місце.

Carlsberg AG, одна з найбільших пивоварень світу, заявила, що призупинила роботу на двох заводах неподалік на сході України та в Києві, щоб захистити працівників. Данський гігант, який налічує 1300 людей у країні, переважно громадян України, також тимчасово закрит третю пивоварню у Львові після того, як завод працював через перебої з газопостачанням.

Компанія ArcelorMittal, яка керує одним із найбільших у Європі сталеливарних заводів у центральній Україні, заявила, що сповільнить виробництво до «технічного мінімуму» та зупинить роботу на своїх підземних шахтах. В Україні на підприємстві працюють 29 тисяч працівників, які втратять роботу.

Найгірше в цьому сценарії те, що невідомо, скільки триватиме війна між Україною та Росією. Весь цей час дочірні підприємства великих ТНК не працюватимуть в Україні або зведуть свою діяльність до мінімуму. Також виходить, що ТНК, які ще не розташовані в Україні, найближчим часом не відкриватимуть свої представництва, а відповідно, не інвестуватимуть в економіку.

Методи державного регулювання економіки ТНК в Україні – це різні методи та прийоми впливу між державою та транснаціональними корпораціями. Аналіз специфічної структури економічних методів діяльності транснаціональних корпорацій, у тому числі прийомів і процедур з питань управління шляхом запровадження фінансово-економічних положень і положень, які сприяють стимулюванню розвитку транснаціональних корпорацій, а також створення громадсько-приватних партнерств з метою створення оптимальних умов для забезпечення високих економічних результатів. На даний момент тенденції державного регулювання діяльності ТНК в Україні створюють мотиви їх діяльності, серед яких ефективно використання ресурсів, вихід на ринки України, дешева робоча сила, підвищення прибутковості та ін.

За даними GlobalData, російсько-українська криза ставить під загрозу частину доходів 130 транснаціональних компаній (ТНК). Провідна аналітична компанія визначила 130 транснаціональних компаній, представлених у Росії та Україні. За прогнозами, загальні збитки можуть скласти 306,5 млрд доларів США.

Російське вторгнення може мати значний вплив на економічне зростання України, оскільки країні знадобляться значні кошти для відновлення інфраструктури. Ситуація проілюстрована затвердженням фонду в розмірі 1,4 мільярда доларів США в рамках Інструменту швидкого фінансування (RFI) для пом'якшення економічного впливу. Криза також порушила багато глобальних ланцюгів постачання, включно з харчовими продуктами та харчовою олією, оскільки Україна є одним із основних постачальників насіння пшениці, кукурудзи, ячменю та соняшнику.

GlobalTrans Investment, залізнична транспортна компанія, що базується на Кіпрі, отримує найбільшу частку свого доходу з Росії серед ТНК, відстежуваних GlobalData. Далі йдуть голландська технологічна компанія Yandex NV і кіпрська агрокомпанія Ros Agro. Водночас найбільшу частку доходів від України серед ТНК отримує телеком-провайдер VEON, за ним йдуть шведська медична компанія Medicover та австрійський банк Raiffeisen Bank International AG (RBI).

Слід також зазначити, що ТНК не можуть працювати лише в Україні. Через санкції та репутаційні ризики понад 400 іноземних компаній у Росії, деякі з яких працюють у країні десятиліттями, раптово вийшли або призупинили свою діяльність у країні. Цей «Великий торговельний відступ», як його називають, є відповіддю на нищівні санкції Заходу проти Росії за її продовження вторгнення в Україну.

Західні уряди надають Україні сучасну оборонну зброю та накладають фінансові санкції на Москву. Але винні компанії, які сьогодні працюють в Росії. Приймаючи рішення про призупинення чи збереження цих ділових відносин, керівники вищої ланки повинні застосовувати стандарти, які виходять за рамки стандартних запитань про те, чи отримують їхні компанії прибуток і чи дотримуються вони місцевого законодавства. Замість цього ці компанії повинні розглянути, чи допомагає їхня бізнесова діяльність російським військовим, прямо чи опосередковано. Генеральний директор McDonald's Кріс Кемпчінські заявив про намір тимчасово закрити щонайменше 847 російських представництв і вартість цього рішення для компанії очевидна.

Однак, незважаючи на великий потенціал України для ТНК не тільки в технічній, а й у сфері інформаційних технологій, війна в нашій країні практично унеможлиблює вихід на наш ринок нових ТНК, а також приплив нових прямих іноземних інвестицій. Тому формування українських ТНК може стати одним із стратегічних пріоритетів національної економіки України за умови створення відповідного зовнішнього середовища, зокрема податкових стимулів.

Підсумовуючи тенденції інноваційної діяльності ТНК, зазначимо, що вони все частіше стають двигунами економічного зростання, оскільки створюють найкращі умови для відкриття підприємницьких можливостей, розвитку передових технологій і підвищення кваліфікації робочої сили. Транснаціональні корпорації є одними з найважливіших чинників прискорення розвитку приймаючих країн і регіонів, покращення інфраструктури, забезпечення зайнятості, вирішення соціальних проблем. Матеріальні та нематеріальні активи ТНК створюють основу для підвищення конкурентоспроможності національних економік, збагачення досвіду та впровадження передових технологій.

Список використаних джерел:

1. Dodgson M., Gann D. та Salter A. The Management of Technological Innovation: Strategy and Practice. Oxford University Press, 2018. 53 p.
2. Dollar D., Wolf E. The Global Competitive. *Journal of International Economics*. 2013. No. 27 (3–4). Oxford university press. P. 199–220.
3. Тенденції 2022 року в управлінні капіталом. URL: <https://www.globaldata.com/store/report/wealth-management-trends-analysis/> (дата звернення: 22.09.2022).
4. Румянцев А. Міжнародна економіка : Підручник. Київ : Знання, 2004. 449 с.
5. Рокоча В.В., Плотніков О.В., Новицький В.Є., Кудирко Л.П. Транснаціональні корпорації : Навч. посібник. Київ : Таксон, 2006. 131 с.

**ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ
ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА
В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Гринько Тетяна Валеріївна

*доктор економічних наук, професор,
декан факультету економіки*

Гвініашвілі Тетяна Зурабівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, підприємництва
та управління підприємствами*

Рублівський Дмитро Валентинович

*Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара*

Питанням дослідження та управління інноваційним розвитком присвячено значну кількість наукових праць, починаючи з робіт Й. Шумпетера та завершуючи дослідженнями нобелівського лауреата у 2018 р. П. Ромера щодо впливу технологічного чинника на економічне зростання. Численні дослідження за вказаним напрямом свідчать про позитивний взаємозв'язок інвестицій в інновації, науку та технології з конкурентоспроможністю підприємства, підвищенням ефективності його функціонування, стійким довгостроковим зростанням, збільшенням добробуту на корпоративному, галузевому та національному рівнях. З огляду на зазначене, питання поєднання дослідницького та управлінського підходів щодо інноваційного розвитку набувають все більшої актуальності.

Сьогодні актуальним завданням будь-якого суб'єкта підприємництва є досягнення конкурентних переваг та високого рівня рентабельності. Основними джерелами досягнення вказаних параметрів є [2]:

– виробничий потенціал, тобто наявність сучасного обладнання, техніки та технологій а також уміння їх раціонального використання;

– економічний потенціал через оптимізацію витрат виробництва та досягнення фінансової стійкості;

– маркетинговий потенціал – ефективна маркетингова діяльність, відмінна збутова мережа.

Крім того, до перерахованих умов на сучасному етапі розвитку економіки необхідно віднести і також інноваційний потенціал підприємства – наявність науково-технічного доробку, кваліфікованих наукових кадрів, здатність до проектування та наукових досліджень, а також освоєння інновацій, володіння та вмиле використання сучасної

інформації в галузі НТП тощо. Як відомо, ефективність інноваційного процесу залежить, головним чином від чотирьох компонентів: інноваційного потенціалу, напрямів інноваційної діяльності, швидкості здійснення інноваційного процесу та маркетингової стратегії [1].

У процесі розширення інноваційної діяльності на підприємствах слід враховувати можливість впливу низки факторів, що визначають специфіку сучасного бізнес середовища, а саме: терміни реалізації інноваційних проєктів, витрати на підвищення кваліфікації учасників інноваційних процесів на підприємстві, витрати на модернізацію обладнання, зміни ринкових тенденцій та дії конкурентів тощо. Отже, процеси управління інноваційною діяльністю пов'язані з різними змінами, що забезпечують впровадження нових методів виробництва продукції чи надання послуг, застосування нового обладнання, а також оновлення різних сфер функціонування підприємства. Нові підходи до розробки та впровадження інноваційних проєктів на підприємстві дозволяють значною мірою покращити його економічне становище.

Саме інновації сприяють оновленню виробництва, створенню нових господарських механізмів, прогресивного коригування управління та ін. Крім того, завдяки впровадженню більш ефективних методів роботи на підприємствах забезпечується зростання продуктивності та підвищення фінансової стійкості.

Таким чином, в сучасних умовах турбулентного бізнес середовища, досягти значної конкурентної переваги без розробки та впровадження грамотної інноваційної стратегії розвитку підприємства практично неможливо. Підтвердженням цього є боротьба за клієнтів, за ринкові ніші між вітчизняним виробником та зарубіжними компаніями [3], де перемагають перемагають ті суб'єкти підприємництва, які є лідерами саме у галузі інновацій. Тому саме «інноваційна стратегія» є найважливішою функціональною стратегією, яка передбачає розробку сукупності заходів щодо технологічного розвитку виробництва, організаційної структури підприємства та впровадження сучасних методик управління. Водночас це поняття може розглядатися як базовий інноваційний процес, основною метою якого є створення системи певних умов та факторів, що забезпечують подальший розвиток та втілення інноваційного потенціалу підприємства [1]. Розробка інноваційної стратегії розвитку підприємства включає наступні етапи [4]:

1. Оцінка внутрішнього та зовнішнього середовища, аналіз його впливу на виробничі процеси. На даному етапі аналізуються внутрішнє виробниче середовище підприємства та зовнішнє ринкове середовище, здійснюється комплексний SWOT-аналіз, визначається стадія життєвого циклу продукту.

2. Визначення ключових показників активності підприємства у поточний період його діяльності. Здійснюється розрахунок витрат

різних рівнів на організацію НДДКР та впровадження інноваційних рішень.

3. Акумулявання ресурсів для забезпечення реалізації обраної інноваційної стратегії. На даному етапі ведеться пошук та аналіз можливих джерел фінансування реалізації інноваційного проєкту.

4. Оцінка стратегії інноваційного розвитку. На даному етапі визначається відповідність результатів реалізації обраної стратегії поставленим цілям та завданням, а також рентабельність та прибутковість інноваційного проєкту.

І, незважаючи на високий рівень ризику, саме реалізація інноваційних стратегій розвитку підприємства сприяє отриманню довгострокових конкурентних переваг та формуванню стійкої ринкової позиції.

Список використаних джерел:

1. Гвініашвілі Т.З., Гринько Т.В. Науково-методичне забезпечення управління ризиками інноваційної діяльності на промислових підприємствах. *Економіка та підприємництво* : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». Київ : КНЕУ, 2017. № 39. С. 267–278.

2. Canco, I. (2022). What Made Me an Entrepreneur? *European Journal of Management Issues*, 30(3), 153–164. DOI: <https://doi.org/10.15421/192214>.

3. Grynko, T., Hviniashvili, T. Innovative strategies of business entities staff management. *Управління розвитком суб'єктів підприємництва в умовах викликів XXI століття*: Колективна монографія: за заг. ред. Т.В. Гринько. Дніпро : Біла К.О., 2019. С. 174–203.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В ПІСЛЯВОЄННИЙ ПЕРІОД

Михайлів Галина Василівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і маркетингу
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника*

Глобалізаційні процеси в економіці призвели до того, що управлінню розвитком підприємства загрожує постійна змінність ринкових умов господарювання, що вимагає, своєю чергою, оперативної реакції господарюючих суб'єктів на ринкові зміни, з одного боку, і доступності еластичних інструментів для страхування позицій – з іншого. В останні роки у функціонуванні підприємств зміни стали настільки істотними, що можна говорити про якісно новий етап їхнього розвитку, де на перший план виходить запровадження інноваційних інструментів у сфері управління, які надають певні можливості щодо страхування від небажаних наслідків або в отриманні надзвичайних прибутків.

Отже, основною проблемою розвитку підприємства є потреба у постійному вдосконаленні системи управління підприємством. Слід зауважити, що універсального управлінського рішення не існує, кожне підприємство вибирає свій власний шлях розвитку. Розвиток економіки країни залежить саме від результатів діяльності кожного підприємства.

В умовах сучасного розвитку економіки ефективне функціонування підприємств залежить від їхньої здатності швидко й вчасно адаптуватися під безперервні глобальні зміни зовнішнього середовища, яке характеризується високою динамічністю, невизначеністю й непередбачуваністю. У період значних глобалізаційних змін «існуючі моделі управління підприємством стають мало ефективними, а система управління знаходиться в кризовому стані» [1]. Гнучке реагування системи управління підприємства на ці зміни відіграє ключову роль у підвищенні конкурентних переваг та ефективності господарювання підприємства на ринку. Створення ефективною системи управління під впливом інноваційних змін, здатної вчасно адаптуватися до викликів зовнішнього середовища підприємства, створювати передумови підвищення якості управлінської діяльності є запорукою стійкого розвитку його діяльності.

Аналіз еволюції систем управління показує, що з розвитком інформаційних технологій, глобальної трансформації економічних

процесів, які протікають у світі, їх роль та функціонал для забезпечення ефективної діяльності підприємства суттєво змінюється, що породжує необхідність перегляду підходів до їхнього формування й постійному інноваційному вдосконаленню щодо пошуку конкурентних переваг. У цей час, система управління повинна бути не тільки інструментом, а стати ключовим елементом реалізації стратегічних цілей підприємства та механізмом підтримки цінностей його організаційної культури.

Мале підприємництво нашої країни в процесі свого розвитку зіштовхувалося зі складними періодами, проте поточний – найскладніший для нас всіх. На державному рівні приймаються рішення направлення на підтримку функціонування господарюючих суб'єктів та розуміють важливість даного сегменту для розвитку економіки в цілому та створенню робочих місць і надання можливості населенню знайти джерела [2].

Після припинення бойових дій Україна зможе розпочати масштабну післявоєнну відбудову економіки, що повинна здійснюватися на основі Плану, розробленого українським Урядом та підтримуваного міжнародними донорами.

Основною передумовою для проведення післявоєнної відбудови економіки є отримання Україною надійних гарантій безпеки з неможливістю відновлення бойових дій на нашій території.

Очевидно, що стійке економічне зростання і розвиток можуть мати місце лише на міцному безпековому фундаменті. Безпека за своєю природою є суспільним благом, що має надаватися державою та міжнародним співтовариством.

