



Алексєва Т. І., Варченко О. М., Демченко І. В., Демчишак Н. Б., Євсєєв А. С., Євсєєва О. О., Кадацька Т. О., Калинка А. К., Козак Д. А., Крисанов Д. Ф., Литвин О. Є., Мезіна Л. В., Панченко Н. С., Почерняєв В. М., Семенець І. В., Сіденко С. В., Ткаченко С. Є., Унінець І. М., Федотова Ю. В., Шматок Ю. В.

# **МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ТА НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ**

**Колективна монографія**

**Полтава  
2021**

**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ  
ВІДНОСИНИ ТА НАЦІОНАЛЬНА  
ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ:  
СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ  
ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ**

**Колективна монографія**

**Полтава  
2021**



УДК 339.9:330.3

Рекомендовано до друку вченою радою  
Центру фінансово-економічних наукових досліджень  
(Протокол № 31-1 від 15.07.2021 р.)

**Рецензенти:**

**Л. О. Ломовських** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри прикладної економіки і міжнародних економічних відносин Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва.

**С. І. Терещенко** – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки і підприємництва Сумського національного аграрного університету.

**Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку** : колективна монографія / Кол. авторів. Полтава: ПП «Астрая», 2021. 147 с.

У колективній монографії викладено особливості функціонування світової економічної системи в умовах глобалізації. Здійснено оцінку рівня економічної безпеки в умовах міжнародного співробітництва. Проаналізовано сучасні тенденції розвитку регіонів та галузей національної економіки України. Викладено особливості зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

**Jel F00, F01, F02, F14, F15, F16, F21, F22, F31, F33, F36, F52, F53, F63**

**International economic relations and national economic activity: current state, problems and development trends** : a collective monograph / Collective of authors. Poltava: PC «Astraya», 2021. 147 p.

The collective monograph outlines the features of the functioning of the world economic system in the context of globalization. An assessment of the level of economic security in the context of international cooperation has been carried out. Analyzed the current trends in the development of regions and sectors of the national economy of Ukraine. The features of foreign economic activity of enterprises are outlined.

ISBN 978-617-7915-34-7



© Колектив авторів, 2021

© Центр фінансово-економічних наукових досліджень, 2021

Офіційний сайт: <http://www.economics.in.ua>

---

**ЗМІСТ**

<b>ПЕРЕДМОВА</b> .....	5
------------------------	---

---

**РОЗДІЛ 1. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ  
СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ  
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

---

1.1. Особливості функціонування світової економічної системи в умовах глобалізації (Сіденко С. В.).....	7
1.2. Особливості міжнародної спеціалізації та виробничого кооперування в умовах глобалізації (Литвин О. Є., Семенець І. В.).....	18
1.3. Ефективність економічних санкцій як інструменту зовнішньої політики (Федотова Ю. В.).....	32
1.4. Глобальні міста в суб'єктній диспозиції Smart-економіки (Унінець І. М.).....	39

---

**РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В УМОВАХ  
МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА**

---

2.1. Роль міжнародних організацій у трансформації системи економічної безпеки держави (Алексеева Т. І.) .....	46
2.2. Сестейний розвиток та напрями його реалізації у побудові ефективної системи кібербезпеки обіку в бізнес-сфері: оцінка та аналіз кіберзагроз (Євсеева О. О., Євсеев А. С.).....	52
2.3. Фінансова інклюзія як основа розвитку фінтех-екосистеми та цифровізації суспільства в Україні (Демчишак Н. Б., Козак Д. А.).....	59

---

**РОЗДІЛ 3. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ ТА  
ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

---

3.1. Аналіз динаміки інвестицій у сільське господарство України: тенденції та перспективи (Ткаченко С. Є.).....	74
3.2. Становлення корпоративного сектора в агросфері в умовах посилення турбулентності (Варченко О. М., Крисанов Д. Ф.).....	80
3.3. Особливості собівартості при виробництві яловичини в умовах передгірської зони Карпат (Калинка А. К.).....	95
3.4. Критеріальні умови позиціонування морських транспортних підприємств (Мезіна Л. В.) .....	105
3.5. Аналіз міграції IT-спеціалістів з України (Панченко Н. С.).....	112

**РОЗДІЛ 4. ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

---

4.1. Сучасний стан та перспективи розвитку торговельного співробітництва України з ЄС в системі міжнародних фінансів (Демченко І. В.).....	117
4.2. Аналіз питань експорту та імпортозаміщення у діяльності підприємств оборонно-промислового комплексу України (Почерняєв В. М., Кадацька Т. О.) .....	124
4.3. Вплив пандемії Covid-19 на показники екологічного управління в морських портах esoports (Шматок Ю. В.) .....	130
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>137</b>

---

## ПЕРЕДМОВА

Зміни які відбуваються в глобальній, національній та регіональній економіці суттєво впливають на господарську та фінансову діяльності суб'єктів господарювання.