У цьому контексті варто згадати, що після II світової війни найбільш важливим аспектом плану Маршала для Європи була економічна реконструкція виробничого сектора.

За «планом Маршала» фінансувалося 143 програми постачання промислового обладнання до європейських країн. Крім того, надходження до «зустрічних фондів» у Європі використовувалися на здійснення державних інвестицій і програм розвитку промисловості [3].

Зокрема, Інвестиційна програма, представлена у Парижі, передбачала закупівлю машин і обладнання для залізорудних і сталеливарних підприємств, вугільних шахт, нафтопереробних підприємств, електростанцій, сільського господарства.

В той же час потрібно мати на увазі, що в II половині 1990-х і на початку 2000-х років при відбудові Балканських країн міжнародні донори досить неохоче надавали пайове чи кредитне фінансування для закупівлі промислового обладнання і, натомість, фокусувалися на дрібних кредитах для поповнення обігових коштів підприємств [4].

Така позиція за відсутності потужного внутрішнього банківського сектора не дозволяла перезапустити діяльність великих промислових підприємств, зупинених під час війни.

Але чого дійсно потребували підприємства після завершення війни – це вливань капіталу, технологій та управлінських ноу-хау, які б зробили новий бізнес життєздатним.

З огляду на це, в Україні при розробці Плану відбудови економіки значна увага має приділятися, по-перше, питанням кредитної підтримки та активізації приватних інвестицій в малі та середні підприємства.

Список використаних джерел:

1. Шацька З.Я. Трансформація системи управління підприємством в період глобальних змін. *Ефективна економіка*. 2017. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6029> (дата звернення: 24.03.2020).

2. Коваленко М.В., Вовк І.М. Формування організаційно-економічного механізму управління стратегічним розвитком підприємства. *Економіка і суспільство*. 2019. № 20. С. 255–261.

3. Богдан Т. Відбудова економіки: напрямки, важелі, інститути. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/04/25/686208>.

4. Борщевський В., Куропась І., Микита О. Економіка війни та повоєнний економічний розвиток України: проблеми, пріоритети, завдання. URL: <https://cutt.ly/QK3HrzU>.

ВПЛИВ ЕКЗИСТЕНЦІАЛЬНИХ ЗАГРОЗ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА (ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ)

Науменко Владислав Владиславович

студент

Київського національного економічного університету

імені Вадима Гетьмана

Глинянський Сергій Сергійович

студент

Київського національного економічного університету

імені Вадима Гетьмана

Гребешкова Олена Миколаївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри бізнес-економіки та підприємництва

Київського національного економічного університету

імені Вадима Гетьмана

Розвиток підприємств за умов нової економіки – це постійні, якісні за характером, трансформуючі зміни, що мають за мету збалансувати внутрішній потенціал самого підприємства та динамічні процеси в їх зовнішньому оточенні на всіх рівнях прийняття і реалізації управлінських рішень. Вирішення подібних завдань є справжнім викликом для сучасних управлінців, економістів, теоретиків і практиків.

Загалом під терміном «екзистенціальна загроза підприємства» розуміється поняття, яке ставить під сумнів подальше існування компанії в його якісно-ціннісному стані, вимагаючи вжиття невідкладних заходів, які можуть врятувати підприємства від банкрутства та припинення функціонування. Такі ризики можуть відноситися до політичної, економічної, соціальної, демографічної загроз тощо та мати вагомий вплив на діяльність компанії.

Для підприємництва ризики актуалізуються у виробничій, комерційній, фінансовій, інвестиційній сферах. Виробничий ризик характеризується зниженням обсягів виробництва та зростанням витрат. Комерційний ризик виникає вже в процесі реалізації продукції/послуг внаслідок зміни кон'юнктури та підвищення цін на сировину та кінцеву продукцію. Складовою фінансового ризику є зміни величини власних та запозичених коштів. Підґрунтям інвестиційних ризиків є можливість зміни отримання запланованого доходу та утворення збитків [1, с. 14].

Підприємницькі ризики мають вагомий вплив як на діяльність підприємницького сектору, так і на економічне становище країни в

цілому. Прикладом даної тези може виступати війна в Україні та пандемія COVID-19.

За даними МВФ України, показник інфляції в країні за 2020 рік склав 4,5%, спад економіки оцінювався на рівні 7,2% [2, с. 202]. Зниження купівельної спроможності означає проблему для всього сектору бізнесу без виключення, особливо для підприємств малого та середнього бізнесу. Оскільки такі підприємства переважно налаштовані на роботу офлайн, карантинні обмеження призвели до того, що частина власників не мали змоги фінансово підтримувати бізнес надалі, оскільки не отримували ніякого доходу від продажів, або ж він був не суттєвий. Тому частина з них змушена була припинити свою діяльність та закритися. За статистичними даними [3] загалом за 2020 рік припинили своє існування приблизно 10 тис. юридичних осіб, значна частина з яких була у м. Київ.

За умов війни значне скорочення підприємницької діяльності призвело до уповільненого розвитку економіки нашої країни. За прогнозами НБУ [4] падіння ВВП України хоч і сповільнилось в порівнянні з початком війни, і зараз оцінюється на рівні 35–40%, але, враховуючи досвід пандемії 2020 року, бідність в країні зростатиме невинними темпами, а число людей, які будуть вразливими до впадань у бідність, збільшиться.

Наочним прикладом політичної та одночасно економічної екзистенціальної загрози є російсько-українська війна. За останні 9 місяців українське підприємницьке середовище зазнало значних втрат та збитків. З 24 лютого 2022 року повністю або частково свою діяльність припинили 33,8% підприємств і лише 15,6% суб'єктів господарювання змогли утримати або збільшити обсяг робіт з довоєнним періодом, про що свідчать результати проведених в Україні опитувань, опублікованих на платформі Дія.Бізнес (рис. 1 [5]).

Війна непереможно трансформує економіку України, що породжує низку економічних загроз. Зниження ділової активності підприємств призводить до зменшення податкових надходжень до бюджетів країни та регіонів, а кількість прямих витрат малого та середнього бізнесу за один місяць воєнних дій сягнули \$ 80 млрд., що знизило ВВП країни в першому кварталі 2022 року на 16%. Неefективне функціонування різних галузей призводить до зниження рівня інноваційного потенціалу підприємств, збільшенню витрат на підтримку прибуткової діяльності. Відбувається поглиблення диспропорцій між споживчими витратами та економічними інвестиціями, мають місце структурні дисбаланси у розвитку внутрішнього споживчого ринку. Зростають витрати на підтримку людських, інтелектуальних, фінансових та інвестиційних ресурсів. Скорочується експортна діяльність та знижується обсяг продажу продукції та надання послуг споживачам [6, с. 16].

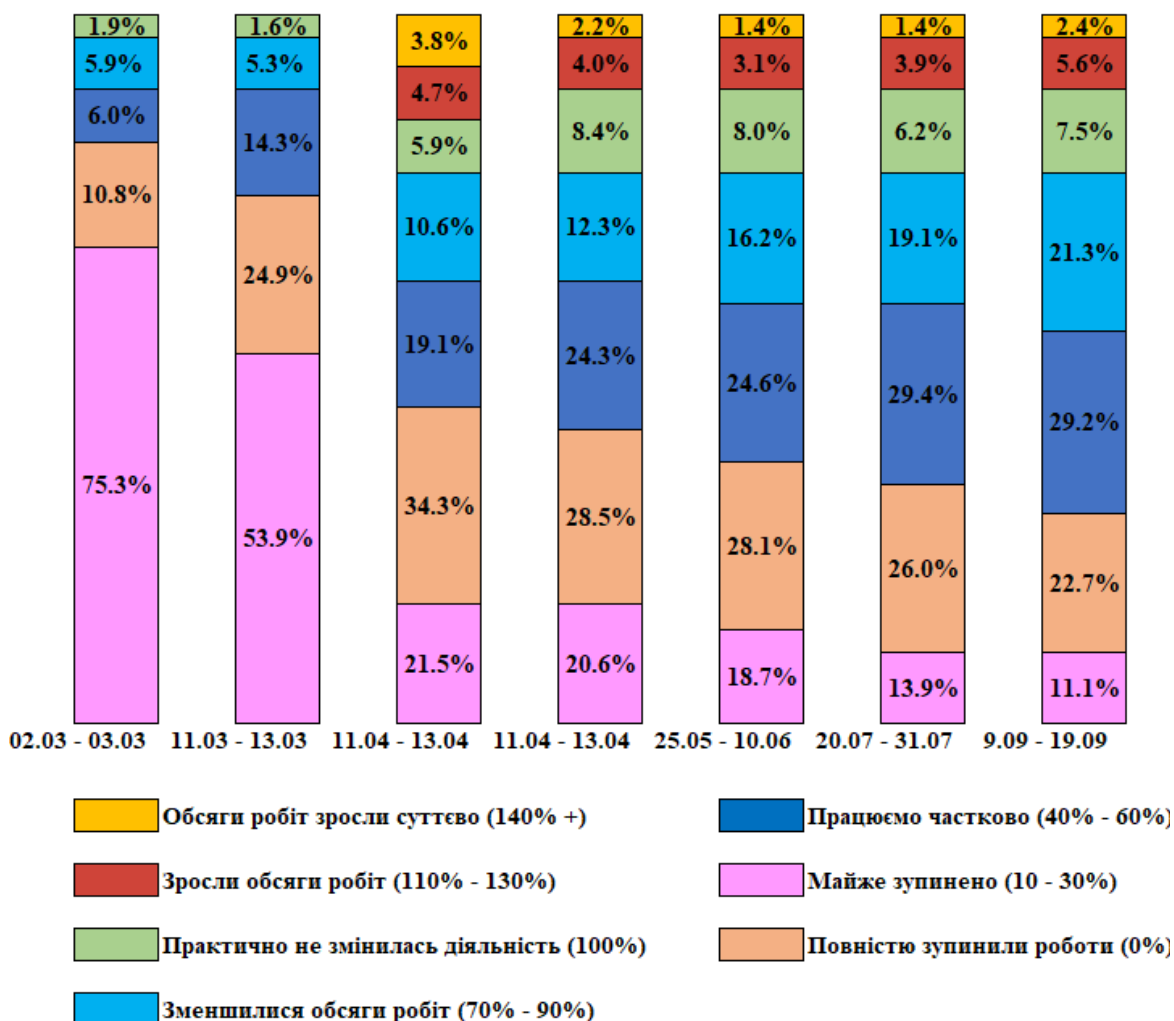


Рис. 1. Стан українського бізнесу по відношенню до 24.02.2022 р. [5]

Для опору зазначеним ризикам необхідно трансформувати економічний механізм підприємства в усіх його складових – структурах (організаційних, технологічних, вартісних тощо), бізнес-функціях (виробництво, маркетинг, логістика, управління персоналом, інвестування та інновації тощо), мотивації і цінностях (у т.ч. через організаційну культуру та соціальну відповідальність бізнесу), нарешті у стратегічних настановах розвитку (усвідомленні своєї місії та розвитку візійності бізнес-перспектив). На наше переконання, подібні трансформації на рівні кожного окремого підприємства призведуть до якісного оновлення економічного ландшафту вітчизняного бізнесу через генерування адекватних сучасним викликам інноваційних бізнес-моделей та формування принципово нових екосистем в українському бізнесі.

Екзистенційні загрози чинять значний тиск та наносять значних збитків сектору підприємництва, впливаючи на його прибутковість та рівень конкурентоспроможності. Підприємствам необхідні трансформаційні управлінські рішення стратегічного та тактичного рівнів, щоб

швидко реагувати на вплив зовнішніх факторів та оперативніше пристосуватися до нового ринкового середовища. Проте такі екзистенціальні чинники, як пандемія COVID-19 та війна в Україні, доводять, що кожна екзистенціальна загроза – це прихована можливість для докорінної трансформації та виходу на новий рівень розвитку.

Список використаних джерел:

1. Бондарчук М.К., Корнєєв М.В., Череп А.В. Проблеми правового, фінансового та економічного забезпечення розвитку національної економіки : монографія /за ред. Л.М. Савчук, Л.М. Бандоріної. Дніпро : Пороги, 2021. 14 с.
2. Лазарева З.В. Наслідки пандемії COVID-19 та інноваційні процеси розвитку бізнесу в Україні у 2021 році. Проблеми та перспективи розвитку бізнесу в Україні : матеріали міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених і студентів (м. Львів, 19 лютого 2021 р.). Львів, 2021. С. 202.
3. "Ревучий" 2020-й: як український бізнес пережив карантинно-кризовий рік. URL: <https://youcontrol.com.ua/data-research/biznes-2020-analitika/> (дата звернення: 03.12.2022).
4. Падіння ВВП України сповільнилося до 35–40% – НБУ. URL: <https://cutt.ly/fMK8RXXR> (дата звернення: 03.12.2022).
5. Стан та потреби бізнесу в умовах війни: результати опитування у вересні. URL: <https://business.dii.gov.ua/cases/novini/stan-ta-potrebi-biznesu-v-umovah-vijni-rezultati-opituvannya-u-veresni> (дата звернення: 03.12.2022)
6. Августин Р., Демків. І. Підтримка бізнесу та нівелювання загроз його функціонування у воєнний час. Актуальні проблеми менеджменту та публічного управління в умовах війни та післявоєнної відбудови України : Матеріали доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю (м. Тернопіль, 31 травня 2022 р.). Тернопіль, 2022. С. 16.

ОЦІНЮВАННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Поповиченко Ганна Сергіївна

*кандидат економічних наук, доцент,
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля*

У сучасний стан ринкових відносин інноваційна діяльність стала основою розвитку будь-якої галузі як народного господарства, так й підприємств з різними формами власності. Вона є важелем розвитку економіки.

Система управління інноваційною діяльністю відіграє важливу роль як чинник соціально-економічного розвитку суспільства та країни в цілому.

Саме від ефективності інноваційної діяльності залежить розвиток суспільства загалом та активізації підприємницької діяльності зокрема. Виходячи з цього набуває значення вивчення та дослідження особливостей системи управління інноваційною діяльністю.

Мета аналізу системи управління інноваційною діяльністю полягає в обґрунтуванні найбільш ефективних напрямів інноваційної діяльності, інноваційних програм і проектів фірми основними завданнями аналізу є: визначення відповідності фінансового стану підприємства його цільовим параметрам щодо інноваційного розвитку; оцінювання спроможності до інноваційного розвитку; вибір інноваційних проектів; оцінювання показників інноваційної діяльності; виявлення невикористаних резервів підвищення ефективності інноваційної діяльності; оцінювання впливу інноваційних рішень на фінансові результати діяльності підприємства [1].

Процес оцінювання системи управління інноваційної діяльності підприємства можна здійснювати за наступними етапами: моніторинг зовнішнього оточення підприємства (аналіз досягнень науково-технічного процесу в даній і суміжній галузях; аналіз ринку нововведень); аналіз внутрішнього середовища (оцінка інвестиційної привабливості підприємства; оцінка спроможності підприємства до інноваційного розвитку; оцінка рівня продукції; оцінка організаційно-технічного та управлінського рівня); аналіз ефективності інноваційних проектів (оцінка показників ефективності інноваційних проектів; дослідження чутливості показників інноваційних проектів; визначення безбиткового обсягу продаж); оцінка ефективності інноваційної діяльності та шляхи її підвищення (оцінка показників інноваційної діяльності підприємства; аналіз тенденцій, динаміки, результатів

інноваційної діяльності підприємства; факторний аналіз результатів інноваційної діяльності підприємства) [2].

Як показує практика ефективність інноваційної діяльності, значним чином залежить від системи яка сформувалась на підприємстві та контролюється керівництвом. У науковій літературі виділяють наступні типи інноваційної системи: Інноваційна система на індивідуальному рівні – інноваційний розвиток на рівні фізичної особи. Тут відбувається основний етап розвитку знань, а також інвестування в сферу наукоємних технологій, шляхом придбання товарів та послуг, які необхідні для забезпечення життєдіяльності та задоволення власних потреб; інноваційна система на мікрорівні – інноваційний розвиток, який здійснюється конкретним підприємством, яке розробляє та випускає наукоємну продукцію, а також надає послуги щодо забезпечення інноваційного процесу (освіта, фінанси, юридичний супровід, інформація і т.д.); інноваційна система на мезорівні – інноваційний розвиток, який здійснюється кількома підприємствами на рівні холдингових або корпоративних структур переважно в межах однієї країни; інноваційна система на макрорівні – інноваційний розвиток, який здійснюється в межах однієї країни або її частини (регіон, область, край), інституційну основу якої становить національна (державна) інноваційна політика; інноваційна система на гіперрівні – інноваційний розвиток, який здійснюється об'єднаними національними (державними) системами (США, ЄС, Україна), транснаціональними корпораціями; інноваційна система на глобальному рівні – розробка і впровадження нових технологій на рівні світових груп. Прикладами таких груп є фундаментальна наука (неформалізована мережа) і інформаційна мережа Інтернет (формалізована мережа) [3].

Система управління інноваційною діяльністю (далі СУІД) на підприємстві формується суб'єктом управління у межах соціально-економічної системи, яка існує на підприємстві та на яку впливають фактори зовнішнього середовища. СУІД на підприємстві складається з наступних етапів: формування цілей інноваційної діяльності підприємства; оцінка фактичного інноваційного потенціалу підприємства; вибір та узгодження стратегії інноваційного розвитку та загальноекономічних стратегії підприємства; реалізація інноваційних процесів та пов'язані з цим заходи. Підсумком проведених етапів повинна стати сформована «Базова інноваційна стратегічна концепція» та передбачена під впливом ринкових умов «Коригуюча інноваційна стратегічна концепція». Заключним етапом стає оцінка результатів інноваційної діяльності та аналіз соціально-економічного ефекту від інновацій та їх вплив на соціально-економічний розвиток суспільства.

Побудова оптимальної СУІД, на наш погляд, буде сприяти активізації введення інноваційної діяльності на мікрорівні в межах

підприємства, що може сприяти інноваційній активності в межах регіону та держави.

Список використаних джерел:

1. Іжевський В.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємства. *Збірник науково-технічних праць наукового вісника НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.4. С. 160–166.
2. Карюк В.І. Управління інноваціями в контексті соціально-економічного розвитку підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 20. С. 39–42.
3. Шикова Л.В., Швець Г.О. Особливості управління інноваційною діяльністю на підприємстві. *Економіка і організація управління*. 2014. № 3. С. 293–297.

АЛГОРИТМ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ У ВИБОРІ ПОСТАЧАЛЬНИКА ЗА ДОПОМОГОЮ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ

Романовський І.Г.

доцент кафедри економіки і підприємництва

Українського державного університету науки і технологій, м. Дніпро

Колесник Н.М

магістрант

Українського державного університету науки і технологій, м. Дніпро

Глобальна конкуренція, масове виробництво, високі очікування клієнтів і суворі економічні умови змушують компанії покладатися на зовнішніх постачальників, щодо постачання більшої частини деталей, матеріалів і вузлів для виготовлення продукції та керувати зростаючою кількістю процесів і функцій, які колись контролювалися внутрішньо.

Підприємства повинні зосередитися на ланцюгах поставок, які включають поставки сировини та матеріалів для виготовлення продуктів і послуг, щоб отримати конкурентну перевагу в бізнесі. Вибір постачальника, це перша ланка в ланцюжку і найважливіша діяльність у закупівлях, що має бути здійснена відповідно мети та цілей підприємства.

Вибір ефективного постачальника знизить витрати на закупівлі, підвищить задоволеність клієнтів і підвищить конкурентоспроможність бізнесу. Частка витрат на закупівлі в загальних витратах становить близько 70%, і це може чітко визначити вплив вибору постачальника на успіх підприємства.

Багато суперечливих цілей характеризують проблему вибору постачальника. Максимізація вартості закупівлі, мінімізація вартості та затримки доставки та максимізація прибутку є найбільш визначеними. Покупець або ДМ прагне до задовільного компромісу серед набору розглянутих цілей [1, с. 431].

Вибір постачальника є складною багатокритеріальною проблемою прийняття рішень, яка вимагає зосередження уваги на ряді факторів. Проблему такого роду можна вирішити, використовуючи наукові підходи процесу прийняття рішень. Серед цих методів виділяються алгоритми MCDM, що є аналітичними рішеннями, які дозволяють аналізувати низку вимірних і невимірних стратегічних і операційних факторів одночасно. У процесах прийняття рішень ці методи можуть допомогти менеджерам проаналізувати альтернативи та забезпечити ефективне використання ресурсів підприємства [2, с. 11].

Метод ELECTRE Вперше було запропоновано Бенаюном та ін. (1966); Roy (1968) і названий ELECTRE-I, який, разом зі своїми наступниками ELECTRE Iv та ELECTRE Is (Roy 1991; Roy та Skalka 1984), становить так звану поточну версію методів ELECTRE для вирішення проблем прийняття рішень. Підхід далі розвивається як методи ELECTRE-II, III та IV, спрямовані на вирішення проблем ранжирування, а також як методи ELECTRE-A та ELECTRE-TRI, розроблені для вирішення проблем сортування.

При виконанні групового прийняття рішень за часто використовуваними підходами, думки спеціалістів галузі (DM) для кожного атрибута та альтернативи спочатку агрегуються, і можна отримати лише набір середніх атрибутів, що передбачає дійсне спільне рішення.

Особливості методу ELECTRE включають чотири бінарні зв'язки, моделювання переваг за допомогою зв'язків випередження, а також поняття конкордації та дискордації [3, с. 395–396].

При виконанні розрахунків за основу прийнятий ELECTRE I (HF-ELECTRE I) метод.

Отримано оцінки DM ($h_1 \dots h_n$) активних і можливих постачальників алюмінію з Китаю та Європи (A_1, A_2, A_3, A_4, A_5). Оцінка постачальника проведена за 5 найбільш впливовими критеріями (X_1, X_2, X_3, X_4, X_5). Вектор ваги атрибутів $W = (W_1, W_2, W_3, W_4, W_5) = (0.3, 0.15, 0.1, 0.2, 0.25)$. DM оцінили відносну вагу нечітких наборів узгодженості (множин слабкої нечіткої узгодженості) і нечітких наборів неузгодженості (множин слабкої неузгодженості) на рівні 1: $\omega = (\omega_c, \omega_{c'}, \omega_{\bar{D}}, \omega_{\bar{D}'}) = (1, 1, 1, 1)$. При оцінюванні критеріїв, ступінь задоволеності приймався в значеннях атрибутів від 0 до 1.

Формат базової інформація наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
A_1	$h_1 \dots h_n$	$h_1 \dots h_n$	$h_1 \dots h_n$	$h_1 \dots h_n$	$h_1 \dots h_n$
A_2	$h_1 \dots h_n$	$h_1 \dots h_n$	$h_1 \dots h_n$	$h_1 \dots h_n$	$h_1 \dots h_n$
A_3	$h_1 \dots h_n$	$h_1 \dots h_n$	$h_1 \dots h_n$	$h_1 \dots h_n$	$h_1 \dots h_n$
A_4	$h_1 \dots h_n$	$h_1 \dots h_n$	$h_1 \dots h_n$	$h_1 \dots h_n$	$h_1 \dots h_n$
A_5	$h_1 \dots h_n$	$h_1 \dots h_n$	$h_1 \dots h_n$	$h_1 \dots h_n$	$h_1 \dots h_n$

За отриманими показниками обчислено оцінку та ступінь відхилення значень ($\mathcal{B}(h)$) кожного значення альтернатив щодо атрибутів нечітких елементів відповідно до рівняння (1).

$$\sigma(h) = \left| \frac{1}{l_h} \sum (\gamma - s(h))^2 \right|^{1/2}, \quad (1) [4, \text{с. 624}]$$

де $s(h)$ – середнє статистичне значення,

$\sigma(h)$ – стандартна дисперсія, яка відображає ступінь відхилення між усіма значеннями нечітких елементів h та їх середнім значенням.

Визначили матрицю C , що представляє вагові коефіцієнти, отримані з невизначених індексів нечіткої конкордації.

$$c_{ij} = \frac{\omega_c \times \sum_{k \in J_{cij}} w_k + \omega_c' \times \sum_{k \in J_{c'ij}} w_k}{\sum_{k=1}^n w_k}. \quad (2) [3, \text{с. 399}]$$

Розраховано коливаючі результати зваженої оцінки та прийнято до розрахунку кінцевих показників отримані значення. Невпевнений нечіткий індекс неузгодженості відображає відносну різницю A_i по відношенню до A_j з точки зору атрибутів неузгодженості. Індекс неузгодженості визначається за допомогою рівняння 3:

$$d_{ij} = \frac{\max_{kcJd_{ij}uJd_{ij}} \{ \omega_D \times d(w_k h_{ik}, w_k h_{jk}), \omega_D \times d(w_k h_{jk}, w_k h_{ik}) \}}{\max_{kc\{1,2,n\}} d(w_k h_{ik}, w_k h_{jk})}. \quad (3) [3, \text{с. 400}]$$

Матриця D відображає відносну різницю $w_j h_{ij}$ для всіх невизначених індексів нечіткої неузгодженості. Матриця неузгодженості відображає обмежену компенсацію між альтернативами, тобто коли різниця двох альтернатив за атрибутом досягає певної межі, компенсація втрати за даним атрибутом вирашем за іншим може бути неприйнятною для DM. (Figueira et al. 2005). З цієї причини матриця неузгодженості встановлюється інакше, ніж у випадку встановлення матриці узгодженості.

Матриця домінування нечіткої узгодженості розрахована за рівнянням 4.

$$\bar{c} = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1, j \neq i}^n \frac{c_{ij}}{n(n-1)}. \quad (4) [3, \text{с. 401}]$$

Для розрахунку індексів коливаючої нечіткої дискордації побудували матрицю зваженої оцінки критеріїв DM.

Визначили рівень неузгодженості d , як середнє значення елементів нечіткої матриці нечіткої неузгодженості за рівнянням 5.

$$\bar{d} = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1, j \neq i}^n \frac{d_{ij}}{n(n-1)}. \quad (5) [3, \text{с. 401}]$$

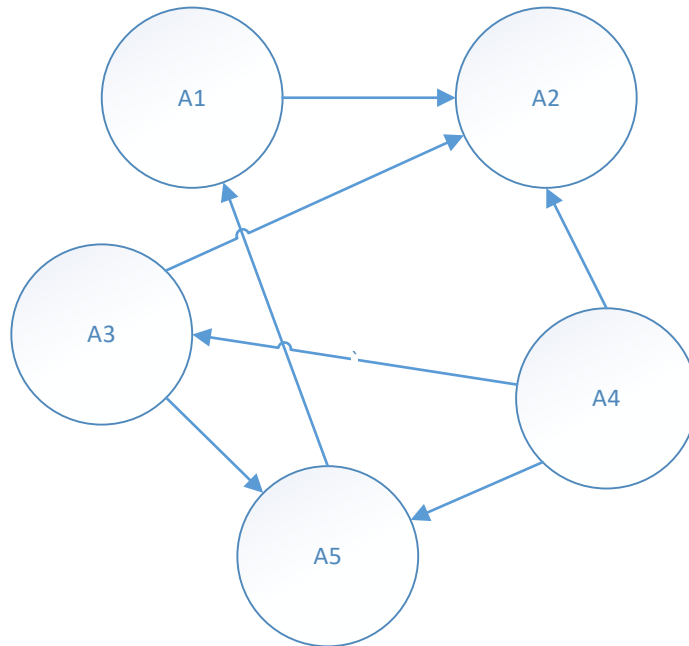
Тоді матриця домінування агрегації P побудована з елементів матриці конкордації та дискордації і розрахована за формулою 5.

$$P = F \otimes Q. \quad (5) [3, \text{с. 402}]$$

Побудований граф прийняття рішень, Базуючись на матриці агрегації, робимо висновок що A1 більш бажаний до A2, A5, A4 краще за A2, A3, A5, тобто є кращим за усіма розглянутими критеріями.

Для перевірки отриманих результатів, виконали ранжування матриць індексів конкордації та дискордації.

В результаті роботи розроблено та запропоновано удосконалений метод визначення оптимального постачальника.



Список використаних джерел:

1. Supplier selection problem: A fuzzy multicriteria approach A.M. Allouche & T. Jouili, *Southern African Business Review*, volume 21, 2017.
2. Supplier selection by using fuzzy logic: the case of gaziantep, *Journal of Economics Business and Political Researches Year: 2017*, 2(3):11–29.
3. Zeshui Xu, *Hesitant Fuzzy Sets Theory*, Springer Cham Heidelberg New York Dordrecht London, Library of Congress Control Number: 2013958274.
4. Chen, N., Xu, Z.S., Xia, M.M.: The ELECTRE I multi-criteria decision making method based on hesitant fuzzy sets, *International Journal of Information Technology and Decision Making* (2013 p.).

НАПРЯМ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-274-9-27>

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА ЛІКВІДНОСТІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Пугінська Владислава Владиславівна

аспірант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

В сучасних умовах господарювання пріоритетним завданням будь-якого господарюючого суб'єкта стає пошук можливостей зміцнення його фінансового стану. Результати проведення аналізу дозволяють ідентифікувати поточний стан підприємства, виявити можливості та загрози його функціонування, вчасно реагувати на зміни в середовищі та приймати раціональні рішення.

51,4% площі Закарпатської області вкрито лісами, що є найвищим показником серед областей України [2]. Лісистість області становить 6,86% площі лісистості цілої країни, саме тому питання ефективності роботи лісового сектору краю є надзвичайно актуальним питанням.

Особливо гостро проблеми управління ліквідністю та фінансовою стійкістю підприємств постають в періоди спаду економічної ефективності їх господарювання, що прослідковується через скорочення дохідності й прибутковості лісогосподарських підприємств останніми роками. Подібні умови підвищують значущість системи оцінки фінансового стану підприємства, особливо їх ліквідності та фінансової стійкості як індикаторів загального фінансового здоров'я підприємства.

Ліквідність – здатність активу до швидкого перетворення в грошові кошти, а ступінь ліквідності визначається тривалістю часового періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена. Чим коротший період, тим вища ліквідність даного виду активів [4, с. 120].

На рисунку 1 зображено середні показники ліквідності діяльності лісогосподарських підприємств Закарпатської області за 2013–2020 рр. Помітно, що, порівняно з 2013 р., їх значення зросли та відмітимо незначні щорічні коливання аналізованих показників, проте, всі вони й надалі залишаються наближеними до нормативних. Найвищі значення спостерігались у 2015–2017 рр. Зокрема, показник загальної ліквідності

у 2020 р. склав 0,92, значення коефіцієнту проміжкової ліквідності сягнуло позначки 0,48, а коефіцієнт абсолютної ліквідності склав 0,17.

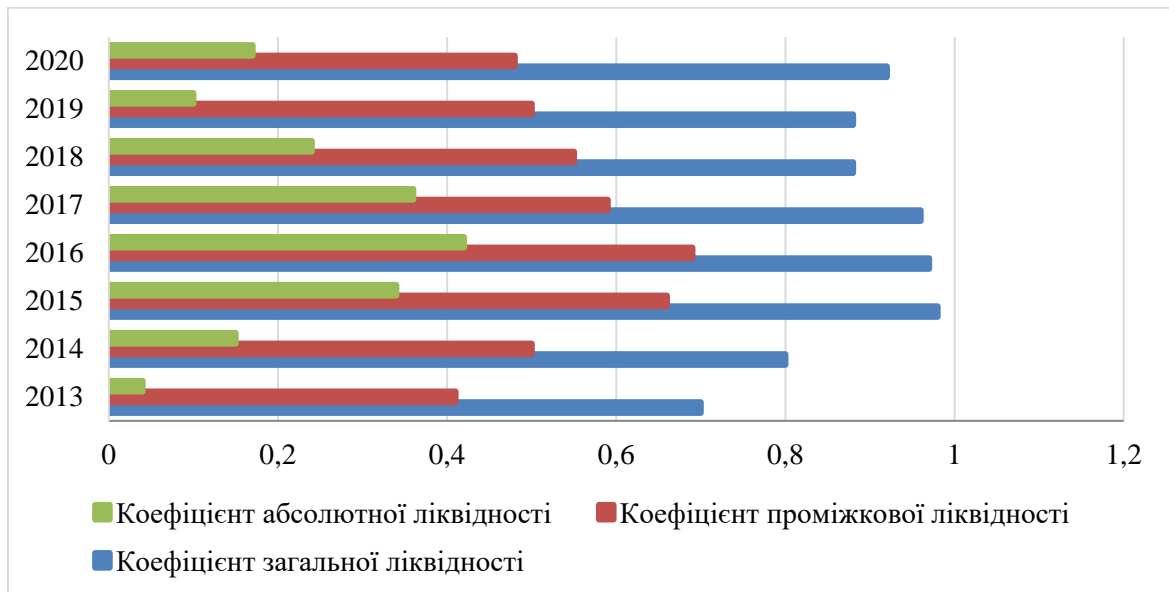


Рис. 1. Середньорічні показники ліквідності діяльності лісогосподарських підприємств Закарпатської області, 2013–2020 рр.

Джерело: розраховано та сформовано автором на основі [1]

Фінансовою стійкістю називають якісну оцінку фінансового стану суб'єкта господарювання, яка відображає основні тенденції зміни фінансових відносин під впливом найрізноманітніших чинників, як внутрішніх, так і зовнішніх, і виражається в кредито- та платоспроможності підприємства, а також у постійному зростанні прибутку й капіталу при мінімальному ризикові [5, с. 60].

На рисунку 2 бачимо динаміку розрахованих середньорічних показників фінансової стійкості та платоспроможності лісогосподарських підприємств Закарпатської області за 2013–2020 рр.

Зупинимось на деяких із показників. Згідно даних фінансової звітності, половина лісогосподарських підприємств Закарпаття характеризуються високим показником автономії, вони є стійкими, і зможуть без зовнішніх запозичень витримати коливання кон'юнктури ринку. Щодо іншої частини підприємств – їм варто й надалі нарощувати обсяги власного капіталу для забезпечення власного стійкого фінансування. Як бачимо на рисунку 2, середнє значення показника в галузі за 2020 р. становить 0,5 і, незважаючи на те, що порівняно з 2019 р., він знизився на 5,45%, він залишатися у мінімальних допустимих нормах.

Коефіцієнт платоспроможності у 2020 р. знизився і склав 0,98, це означає, що на 1 грн. залучених коштів припадає 0,98 грн. власних

коштів. У більшості підприємств даний показник опустився нижче значення 1.

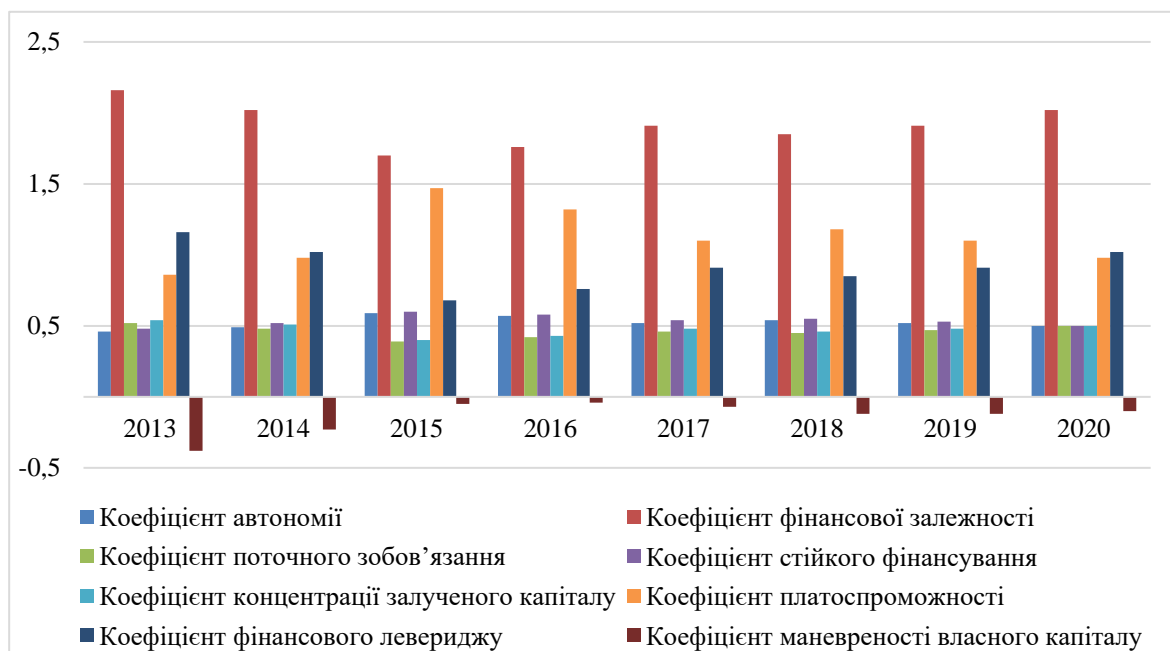


Рис. 2. Середньорічні показники фінансової стійкості та платоспроможності лісогосподарських підприємств Закарпатської області, 2013–2020 рр.

Джерело: розраховано та сформовано автором на основі [10]

Коефіцієнт фінансового левериджу з 2017 р. має тенденцію до зростання: порівняно з 2019 р. він зріс на 12,11%, це свідчить про зниження можливостей впливати на прибуток через зміну обсягів і структури позикового й власного капіталів. У 2020 р. показник становив 1,02.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу щороку мав від'ємне значення. Тільки в 9 підприємств із 20 середнє значення даного показника станом на 2020 р. є позитивним. Від'ємна тенденція показника маневреності власного капіталу означає, що власний капітал і кошти, залучені підприємствами лісового господарства Закарпаття на довгостроковій основі, спрямовані на фінансування необоротних засобів, тому для фінансування оборотних активів необхідно звертатися до позичкових джерел фінансування [3].

В останні роки спостерігається загальний спад за всіма важливим аналізованим показникам. Зменшення обсягів та темпів приросту чистого доходу, який отримують підприємства лісової галузі Закарпаття – головна причина такого спаду. Окрім того активний ріст поточних зобов'язань підприємств зумовив також спад в головних показниках фінансової стійкості підприємств. Варто зазначити, що власний капітал підприємств характеризується стабільним зростанням також, проте в

дещо меншій мірі, ніж попередній показник, що і зумовлює дану ситуацію в лісогосподарській галузі Закарпаття загалом.

Список використаних джерел:

1. Зведена фінансова звітність лісогосподарських підприємств Закарпатської області. Закарпатське обласне управління лісового та мисливського господарства: веб-сайт. URL: <https://zakarpatlis.gov.ua/dostup-do-publichnoji-informatsiji/zvedena-finansova-zvitnist/> (дата звернення: 25.11.2022).

2. Інформація щодо лісистості України. Державне агентство лісових ресурсів України. URL: <https://forest.gov.ua/napryamki-diyalnosti/lisi-ukrayini/zagalna-harakteristika-lisiv-ukrayini> (дата звернення: 25.11.2022).

3. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт маневреності власного капіталу. *Онлайн-журнал «Financial Analysis online»*. URL: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-rokaznikiv/282-manevrenist-vlasnogo-kapitalu> (дата звернення: 25.11.2022).

4. Котляр М. Аналіз ліквідності як важливий етап оцінки фінансової стійкості підприємства. *Вісник Економіки*. 2008. № 4. С. 120–124.

5. Стрішенець О. Аналітичний огляд фінансової стійкості підприємства. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2018. № 3. С. 58–65.

НАПРЯМ 5. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-274-9-28>

АНАЛІЗ ЧИСТОГО ФІНАНСОВОГО ВНЕСКУ ЄС УКРАЇНСЬКИХ УЧАСНИКІВ ПРОГРАМИ «ГОРИЗОНТ 2020»

Дьогтева Ірина Оксентіївна

старший науковий співробітник

відділу наукових досліджень і цифровізації

Українського наукового центру розвитку інформаційних технологій

Інтеграція України до Європейського дослідницького простору (ЄДП) закладена в частині співробітництва у сфері науки та технологій Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (ЄС) [1].

Відповідно до програми діяльності Кабінету Міністрів України [2] в межах стратегічного курсу на європейську інтеграцію, зокрема, визначають приєднання до Рамкової програми ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт Європа» [3].

Серед індикаторів результативності міжнародного співробітництва в Стратегії [4] виділяють збільшення кількості наукових проектів, які виконуються українськими науковцями в межах Рамкової програми ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт Європа»; зростання частки грантового фінансування в загальному обсязі фінансування наукових досліджень і розробок.

В таких умовах зростає актуальність аналізу участі українських суб'єктів наукової і науково-технічної діяльності в попередній Рамковій програмі ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020», зокрема її фінансової складової.

Відповідно до [5] деталізованим і точним методом обліку вважається чистий фінансовий внесок ЄС, який враховує розподіл фінансового внеску ЄС між прямими бенефіціарами проекту та іншими типами учасників, зокрема третіми сторонами, причому чистий внесок бенефіціара вираховується, як різниця між його фінансовим внеском ЄС і чистим внеском пов'язаної третьої сторони, тобто суми, яку він отримує від пов'язаного бенефіціара.

В якості дослідження чистого фінансового внеску для українських учасників Рамкової програми ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020» обрано коробковий графік. В описовій статистиці такий засіб

візуалізації зручний для порівняння групи даних, які діляться на категорії, через їх квантили.

В роботі проаналізовано загальний набір даних всіх учасників та вибірки окремих груп в межах загального набору за типами, зокрема: науково-дослідні організації (REC), вищі або середні навчальні заклади (HES), приватні комерційні організації (за винятком вищих або середніх навчальних закладів) (PRC), державні органи (за винятком науково-дослідних організацій і закладів середньої або вищої освіти) (PUB) та інші (OTH).

Дані отримані з приладової панелі HORIZON [5] інформаційної служби спільноти з досліджень та розвитку (CORDIS) [6], основного джерела результатів проєктів, що фінансуються рамковими програмами ЄС з досліджень та інновацій, з діапазоном від FP1 до Horizon Europe.

На рис. 1 продемонстровані результати статистичного аналізу чистого фінансового внеску ЄС українських учасників Рамкової програми «Горизонт 2020» за обраними наборами даних.

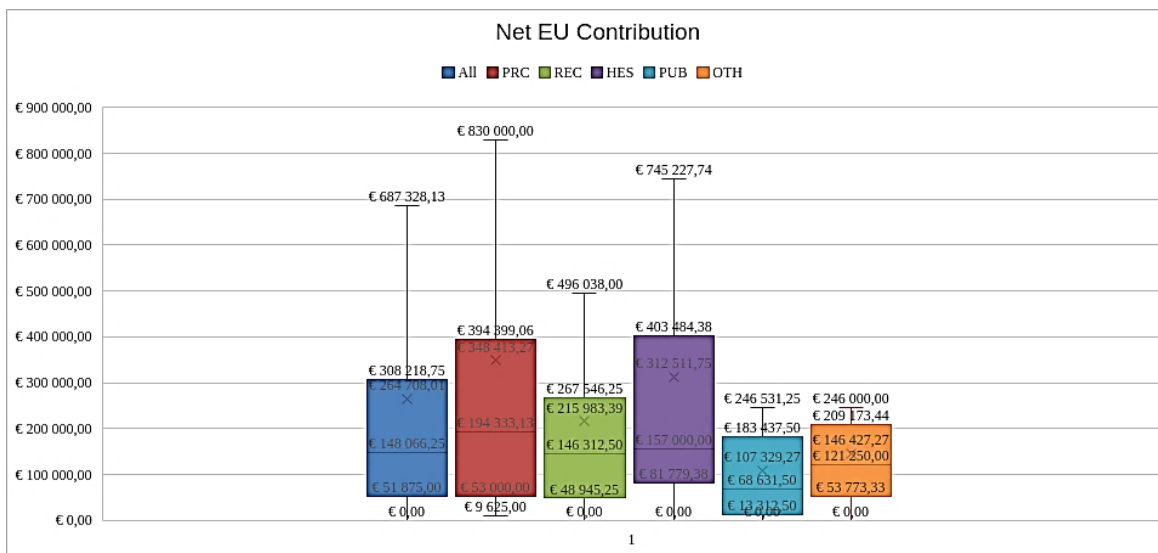


Рис. 1. Статистичний аналіз чистого фінансового внеску ЄС українських учасників програми «Горизонт 2020»

Переважно перший квантиль в групах PRC, REC, OTH близький до значення 51,9 тис. євро, який встановлено для загальної вибірки українських учасників. Вирізняються мінімальним значенням 25-й процентиль біля 13,3 тис. євро у PUB, та максимальним – 81,8 тис. євро у HES (див. рис. 1).

Медіана вибірки всіх учасників становить близько 148,1 тис. євро (див. рис. 1). Найближчим до даного значення виявився другий квантиль REC зі значенням біля 146,3 тис. євро, найвіддаленішим – мінімальне значення 68,6 тис. євро у PUB. Найбільше значення медіани біля 194,3 тис. євро зафіксоване у PRC.

У групи HES найбільше значення 75-ого процентиля близько 403,5 тис. євро, найменше у PUB – 183,4 тис. євро (див. рис. 1). До значення третього квартиля, яке приблизно дорівнює 308,2 тис. євро, загальної вибірки, найближчим виявилось значення біля 267,5 тис. євро групи REC.

Ширшими інтерквартильними розмахами (IQR) володіють PRC та HES, вужчими в порядку зменшення – REC, PUB та OTH відповідно до рис. 1.

Додатковими символами, хрестиками в межах «ящиків з вусами» на рис. 1, позначені середні значення даних. 264,7 тис. євро складає середнє значення вибірки даних всіх учасників. Загалом діапазон таких значень коливається від 107,3 тис. євро для PUB до приблизно 348,4 тис. євро PRC (див. рис. 1).

Максимуми даних без врахування викидів коливаються в межах від приблизно 246,0 тис. євро до 830,0 тис. євро, представлені верхніми кінцями вусів «ящиків з вусами» (див. рис. 1). Найбільше значення мінімумів зафіксоване у PRC зі значенням приблизно 9,6 тис. євро. Найменша величина мінливості поза верхньою межею квантиля зафіксована у групі OTH.

Мінімальна точка викиду складає близько 460,5 тис. євро, яка зафіксована за PUB, максимальна – за PRC і складає менше 3,2 млн євро за обробленими даними, отриманими з [5]. За даною групою закріплена найбільша кількість точок викиду серед наборів за типами. Варто зауважити, що загальна група даних та вибірки PRC, REC, HES містять точки з аномальними значеннями, які виходять за рамки 1,5 міжквартильного інтервалу (IQR) верхнього квартиля.

Отже, даний аналіз чистого фінансового внеску ЄС для українських учасників Рамкової програми ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020» дозволяє порівняти центри концентрації та варіативності даних, які аналізують розкид значень, для окремих груп учасників. Відповідні дані актуальні в рамках загального аналізу реалізації програми «Горизонт 2020», який дозволить розробити пропозиції зі сприяння зростанню кількості українських проєктів та їх учасників в програмах міжнародного співробітництва, зокрема Рамкової програми ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт Європа» та Програмі з досліджень та навчання Європейського співтовариства з атомної енергії, комплементарній до Рамкової програми з досліджень та інновацій «Горизонт Європа».

Наразі в питаннях розбудови інфраструктури підтримки для ефективної участі у програмі «Горизонт Європа», зокрема, виділяють: розробку Національного порталу, створення Координаційного центру програми «Горизонт Європа», проведення навчальних курсів для

Національних контактних пунктів, воркшопів з підготовки проектних пропозицій.

Дослідження проводилось в рамках науково-дослідної роботи, на підставі наказу Міністерства освіти і науки України від 29.06.2022 р. № 596 «Про виконання проекту «Розробка науково-методичних засад створення та підтримки Національного порталу міжнародного науково-технічного співробітництва».

Список використаних джерел:

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : Угода; Україна від 27.06.2014 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/go/984_011 (дата звернення: 25.11.2022).

2. Про затвердження Програми діяльності Кабінету Міністрів України : Постанова Кабінету Міністрів України; Програма від 12.06.2020 № 471 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/471-2020-%D0%BF> (дата звернення: 24.11.2022)

3. Про ратифікацію Угоди між Україною, з однієї сторони, і Європейським Союзом та Європейським співтовариством з атомної енергії, з іншої сторони, про участь України у Рамковій програмі з досліджень та інновацій «Горизонт Європа» та Програмі з досліджень та навчання Європейського співтовариства з атомної енергії (2021-2025), комплементарній до Рамкової програми з досліджень та інновацій «Горизонт Європа» : Закон України від 03.05.2022 № 2233-IX // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2233-20> (дата звернення: 20.11.2022).

4. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 14 травня 2021 року «Про Стратегію людського розвитку» : Указ Президента України; Стратегія від 02.06.2021 № 225/2021 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/225/2021> (дата звернення: 05.11.2022).

5. HORIZON dashboard: R&I Projects. URL: <https://webgate.ec.europa.eu/dashboard/sense/app/93297a69-09fd-4ef5-889f-b83c4e21d33e/overview> (дата звернення: 22.11.2022).

6. The Community Research and Development Information Service (CORDIS) : website. URL: <https://cordis.europa.eu> (дата звернення: 21.11.2022).

ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ УКРАЇНИ ЗА УМОВ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ

Піріашвілі Олександр Борисович

*кандидат економічних наук, Ph.D. in Economics,
старший науковий співробітник відділу розвитку інфраструктури
Державної установи «Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України»*

Зазначимо, що міжнародні інтеграційні процеси економіки України в економічний та політичний простір Європейського Союзу, системні структурні недоліки української макроекономічної моделі та бізнес-моделі на мікроекономічному рівні, інституціональні зміни, екологічні виклики та військова агресія з боку Росії обумовлюють перегляд стратегічних пріоритетів транспортної політики у період повоєнного відновлення, а також у довгостроковій перспективі на період до 2030–2050 років. Відповідно до цього необхідні масштабні економічні та структурні реформи в секторах виробничої інфраструктури, у тому числі і на залізничному транспорті, які вимагають належних обсягів та структури інвестицій в основний капітал, якісної та швидкої реалізації інвестиційних проектів та оптимальної структури джерел фінансування капітальних інвестицій за рахунок усіх джерел фінансування.

Разом з тим слід підкреслити, що ступень зношення основних засобів виробництва за різними видами рухомого складу транспортної системи України на сучасному етапі розвитку сягає від 50% до 98%, що є вище ніж в середньому по країні і є неприпустимим та критичним значенням для економічної безпеки держави та її обороноздатності. Особливо слід відмітити високу ступінь зношеності основних засобів на залізничному транспорті, критичний рівень якої становить близько 85–95%. Тому, на нашу думку, при проведенні економічних трансформацій та глибоких структурних реформ на залізничному транспорті розрахунок треба робити, в першу чергу, на власний економічний потенціал та внутрішні інвестиційні ресурси, у тому числі і приватний капітал.

Підкреслимо, що серед джерел фінансування капітальних інвестицій на залізничному транспорті країни у період повоєнного відновлення, які відносяться до приватного капіталу, можна виокремити наступні, а саме:

- довгострокові кредити комерційних банків та їх позики;
- кошти приватних інвесторів (вітчизняних);
- кошти іноземних інвесторів (ПІ);

– кошти міжнародних фінансових організацій (МВФ, ЄБРР, ЄІБ та можливості з інвестиційного плану Євросоюзу);

– інші зовнішні запозичення.

До того ж серед фінансових інструментів та механізмів фінансування капітальних інвестицій на залізничній транспортній інфраструктурі в сучасних умовах можна виділити наступні, зокрема, механізми державно-приватного партнерства, лізинг, механізм концесій (концесійні договори). Так, зокрема, як зазначають в своїй роботі В.Л. Корінь та інші «у відсотковому співвідношенні рівень капітальних інвестицій від суми активів ПАТ «Українська залізниця» складає 2,4%, що 3-6 разів нижче, ніж у залізничних компаній інших країн світу. Так, наприклад, у Росії це значення досягає 7,2%, у Канаді – 7,4-7,6%, у США – 8,9%, у Казахстані – 14,6%» [1, с. 253].

Так, згідно інформації АТ «Українська залізниця» у 2020 році було реалізовано низку заходів щодо активізації інвестиційної діяльності на залізничному транспорті, зокрема [2, с. 13–15]:

– АТ «Укрзалізниця» спільно з Європейським банком реконструкції та розвитку та Європейським інвестиційним банком оголосила тендер на закупівлю робіт за проектом «Електрифікація залізничного напрямку Долинська – Миколаїв – Колосівка», що входить до мережі TEN-T;

– одне з провідних міжнародних рейтингових агентств Standard & Poor's підвищило довгостроковий кредитний рейтинг АТ «Укрзалізниця» з «ССС» до рівня «В-»;

– АТ «Укрзалізниця» та провідна міжнародна платіжна система Visa розпочали реалізацію трьох пілотних інфраструктурних проектів на залізниці.

Так, загальний обсяг капітальних інвестицій та їх структура за основними напрямками використання капітальних інвестицій на АТ «Укрзалізниця» за період з 2016–2020 роки наведено в табл. 1. Отже, щодо інвестиційної діяльності на залізничному транспорті [3, с. 100–108], то як свідчать дані таблиці 1 загальний обсяг капітальних інвестицій АТ «Укрзалізниця» становив у фактичних цінах 6885,8 млн грн – у 2016 р., 10904,1 млн грн – у 2017 р., 16912,8 млн грн – у 2018 р., 10697,1 млн грн – у 2019 р. та 8442,3 млн грн – у 2020 р. Що, відповідно, становило наступну динаміку (виконання) у відсотках до попереднього року: 158% – у 2017 р. та 78,9% – у 2020 р. Слід підкреслити, що за зазначений період пріоритетними напрямками капітальних вкладень залізничної компанії залишалися капітальне будівництво та придбання основних засобів, зокрема рухомого складу. Так, на капітальне будівництво було витрачено у фактичних цінах відповідних років 2977,9 млн грн – у 2016 р., 2405,3 млн грн – у 2017 р., 4282,7 млн грн – у 2018 р., 1912,8 млн грн – у 2019 р. та 1816,5 млн грн – у 2020 р. Що становило, відповідно, наступну динаміку (виконання) у відсотках

до попереднього року: 80,8% – у 2017 р. та 95,0% – у 2020 р. На придбання основних засобів було витрачено 1338,8 млн грн – у 2016 р., 3891,0 млн грн – у 2017 р., 6302,0 млн грн – у 2018 р., 3016,2 млн грн – у 2019 р. та 1164,8 млн грн – у 2020 р. Що становило, відповідно, наступну динаміку (виконання) у відсотках до попереднього року: 290,6% – у 2017 р. або в 2,9 рази та 38,6% – у 2020 р.

Підкреслимо, що у 2020 році на зазначені напрями було спрямовано понад 35,0% всіх капітальних інвестицій АТ «Укрзалізниця». Зокрема, на придбання рухомого складу за період 2016–2020 рр. було витрачено 1118,0 млн грн – у 2016 р., 3357,9 млн грн – у 2017 р., 5571,5 млн грн – у 2018 р., 2447,0 млн грн – у 2019 р. та 797,0 млн грн – у 2020 р. Що становило, відповідно, наступну динаміку (виконання) у відсотках до попереднього року: 300,3% – у 2017 р. або в 3 рази та 32,6% – у 2020 р.

Таблиця 1*

**Обсяг капітальних інвестицій АТ «Укрзалізниця»
та їх структура за основними напрямками за період 2016–2020 роки¹**

(у фактичних цінах, млн грн; у % до загального обсягу)

Напрями капітальних інвестицій	2016 р.		2017 р.		2018 р.		2019 р.		2020 р.	
	млн. грн.	у %	млн. грн.	у %	млн. грн.	у %	млн. грн.	у %	млн. грн.	у %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Капітальні інвестиції, усього	6885,8	100,0	10904,1	100,0	16912,8	100,0	10697,1	100,0	8442,3	100,0
Капітальне будівництво, зокрема:	2977,9	43,2	2405,3	22,1	4282,8	25,3	1912,8	17,9	1816,5	21,5
реконструкція колії	1253,6		844,0		2006,4		1024,0		846,6	
Придбання основних засобів, зокрема:	1338,8	19,4	3891,0	35,7	6302,0	37,3	3016,2	28,2	1164,8	13,8
рухомий склад	1118,0		3357,9		5571,5		2447,0		797,0	
інші основні засоби	220,8		533,1		730,5		569,2		367,8	
Придбання необоротних матеріальних активів	210,2	3,1	262,0	2,4	330,3	2,0	366,2	3,4	306,8	3,6
Придбання нематеріальних активів	17,6	0,3	69,7	0,6	164,1	1,0	60,0	0,6	44,1	0,5

¹ Джерело: складено автором на основі статистичних даних розділу Інвестиційна діяльність // Інтегрований звіт АТ «Укрзалізниця» (Звіт про управління). 2020 р., 2017 р. / АТ «Укрзалізниця», 2021 р., 2018 р. – С. 100-108; 90-91 URL: <https://www.uz.gov.ua/files/file/about/investors/UZ%20Integrated%20Report%202020%20Ukr.pdf> (дата звернення: 03.11.2022)

Продовження Таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Модернізація, модифікація основних засобів, зокрема:	2341,3	34,0	2461,5	22,6	3390,6	20,0	3297,0	30,8	2488,0	29,5
модернізація рухомого складу	2071,6		2171,4		2887,6		2902,2		2266,8	
модернізація інших основних засобів	347,1		290,1		503,0		394,8		221,2	
Капітальний ремонт, зокрема:	Н.д.		1814,6	16,6	2443,1	14,4	2044,9	19,1	2622,1	31,1
капітальний ремонт рухомого складу	Н.д.		651,5		962,6		1116,5		1718,9	
капітальний ремонт будівель та споруд	Н.д.		1079,3		1400,0		845,5		859,3	
капітальний ремонт інших основних засобів	Н.д.		83,8		80,5		82,9		43,9	

**Джерело: складено та розраховано автором О.Б. Піріашвілі на основі даних АТ «Укрзалізниця» за 2017 та 2020 роки. Див. посилання 1.*

Також значна частина капітальних інвестицій АТ «Укрзалізниця» у 2020 році була спрямована на модернізацію та модифікацію основних засобів (майже 29,5%) та на капітальні ремонти (понад 31%). Так, на модернізацію, модифікацію основних засобів було витрачено у фактичних цінах відповідних років 2341,3 млн грн – у 2016 р., 2461,5 млн грн – у 2017 р., 3390,6 млн грн – у 2018 р., 3297,0 млн грн – у 2019 р. та 2488,0 млн грн – у 2020 р. Що становило, відповідно, наступну динаміку (виконання) у відсотках до попереднього року: 105,1% – у 2017 р. та 75,5% – у 2020 р. У тому числі за зазначений період у модернізацію рухомого складу було спрямовано у фактичних цінах 2071,6 млн грн – у 2016 р., 2171,4 млн грн – у 2017 р., 2887,6 млн грн – у 2018 р., 2902,2 млн грн – у 2019 р. та 2266,8 млн грн – у 2020 р. Що становило, відповідно, наступну динаміку (виконання) у відсотках до попереднього року: 104,8% – у 2017 р. та 78,1% – у 2020 р. Слід підкреслити, що пріоритетним напрямом інвестиційної діяльності АТ «Укрзалізниця» за зазначений період є оновлення залізничного рухомого складу, зокрема, придбання нового, модернізація наявного парку рухомого складу.

Список використаних джерел:

1. Корінь В.Л., Кондратюк М.В., Обруч Г.В. Інвестиційне забезпечення розвитку залізничного транспорту України. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 62. С. 249–259.
2. Найважливіші події в діяльності АТ «Укрзалізниця» за 2020 р. Інтегрований звіт АТ «Укрзалізниця» (Звіт про управління). 2020 р. АТ «Укрзалізниця», 2021 р. С. 13–15. URL: <https://www.uz.gov.ua/files/file/about/investors/UZ%20Integrated%20Report%202020%20Ukr.pdf> (дата звернення: 03.12.2022).
3. Інвестиційна діяльність. Інтегрований звіт АТ «Укрзалізниця» (Звіт про управління). 2020 р. АТ «Укрзалізниця», 2021 р. С. 100–108. URL: <https://www.uz.gov.ua/files/file/about/investors/UZ%20Integrated%20Report%202020%20Ukr.pdf> (дата звернення: 23.11.2022).
4. Інвестиційна діяльність. Інтегрований звіт АТ «Укрзалізниця» (Звіт про управління). 2017 р. АТ «Укрзалізниця», 2018 р. С. 90–91. URL: <https://www.uz.gov.ua/files/file/about/investors/UZ%20Integrated%20Report%202020%20Ukr.pdf> (дата звернення: 23.11.2022).

НАПРЯМ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ І ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-274-9-30>

ЕКОНОМІЧНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРОГРАМ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ТЕПЛО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ

Найда Євген Іванович

*асистент кафедри екологічного моніторингу,
геоінформаційних та аерокосмічних технологій
Державної екологічної академії
післядипломної освіти та управління*

24 лютого 2022 року Україна зазнала підступного та агресивного нападу з боку російської федерації. Загальна сума прямих задокументованих збитків житловій та нежитловій нерухомості, іншій інфраструктурі України станом на вересень 2022 року склала понад \$ 127 млрд (за вартістю заміщення). Це дані з детального звіту проекту «Росія заплатить» KSE Institute про збитки економіки України. Звіт охоплює період з 24 лютого по вересень 2022 року [1]. За даними Оперативного штабу з фіксації екозлочинів рф, внаслідок дій країни-терориста, довіллю України завдано збитків на суму понад 1,35 трлн грн. [2]. Під час збройної агресії зруйновані та пошкоджені підприємства, які забезпечували централізоване тепло-енергозабезпечення населених пунктів. З вересня 2022 року, агресор почав цілеспрямоване знищення ударами з повітря об'єктів енергетичного комплексу.

Постановка проблеми. В Україні залишається актуальною проблема декарбонізації підприємств енергетичної галузі, екологізація програм диверсифікації підприємств енерго-теплозабезпечення, що дозволить скоротити фінансові витрати на виробництво теплової та електричної енергії.

Енергетична безпека України вимагає забезпеченості стабільної та ефективної роботи підприємств тепло-енергозабезпечення, поетапної декарбонізації, яка забезпечить зниження обсягів споживання природного газу і вугілля, знизить навантаження на довкілля внаслідок зменшення обсягів викидів у атмосферне повітря та утворення відходів. У 2008–2009 роках Україна через газовий шантаж відчула важелі впливу російської федерації на енергетику та економіку.

Ще більшої актуальності питання енергетичної безпеки визначилось у 2014 році з початку розгортання російською федерацією гібридної війни.

Протягом 2000–2012 рр. Україна не могла забезпечити газові потреби за рахунок власного видобутку. Наприклад, у 2000-му «Нафтогаз» та інші компанії добули 18,1 млрд кубів газу, а загальний обсяг споживання становив 73,4 млрд³ з яких 37,6 млрд для промисловості і 27,5 млрд для населення. Імпортувала Україна в 2000 році 59,3 млрд³ блакитного палива. До 2006 року Україна наростила видобуток до 20,7 млрд³, при цьому споживала 73,9 млрд³ (31,5 млрд – промисловість, 34,2 млрд – населення) [3].

Суттєве зниження споживання природного газу відбулося у 2014 році. Пов'язано це було з зупинкою підприємств хімічної галузі, виробляючі добрива мінеральної групи, технологія виробництва яких передбачало до 83% природного газу. Протягом 2008–2021 років суттєві енергоефективні програми, спрямовані на декарбонізацію та зниження споживання природного газу на підприємствах, забезпечуючи теплом та електроенергією житлові та комунальні споруди, не впроваджувались.

Антикризове регулювання відновлення енергетичного сектору економіки вимагає інституційного забезпечення процесу розробки програм на регіональному та місцевому рівнях, які забезпечать:

- екологізацію паливно-енергетичного сектору економіки. Програми, у рамках яких планується здійснення відновлення підприємств централізованого тепло-енергозабезпечення, слід розробляти з урахуванням технологічних рішень, передбачаючи використання декілька видів палива та можливість утилізації відходів лісового та аграрного секторів економіки. Впровадження сучасних технологій, знижуючи обсяги утворення відходів та викидів шкідливих речовин у атмосферне повітря.

- енергоефективні технології, спрямовані на мінімізацію споживання енергетичних ресурсів таких як газ та вугілля, скорочення трас постачання теплоносія та теплових втрат, дотримання принципів декарбонізації підприємств централізованого тепло-енергозабезпечення.

- реальні техніко-економічні розрахунки програм та проектів відновлення підприємств енергетичного сектору економіки, передбачаючи та визначаючи економічну ефективність. Цей принцип дозволить гарантувати інвестору відшкодування фінансових вкладень або кредитних ресурсів, що у свою чергу забезпечить гарантії ефективності міжнародного економічного співробітництва з іноземними банками та фондами.

2022 рік визначив, наскільки є уразливі об'єкти критичної інфраструктури, забезпечуючи тепловою та електричною енергією населені пункти. У 2023–2030 роках диверсифікація та реконструкція

підприємств зазначеної галузі буде залежить від інвестиції та кредитів іноземних партнерів, підтримуючих України.

У 2020 році Державна екологічна академія післядипломної освіти та управління вивчала позитивний досвід реалізації програми диверсифікації КП «Місьтепловоденергія» (місто Кам'янець-Подільський Хмельницької області). У 2014 році КП «Місьтепловоденергія» стало одним із небагатьох учасників інвестиційного проекту від НЕФКО, підписав основні угоди міжнародної програми.

НЕФКО – міжнародна фінансова установа, заснована урядами Данії, Ісландії, Норвегії, Фінляндії та Швеції, мета якої полягає у позитивному впливу на довкілля. Проекти НЕФКО підтримується фондом Східноєвропейського партнерства з питань енергоефективності та екології.

Програма модернізації КП «Місьтепловоденергія» впроваджує основні принципи декарбонізації та зниження техногенного навантаження на довкілля. Проектні рішення, за якими відбувалася диверсифікація підприємства, спрямовані на підвищення економічної ефективності теплопостачального підприємства, реконструкції основних фондів та модернізації обладнання, зниження обсягів споживання паливно-енергетичних ресурсів та впливу на довкілля, підвищення якості надання послуг та поліпшення екологічної ситуації.

Завдяки ефективній реалізації програми, у місті Кам'янці-Подільському станом на 2016 рік встановлено 29 індивідуальних теплових пунктів. У 2018 році ліквідована застаріла котельня. На її заміну збудована нова теплоелектростанція (далі – ТЕС), потужністю 42 МВт. Проект реалізовувався за кошти Світового банку. Основне джерело енергії ТЕС – природний газ та відходи деревопереробних підприємств і сільгоспідприємств (відходи від зібраного та переробленого врожаю соняшника та кукурудзи). Збудована ТЕС є третя у Європі та п'ята у Світі, яка оснащена модулем ORC. Заміщення споживання газу – 8413,0 тис. м³/рік або 49,4 млн грн/рік.

За кошти Світового банку реалізовані проекти реконструкції трас тепломережі та котельних. Реконструкція тепломережі полягала у заміні застарілих труб на теплоізольовані. Загальна довжина склала 3,4 км. За результатами реалізації проекту очікувані річні показники економії газу склали 8413 тис.м³/рік, економія тепловитрат 7692 Гкал./рік.

Кошторис витрат реконструкції котельної на вул.Тімірязєва – 123 склав 8553,79 тис. грн. та забезпечив використання у якості палива тріску деревини (відходи лісозаготівлі та обрізки дерев). Потужність котельної 3 МВт теплової енергії. Заміщення природного газу склало 1897,0 тис³/рік, економічний показник – 12.9 млн грн/рік. Кошторис витрат реконструкції котельної на вул. М. Гордійчука – 2 склав 11814,15 тис. грн та забезпечив використання у якості палива тріску

деревини (відходи лісозаготівлі та обрізки дерев). Потужність котельної 10 МВт теплової енергії. Заміщення природного газу склало 3448 тис³/рік, економічний показник – 19,5 млн грн/рік [4].

Головні висновки. Інституційне забезпечення розробки програм модернізації паливно – енергетичного комплексу дозволить не тільки досягнути позитивних економічних та екологічних результатів, а й дозволить ліквідувати застарілі великі котельні. Зазначені заходи також мають стратегічне значення у сфері обороноздатності держави. Зменшення архітектурних форм комунальних об'єктів та їх розосередження, знижає їх уразливість повітряними ударами, та забезпечує швидке відновлення у разі пошкодження. Разом з тим, ключову роль у фінансуванні зазначених програм відіграють фінансові ресурси міжнародних фінансових установ та фондів.

Список використаних джерел:

1. Економічна правда, Загальна сума збитків, завдана інфраструктури України, складає понад \$127 млрд., від 06.05.2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/04/6/685311>.

2. Рахункова Палата України, 06.12.2022. URL: <https://www.facebook.com/gr.gov.ua/posts/pfbid0XjMTJiXvdsSohDoEix175xMvGDBdeqAYF3AFE5Dh7YFSqXpErEUEx41k3Ag1EMWNl>.

3. Аналітичний портал Слово і діло. Видобуток газу: чи може Україна перекрити свої потреби вітчизняним газом, 14 липня 2021. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/07/14/infografika/ekonomika/vydobutok-hazu-chy-mozhe-ukrayina-perekryty-svoiyi-potreby-vitchyznyanym-hazom>.

4. Матеріали наради за темою : Енергоефективність та екологічна ефективність програми модернізування КП «Місьтепловоденергія». Присутні: директор КП «Місьтепловоденергія» Гордійчука В.Г., інженерний склад, планово-економічний відділ, асистент кафедри екологічного моніторингу, геоінформаційних та аерокосмічних технологій Державної екологічної академії післядипломної освіти та управління Найда Є.І. 19.02.2020.

ПЛАНУВАННЯ ТА МОНІТОРИНГ ЛІСОГОСПОДАРЮВАННЯ В КОНТЕКСТІ ВИМОГ ЛІСОВОЇ СЕРТИФІКАЦІЇ

Павліщук Оксана Петрівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри таксації лісу та лісового менеджменту

Національного університету біоресурсів

і природокористування України

Лісова сертифікація є ринковим інструментом, спрямованим на забезпечення екологічно належного, економічно життєздатного та соціально корисного ведення лісового господарства. В рамках лісової сертифікації здійснюють оцінювання відповідності системи ведення лісового господарства визначеним вимогам стосовно управління лісами на засадах сталого розвитку.

В Україні розвиток лісової сертифікації пов'язують передусім зі схемою FSC (Forest Stewardship Council – Лісова Опікунська Рада) [1]. FSC сертифікація охоплює як систему ведення лісового господарства, так і ланцюг постачання лісопродукції, підтверджуючи сталість її походження та демонструючи відповідальність підприємств – утримувачів сертифікатів перед довілцями та суспільством. Станом на листопад 2022 р. в Україні FSC сертифіковано 3,91 млн га лісів у 94 підприємствах лісового господарства, видано 389 сертифікатів ланцюга постачання лісопродукції [2].

FSC національний стандарт системи ведення лісового господарства для України (далі – FSC національний стандарт для України) є документом, який містить вимоги до відповідального лісогосподарювання, викладені у розрізі принципів, критеріїв та індикаторів [3–5].

Належна практична реалізація FSC національного стандарту для України є необхідною для отримання FSC сертифікованого статусу підприємств лісового господарства. Задля цього важливим є інтегрування вимог зазначеного стандарту в систему менеджменту на основі системного, процесного, адаптивного, ризик орієнтованого підходів. Низка переваг FSC сертифікованих підприємств сприятиме збільшенню стійкості підприємств, зміцненню їх антикризового потенціалу за умов динамічного зовнішнього середовища. Наприклад, переваги цих підприємств пов'язують із підвищенням конкурентоспроможності та можливостями доступу до нових ринків, особливо екологічно чутливих, де є важливими вимоги щодо сталості походження лісопродукції. Позитивним для сертифікованих підприємств є зростання рівня задоволеності споживачів з огляду на прозорість діяльності

та відстежуваність їхньої продукції. Екологічна та соціальна відповідальність підприємств підвищує іміджеві переваги підприємств на національному та міжнародному ринках.

Процеси планування та моніторингу на підприємствах лісового господарства є невід'ємною складовою FSC принципів, критеріїв та індикаторів та відповідно FSC національного стандарту для України. Етап планування ведення господарства пов'язується із визначенням засад господарської діяльності підприємства, адже такий етап, з-поміж іншого, передбачає формування політики, цілей щодо господарювання у розрізі їх екологічної, соціальної та економічної складових, а також завдань, які можна перевірити, оцінивши досягнення.

Система планування відповідно до FSC національного стандарту для України має містити визначені елементи. Зокрема, у плануванні враховують результати оцінювання цінностей довкілля, соціальних, економічних та культурних ресурсів, а також соціальних ризиків і ризиків для довкілля, які можуть виникати в зоні діяльності підприємства. З-поміж низки програм та видів діяльності, які мають бути складовими плану ведення господарства, згідно з FSC національним стандартом для України, є ті, що стосуються: прав працівників, гігієни та безпеки праці, гендерної рівності. Складовими плану мають бути програми та види діяльності, пов'язані із взаємодією з громадами, місцевим розвитком, залученням зацікавлених сторін до визначених стандартом процесів. В планах мають бути відображені заплановані види господарської діяльності з урахуванням строків їх виконання. Такі складові, як лісівничі системи, обсяги заготівлі деревинних та недеревинних лісових ресурсів, використовуване обладнання мають бути частиною плану ведення господарства.

В плані ведення господарства мають бути відображені заходи, що стосуються, наприклад, таких цінностей довкілля, як рідкісні види та ті, що перебувають під загрозою; водних об'єктів і узбережних зон; репрезентативних ділянок аборигенних екосистем; особливих цінностей для збереження. Оцінювання, запобігання та пом'якшення негативних впливів господарської діяльності на цінності довкілля та соціальні цінності має бути елементом планування на підприємствах лісового господарства.

Нерозривно із плануванням пов'язана і система моніторингу на підприємстві. Згідно з вимогами FSC національного стандарту для України моніторингу підлягають:

– виконання плану ведення господарства, включно з його складовими: політикою, цілями господарювання, завданнями (має бути затверджена методика моніторингу виконання плану ведення господарства);

– екологічні та соціальні впливи діяльності, зміни екологічних умов на одиниці господарювання.

З-поміж іншого, мають бути описані програми моніторингу, які стосуються: заготівлі деревини; цінностей довкілля; впливів господарської діяльності; особливих цінностей для збереження тощо.

Загалом моніторинг відповідно до FSC національного стандарту для України є основою адаптивного ведення лісового господарства, за якого результати діяльності та прийнятих рішень використовують для необхідного коригування системи менеджменту з метою досягнення поставлених цілей та завдань. Зокрема, результати моніторингу використовують для оновлення плану ведення господарства, перегляду процедурної документації задля забезпечення відповідності до змін екологічних, соціальних та економічних умов.

До процесів планування та моніторингу господарської діяльності відповідно до вимог стандарту мають залучати зацікавлені сторони та ті, чий інтереси зачеплено. Доступним і безоплатним для громадськості має бути стислий виклад плану ведення господарства, результатів моніторингу (за винятком конфіденційної інформації).

Більш детальне окреслення стану та напрямів удосконалення планування лісогосподарювання загалом свідчать про те, що такі традиційні елементи планування на підприємствах лісового господарства, як Проєкт організації та розвитку лісового господарства, виробничо-фінансові плани та інші не достатньо охоплюють всі складові, визначені вимогами FSC національного стандарту для України [6]. Таким чином, процеси планування ведення господарства та моніторингу виконання плану потребують удосконалення надалі у напрямі повнішого інтегрування елементів відповідального ведення лісового господарства згідно з вимогами лісової сертифікації.

Якісний моніторинг екологічних, соціальних впливів діяльності та зміни екологічних умов сприятиме підтриманню та збереженню цінностей довкілля завдяки своєчасній адаптації планування та провадження господарської діяльності підприємства.

Отже, описані вище елементи планування та моніторингу є невід'ємною складовою відповідального лісогосподарювання згідно з вимогами лісової сертифікації. Орієнтація підприємств лісового господарства на інтегрування в систему менеджменту та практику ведення господарства вимог FSC національного стандарту для України сприятиме підвищенню конкурентних переваг підприємств, як і галузі загалом, в частині екологічної та соціальної відповідальності та пріоритетів сталого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Forest Stewardship Council. URL: <https://fsc.org/en> (дата звернення: 06.12.2022).

2. FSC факти та цифри в Україні. URL: <https://ua.fsc.org/ua-uk/fsc-facts-figures-in-ukraine> (дата звернення: 06.12.2022).

3. The FSC National Forest Stewardship Standard of Ukraine FSC-STD-UKR-01-2019 V 1-0. (2019). URL: <https://fsc.org/en/document-centre/documents/resource/428> (дата звернення: 06.12.2022).

4. FSC Principles and criteria for forest stewardship FSC-STD-01-001 V5-2. (2015). URL: <https://connect.fsc.org/document-centre/documents/resource/392> (дата звернення: 06.12.2022).

5. International generic indicators FSC-STD-60-004 V2-0. (2018). URL: <https://connect.fsc.org/document-centre/documents/resource/262> (дата звернення: 06.12.2022).

6. Павліщук О. П., Кравець П. В., Домашовець Г. С. Планування лісогосподарювання: стан та напрями удосконалення в контексті відповідального ведення господарства. *Сучасні тенденції формування соціальної відповідальності бізнесу* : збірник матеріалів доповідей учасників V Міжнародної наукової конференції (25–26 червня 2021 р.). Рига, Латвія : «Baltija Publishing», 2021. С. 74–78. DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-107-7-16> (дата звернення: 22.06.2021).

НАПРЯМ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-274-9-32>

THE ROLE OF THE TAX SYSTEM IN THE DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY

İbrahimov Nusret Kamal oglu

Doctoral student,

*Institute of Economics of Ministry of Science and Education
of the Republic of Azerbaijan*

In recent years, serious measures have been taken to digitize the national economy in all countries of the world after the spread of the COVID-19 pandemic. The role of tax services in the development of the digital economy in the post-soviet countries, including the Republic of Azerbaijan, is also increasing. The emergence of information and communication technologies and the expansion of their use have also increased the number of areas that will be affected by digitalization. The most famous of them is the development of e-commerce. In addition, there are also stores operating virtually, the use of online payment services, fast trading and products and services that are formed on social platforms [1].

Nowadays, corporate tax policy does not correspond to the business models of the world economy. With this in mind, general reforms of the tax structure are being carried out in European countries in order to ensure digital activity. The main purpose of these reforms is to ensure the taxation of income even without a physical presence in the enterprises of the member countries.

One of the factors that play a role in the tax system on a digital platform is the concept of value. So, in the digital sphere, especially in social networks, the sphere that the user likes creates an algorithm of value in itself. As a result, it is convenient to select goals for the corresponding advertising spaces. The taxable party, on the other hand, is the party that develops the advertising algorithm. That is, the profit received from the value generated by the company during taxation is not taken into account [2].

In general, the impact of digitization on the tax system in the countries of the world is manifested in two forms:

- since the tax information reflected on the digital platform does not interfere, the taxation process is carried out accurately and transparently;
- using the gap formed in digital data, individuals do not benefit from economic growth by avoiding taxes.

In recent years, the digital transformation of the structure of tax authorities in the post-Soviet countries, including Azerbaijan, has also changed the form of relations with taxpayers. So, in the reporting period, taxpayers, without contacting the tax authorities, submit declarations electronically by logging into their personal account. In the Republic of Azerbaijan, as in developed countries, serious measures are being taken to digitize tax services [5]. The second aspect mentioned is the negative manifestation of digitization. Thus, the sale of goods and services on various digital platforms, especially on social networks, is carried out without the participation of the state. As a result, the income received in exchange for online sales services is not taxed, as it is not reflected on the platform of the tax structure of the state. Since this process does not occur in the labor market in the form of «hidden unemployment», it is also not included in the GDP [3].

Corporate companies pay income tax on the territory of the country where production takes place, and not in the country which consumers, especially users of digital platforms, are located. This leads to the fact that taxes are not credited to the state budget in the country of customers who buy goods online [6].

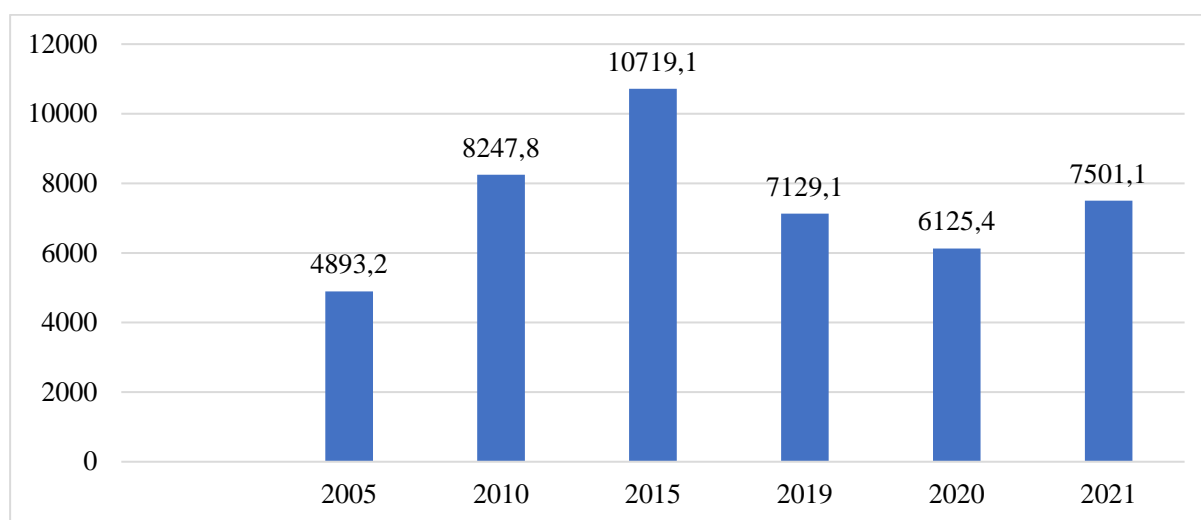


Figure 1. Dynamics of changes in foreign investments in the national economy of the Republic of Azerbaijan in recent years (million US Dollars)

Source: The State Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan
<https://www.stat.gov.az/menu/6/statisticalyearbooks>

In recent years, serious changes have also been noted in the volume of foreign investments directed to the national economy of the Republic of Azerbaijan. For example, in 2005, the volume of foreign investments in the national economy of the Republic of Azerbaijan amounted to 4893.2 million US dollars. Then in 2019 this figure increased to

7129.1 million US dollars. The volume of foreign investments in the national economy in 2021 increased compared to previous years to 7501.1 million US dollars (Figure 1). As a result, the volume of exports of products and services by economic sectors has increased in the country.

The most common form of taxation of multinational corporations is called the digital services tax. This is a tax levied on the gross income of large digital companies. This form is typical for many European countries and the USA. The digital services tax applied on the digital platform differs significantly in its structure. For example, Hungary, they can receive tax revenue only from sales made online.

In addition to online advertising, countries such as Italy and France also receive legal costs from accessing digital interfaces and transmitting user information. As sales of digital services and products grow, so does the amount of consumption taxes. The purpose of the consumption tax is to withhold tax when making online sales. In general, increasing the level of income tax collection requires improving the use of existing taxation mechanisms. For example, it is necessary to expand the scope of the current income taxation rules, and sometimes create new local taxation rights [4].

The countries of the world are taking serious measures regarding the tax system on a digital platform. For example, in the Republic of Azerbaijan and other post-soviet countries, changes in legislation aimed at business areas should be implemented to expand the existing basic system of the tax authority.

In particular, the digitalization of the economy creates many difficulties in the process of paying indirect taxes. In the process of online sales, there are cases when companies evade paying VAT when delivering products to customers over long distances. That is why it is necessary to implement sustainable measures in this direction at the period level.

References:

1. Shirai V.I. World economy and international economic relations. Moscow: Publishing house Dashkov and K., 2003, 528 p.
2. Kuzmin D.V. National competitiveness, global instability and macroeconomic balance. Moscow: Nauka, 2015. 222 p.
3. Abdullayev K.N. and etc. The role of Creative Potential in the Project Management Process for the Implementation of the Company's Strategies. Review of Economics and Finance, London.: Finance publ. house, 2022, № 20, p. 255–262.
4. Shakaraliev A.Sh. Economic policy of the state: the triumph of sustainable and stable development. Baku, Ed. Victory, 2011. 542 p.
5. Abdullayev K.N. and etc. Regulation of the Digital Economy in Modern Condition of Competitiveness. "WSEAS Transactions on Business and Economics". New Jersey: WSEAS publ. house, 2022, № 19, p. 1289–1295.
6. Kolesov V.P., Kulakov M.V. International economy. Moscow: Infra-M, 2009. 345 p.

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Коковіхіна Олександра Олександрівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту

Українського державного університету залізничного транспорту

Хмельницька Юлія Богданівна

студентка

Українського державного університету залізничного транспорту

Більше 9 місяців українська економіка працює в умовах війни та переживає вкрай складний період, який вимагає невідкладних перетворень. Сьогодні постає питання у створенні нових прийомів та методів керування державним боргом з метою забезпечення боргової безпеки України та пошуку нових шляхів забезпечення виконання взятих боргових зобов'язань в умовах війни. Для цього необхідно на першому етапі розробки дієвих методів керування боргом, дослідити особливості державного боргу України з часів отримання незалежності.

Відповідно до Бюджетного кодексу України, державний борг – це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення [1].

Джерело державного боргу є дефіцит державного бюджету. Він формується, коли доходи бюджету нижчі від запланованих видатків. Просто скоротити бюджет – це не вихід, оскільки державні витрати є умовними та необхідними для подальшого функціонування та розвитку. Для скорочення дефіциту бюджету уряд залучає додаткові кошти шляхом запозичень. На цьому етапі в країні відкрито два шляхи – внутрішні позики та зовнішні позики, які формують внутрішній борг і зовнішній борг відповідно. Внутрішній борг в основному формується за рахунок емісії державного боргу. Держава продає ці документи інвесторам – банкам, інвестиційним фондам та іншим компаніям, а також широкій громадськості.

Відсотки за такими паперами порівняно низькі, оскільки держава вважається надійним позичальником і ризик їх недоотримання низький. Зовнішній борг країни – це її зобов'язання перед іншими державами, іноземними громадянами та юридичними особами, міжнародними організаціями. Основними інструментами також є цінні папери – єврооблігації (їх ще називають «євробондами»), розміщені на міжнародному фінансовому ринку, термін обігу від 1 року до 40 років.

Країна також може підписувати боргові (кредитні) боргові угоди з конкретними країнами, банками та міжнародними фінансовими організаціями.

Світова економічна система стає все більше залежною від міжнародного фінансового капіталу. При цьому фінансові потоки ґрунтуються на диспропорціях економічного розвитку та зростанні залежності саме країн-боржників третього світу, а не країн «центру». В дану систему було послідовно вбудовано і українську економіку. Історія кредитних відносин України була досить неоднозначною, управління державним боргом здійснювалось в комбінації різноманітних методів управління [2].

Зрозуміло, що функціонування держави має величезну кількість потреб, які необхідно оперативна фінансувати. У зв'язку з цим за всі роки незалежності борг формувався, накопичувався і проблема збільшення державного боргу тільки загострювалась, і на сьогоднішній день вважається однією із найактуальніших у сфері забезпечення фінансової безпеки України.

Коли Радянський Союз припинив своє існування, згідно «нульового варіанту» боргу та розподілу активів колишнього Радянського Союзу, Україна не мала зовнішніх боргових зобов'язань. Період 1991–2000 рр. характеризувався безладним нарощуванням державного боргу, перевищенням зовнішнього кредитування над внутрішнім і державного над приватним, низьким досвідом управління кредитними ресурсами, спробами вироблення самостійної боргової політики.

З метою виходу на новий ринок позичкового капіталу почалася історія кредитування України міжнародними фінансовими установами. В результаті позик від цих організацій тільки в 1995 р. зовнішній борг збільшився на 3,2 млрд дол. США.

Держава фінансує дефіцит свого бюджету за рахунок позик, які утворюються в тому числі за рахунок потреби обслуговування зовнішнього боргу. У 1998 році, в умовах розгортання світової фінансової кризи, недалекоглядна боргова політика призвела до різкого скорочення кредитних ресурсів із зовнішніх і внутрішніх джерел. У результаті державний борг зріс до 15,3 мільярда доларів у 1999 році.

Актуальними питаннями стали реструктуризація зовнішнього та внутрішнього боргу та фундаментальна зміна боргової політики. Якщо під час перехідного періоду кінця 1990-х головною причиною кризи було накопичення державного боргу та гарантії сумнівних проектів, то з середини 2000-х цю роль відіграв приватний сектор і, як наслідок, на кінець 2006 року український ринок нерухомості оцінювався в 400% від ВВП.

З початку 2014 року нова влада принципово змінила принципи управління державним боргом. Посилено роль іноземних радників,

введено радників МВФ в структуру управління Національного банку України, запрошено іноземних експертів до уряду, вони фактично відповідали за боргову дисципліну України перед міжнародними фінансовими інституціями тощо.

З 2016 року державний борг України знову почав зростати. В 2016-му він склав 71 млрд доларів, в 2017-му – 76,3 млрд, в 2018-му – 78,3 млрд, в 2019-му – 84,4 млрд, в 2020-му – 90,3 млрд, в 2021-му – 98 млрд [3].

До 24 лютого 2022 року Україна мала вже вироблену стратегію по управлінню державним боргом. З початком війни в 2022 році державний борг почав різко зростати. На даний момент держава щомісяця витрачає до 250 млрд грн, більш ніж половина з яких йде на оборону. З початку повномасштабного вторгнення росії, державний борг нашої держави зріс більш ніж на трильйон гривень у зв'язку з метою забезпечення обороноздатності країни та вирішення величезної кількості гуманітарних проблем.

Сьогодні, від способів врегулювання боргової проблеми залежить стабільність гривні та рівень бюджетного забезпечення держави. Тому необхідно досягати політичної підтримки з боку міжнародних партнерів щодо безповоротної міжнародної фінансової допомоги, шукати можливості щодо реструктуризації боргових зобов'язань, розробити боргову стратегію в умовах воєнного стану.

Список використаних джерел:

1. Міністерство фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/derzhavnij-borg-ta-garantovanij-derzhavju-borgosninf>.
2. Історія формування боргової залежності України, Кравчук Александр. URL: <https://commons.com.ua/ru/formuvannya-zalezhnosti>.
3. Державний борг України: як він змінювався з 2012 року та під час повномасштабної війни. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2022/10/11/infografika/ekonomika/derzhavnyj-borh-ukrayiny-yak-vin-zminyuvavsya-2012-roku-ta-povnomasshtabnoyi-vijny>.
4. Державний борг, звідки він береться? URL: <https://nabu.ua/ua/derzhavniy-borg-zvidki-vin-beretsya.html>.

НАПРЯМ 8. ГУМАНІТАРНІ НАУКИ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-274-9-34>

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА СПЕЦИФІКА ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ПОЛІТИЧНИХ РЕЖИМІВ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Приходько Андрій Володимирович

*здобувач третього (освітньо-наукового) рівня
кафедри політології та державного управління
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Дослідження даної наукової проблеми має важливе значення для розвитку сталих та ефективних механізмів взаємодії й партнерства органів державної виконавчої влади та місцевого самоврядування з такими політичними інституціями, як політичні партії та організації громадянського суспільства задля розвитку регіональних продуктивних сил, економіки та соціуму.

Водночас забезпечення в суспільстві верховенства національно – державних цілей в умовах повномасштабної агресії й гібридної війни Російської Федерації проти України та світової демократії, зміцнення єдності громадян навколо конституційної мети та практичних кроків інтеграції України до європейських та євроатлантичних структур не можливі без підвищення якості та швидкості підготовки й прийняття рішень з важливих питань державного і суспільного життя з урахуванням думки виборців та громадськості, удосконалення діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування на засадах good governance, консолідації, прозорості та цифрової трансформації. Результати дослідження досвіду функціонування регіональних партійно-політичних структур на зламі мирного та воєнного часу на регіональному рівні Закарпатської області можуть бути використані з метою адаптації до умов воєнного часу системи імплементації конституційних норм залучення громадян та членів політичних партій до участі в управлінні державними справами.

Важливими передумовами функціонування та удосконалення регіональної політичної системи є соціально-економічні фактори. У 2013–2018 рр., до початку повномасштабної військової агресії РФ, частка валового регіонального продукту Закарпатської області у

загальнодержавному показнику валового виробництва продовжувала залишатися незначною і коливалася в межах 1,4–1,5 відсотків усього виробництва України. За рівнем економічної ефективності область перемістилася з 16-го (2015 р.) на 22-е місце (2018 р.) в національному Рейтингу соціально-економічного розвитку регіонів України. Рівень безробіття протягом останніх трьох років спостережень (за методологією Міжнародної Організації Праці) не знижувався нижче 10 відсотків. Купівельна спроможність населення, розвиток сфери послуг і підприємництва значною мірою підтримується та стимулюється шляхом залучення в економічний та споживчий обіг регіону доходів трудових мігрантів [1].

У громадській думці та медіа доволі часто педалюється викривлене сприйняття області як периферійного, депресивного, перманентно проблемного і стабільно дотаційного регіону з економікою прикордонних схем і гешефтів та укладами незаконного збагачення, що часто густо негативно позначається на розподілі коштів державної підтримки регіонального розвитку та дорожньо-транспортної інфраструктури. Збереження і постійне відтворення саме такого сценарію розвитку карпатського краю несе в собі загрозу стагнації та відставання [2].

Помітним генератором можливостей та ризиків у процесах реалізації політики розвитку регіонів є завершення адміністративно-територіального переустрою України на рівні громад та районів. Місцеві вибори на третину оновили склад представників партій у депутатському корпусі регіону, який вимагає з боку держави системи заходів цілепокладання та відпрацювання взаємодії з новими територіальними громадами, поширення засад та кваліфікаційних навичок доброчесності, good governance, ознайомлення із технологіями фандрайзінга та інвестиційної ефективності [3].

Відбулося, і це слід розглядати як прояв політичної волі та прогресивний крок з боку української держави, утворення цілісного району з численними громадами, в яких компактно проживає угорська національна меншина України на кордоні з праматірною країною, що дотепер було предметом достатньо тривалої та гострої політичної дискусії в українському та угорському суспільствах [4]. Вважаємо, що за цих умов, варто провадити постійний (в т. ч. інтерактивний) просторовий моніторинг реалізації проектів Державного Фонду Регіонального Розвитку України (ДФРР) та міжнародної фінансової і технічної допомоги в прикордонних і глибинних громадах регіону.

Сутнісним фактором розвитку регіональної політичної системи стала також легалізація загальнодержавних за статусом, регіональних за змістом діяльності партій. Це і партії вже діючі, або створені свого часу на етнічній основі, а також партії, створені на лідерських або регіональних брэндах. Ними досягнуто відчутних результатів у

змаганнях за голоси виборців, а відтак і реальні можливості впливу на бюджетування та стратегування регіону.

При детальному розгляді роль більшості партійних осередків області у стратегічному плануванні на 2021–2027 рр., бюджетному процесі, активізації транскордонного співробітництва і міжнародного гуманітарного співробітництва та усуненні існуючих асиметрій соціально-економічного розвитку українських громад та порівнянних регіонів чотирьох межуючих з Україною в регіоні країн ЄС видається здебільшого конструктивною. Тут слід зазначити активну підтримку політичними партіями адміністративно-територіального реформування громад та районів області, позитивні наслідки для підвищення ролі партій відновлення норм національного законодавства щодо фінансування їх діяльності із державного бюджету, здійснення державою комплексу заходів фінансової та функціональної децентралізації влади [5, р. 85–94, 193–202].

Багатьма традиційними і модерним політичними чинниками генеруються також виклики та ризики сталості регіональних політичних режимів. Серед них в умовах Карпатського євро регіону історична, геопросторова та засаднича диференціація моделей суверенного розвитку України та сусідніх країн ЄС – Польщі, Словаччини, Угорщини та Румунії. В українсько-угорських відносинах вона підтримується послідовними кроками угорської сторони у реалізації стратегічної доктрини національно-етнічної парасолі в транскордонних територіях сусідніх держав, що колись входили до складу «дотріанонської» Угорщини, де й зараз компактно проживають угорські етнічні меншини, в т. ч. у Закарпатській області України [6, с. 97]. З іншого боку – чутливою реакцією на ці кроки унітарної за своїми конституційними засадами Української держави, де з початком повномасштабної російської агресії суттєво прискорилися процеси формування політичної нації. Ці протиріччя ускладнюють взаємодію з Угорщиною у питаннях реалізації конституційно закріпленого курсу України на європейську і євроатлантичну інтеграцію, сповільнюють гармонізацію геопросторового та гео економічного розвитку транскордонних територій Карпатського (Південно-Східного) макрорегіону Європи [7] та знаходять свій відбиток у повсякденній діяльності регіональних партійних осередків, в першу чергу партій та афілійованих з ними громадських спільнот, утворених на етнічній основі.

У довоєнний період позитивну роль у розвитку громадсько – політичного та інформативно-комунікативного простору регіону відіграла інтенсифікація українською державою проектів розвитку інфраструктури в регіоні («Велике будівництво»), продовження транскордонної співпраці країв Чеської Республіки, воєводства та районів Республіки Польща та Закарпатської області, українських та угорських

громад в рамках Європейського об'єднання територіальної співпраці «Тиса». Для конструктивної діяльності партійних осередків та громадських структур громад компактного проживання угорської, румунської та словацької меншин краю позитивне значення мала та матиме надалі активізація діалогу міністрів закордонних справ України та Угорщини, Румунії і Словаччини, як на дво-сторонньому рівні, так і в рамках форматів Вишеградської групи + , ЄС та НАТО [8].

Вивчені практики засвідчують, що як у мирний, так і воєнний період громадсько-політичні організації, створені на етнічно-регіональній основі зокрема, є зацікавленими і активними суб'єктами транскордонної співпраці та промоутерами (через афілійовані неурядові організації та депутатські фракції територіальних громад) донорських програм європейського добросусідства, цільових програм праматірних держав та коштів ДФРР України.

У підсумку, можна констатувати, що такі фундаментальні складові державної регіональної політики як адміністративно-територіальна реформа та бюджетна децентралізація прискорили досягнення стратегічної згуртованості регіональних еліт та сталості партійно-політичного режиму на засадах взаємодії всіх гілок влади у провадженні державної підтримки регіонального розвитку. Зокрема, в Закарпатській області існує консенсус партійних і громадських сил щодо необхідності капіталізації природних і рекреаційних ресурсів краю, підвищення доданої вартості регіонального продукту. З початком війни Росії проти України толеруються воїни – захисники держави – уродженці різних національних громад краю та тимчасово переміщені співвітчизники, підтримується ре-локація підприємств із зони військових дій та їх ефективна інтеграція до місцевої економічної системи. Партійними осередками та їх партнерськими громадськими організаціями усвідомлено наявність міжрегіональної конкуренції за інвестиції та передові технології, зростання чималих викликів для єдності і згуртованості територіальних громад і регіональних політичних еліт, які несе реалізація інерційного сценарію розвитку регіону.

Список використаних джерел:

1. Стратегія розвитку Закарпатської області на період 2021-2027 рр. URL: <https://carpathia.gov.ua/storage/app/sites/21/Economics/201001-1840p.pdf>.
2. Стратегія Карпатського євро регіону – 2020. URL: <http://iardi.org/wp-content/uploads/2011/10/StrategKarpatia.jpg>.
3. Ризики формування та функціонування об'єднаних територіальних громад Карпатського регіону: науково-аналітична доповідь. Наук. ред. Сторонянська І.З. Львів : ІРД НАНУ. 2020. 63 с.
4. Роль і інструменти української діаспори у просуванні та підтримці євроатлантичних прагнень України, забезпеченні регіональної стабільності. Міжнародний круглий стіл експертів "Українська діаспора: через культуру до

взаєморозуміння та безпеки". Будапешт, 4 грудня 2021. URL: <https://rrac.com.ua/vidkritij-list-direktora-centru-analizu-regionalnih-rizikiv-svitlani-mitryayevoyi>.

5. Ukrájna euro-atlanti integrációjának segitese Kárpátalja példáján keresztül: nemzetközi konferenciák anyagai. A szerzők / IOTS TISA csapat. Nemzetközi konferenciák anyagai. – Сприяння євроатлантичній інтеграції України на прикладі Закарпаття: матеріали міжнародних конференцій. Колектив авторів/ЄОТС ТИСА. Матеріали міжнародних конференцій. Ужгород, ТОВ "РІК-У", 2018. 326 pp. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/19819>.

6. Бобрик В.О. Глокалізаційні трансформації у процесах сталого розвитку карпатського Єврорегіону. *Економіка та держава*. 2020. № 8. С. 95–100.

7. Устич С., Оленські Й., Черпаль-Волян М., Цупер Я., Симчера А. Статистика асиметрії економічних потенціалів в якості основи економічної політики та діяльності у транскордонних регіонах. Оптимізація транскордонної статистики. Ужгород, 2014. 194 с.

8. Палінчак М.М., Стебляк Д.М., Савка В.Я. Співробітництво Вишеградської групи та України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 13 (2). С. 71–77. URL: <http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/1322017ua/17.pdf>.

НОТАТКИ

НОТАТКИ

Наукове видання

Матеріали доповідей
Міжнародної науково-практичної конференції

**«МЕХАНІЗМИ ТА СТРАТЕГІЇ
АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ
В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО
СПІВРОБІТНИЦТВА»**

(м. Ужгород, 9-10 грудня 2022 року)

Підписано до друку 19.12.2022. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно друк. арк. 8,14. Тираж 100. Замовлення № 1222-025.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Українсько-польське наукове видавництво «Liha-Pres»
79000, м. Львів, вул. Технічна, 1
87-100, м. Торунь, вул. Лубіцка, 44
E-mail: editor@liha-pres.eu
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6423 від 04.10.2018 р.