Міжнародні економічні відносини охоплюють напрямки, які взаємопов'язані з міжнародними фінансовими кризами, наслідками транскордонної взаємодії для внутрішніх економічних явищ (зростання, фінансова стабільність, нерівність та системи добробуту).

У колективній монографії «Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку» представлено дослідження: особливостей функціонування світової економічної системи в умовах глобалізації; ефективності економічних санкцій як інструменту зовнішньої політики; ролі міжнародних організацій у трансформації системи економічної безпеки держави; фінансової інклюзії як основи розвитку фінтех-екосистеми та цифровізації суспільства в Україні; становлення корпоративного сектора в агросфері; особливостей собівартості при виробництві яловичини в умовах передгірської зони Карпат; сучасного стану та перспектив розвитку торговельного співробітництва України з ЄС в системі міжнародних фінансів; впливу пандемії Covid-19 на показники екологічного управління в морських портах esports.

У першому розділі «Особливості функціонування світової економічної системи в умовах глобалізації» розглянуто наслідки процесу глобалізації та визначено позитивні тенденції у світовому розвитку, проаналізовано структуру зовнішньої торгівлі України з ЄС, розглянуто пріоритетні сфери та галузі національної економіки найбільш сприятливі та перспективні для поглиблення міжнародної спеціалізації і виробничого кооперування України з країнами ЄС, досліджено ефективність економічних санкцій як інструменту зовнішньої політики.

У другому розділі «Економічна безпека в умовах міжнародного співробітництва» визначено внутрішні та зовнішні загрози національної безпеки держави, проведено оцінку основних загроз кібербезпеки, розроблено рекомендації з кібербезпеки обліку як складової системи економічної безпеки, проаналізовано кількість фінтех-компаній в Україні за напрямками діяльності, проаналізовано показники доступності фінансових послуг серед дорослого населення в Україні та країнах ОЕСР.

У третьому розділі «Сучасні тенденції розвитку регіонів та галузей національної економіки України» розглянуто заходи для активізації інвестиційної діяльності в сільському господарстві, охарактеризовано структурні трансформації в АПК України, проаналізовано структуру та динаміку діючих сільськогосподарських підприємств (СП) за організаційно-правовими формами господарювання, розраховано резерви зниження собівартості яловичини, проведено аналіз виробничих витрат і факторів, що впливають на їх обсяг, досліджено надходження прямих іноземних інвестицій по групам

## **6 Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку**

---

економік, по регіонам, по типам тоннажу, проаналізовано вантажообіг портів України, проаналізовано міграцію ІТ-спеціалістів з України.

У четвертому розділі «Особливості зовнішньоекономічної діяльності підприємств» проаналізовано складові експортного потенціалу суб'єктів господарювання України, проаналізовано домінуючі напрямки торговельного співробітництва Україна-ЄС в частині експорту та імпорту, досліджено основні показники оцінки ефективності заходів державної підтримки імпортозаміщення.

При підготовці колективної монографії використані статистичні дані, аналітичні матеріали, а також розробки авторів.

Структура монографії складається з чотирьох розділів, у написанні яких брали участь: **Сіденко С. В.** (підрозділи 1.1); **Литвин О. Є., Семенець І. В.** (підрозділи 1.2); **Федотова Ю. В.** (підрозділи 1.3); **Унінець І. М.** (підрозділи 1.4); **Алексєєва Т. І.** (підрозділи 2.1); **Євсєєва О. О., Євсєєв А. С.** (підрозділи 2.2); **Демчишак Н. Б., Козак Д. А.** (підрозділи 2.3); **Ткаченко С. Є.** (підрозділи 3.1); **Варченко О. М., Крисанов Д. Ф.** (підрозділи 3.2); **Калинка А. К.** (підрозділи 3.3); **Мезіна Л. В.** (підрозділи 3.4); **Панченко Н. С.** (підрозділи 3.5); **Демченко І. В.** (підрозділи 4.1); **Почерняєв В. М., Кадацька Т. О.** (підрозділи 4.2); **Шматок Ю. В.** (підрозділи 4.3).

Дана колективна монографія може використовуватись здобувачами вищої освіти при виконанні курсових, дипломних робіт, а також аспірантами, спеціалістами, науковцями та викладачами вищих навчальних закладів.

## РОЗДІЛ 1

# ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

### 1.1. Особливості функціонування світової економічної системи в умовах глобалізації

© Сіденко С. В.

*д-р. екон. наук, проф.,*

*ДУ «Інститут економіки і прогнозування НАН України», Київ, Україна*

В кінці ХХ ст. в розвитку людської цивілізації чітко проявилися тенденції до зближення країн і народів, до формування єдиного економічного та інформаційного простору, які стали називати терміном «глобалізація». Цей процес проявляється в усіх основних сферах людського суспільства та впливає на економічний розвиток, світове господарство, формування міжнародних інститутів і політичні процеси на різних рівнях. Тому за останні десятиріччя глобалізація стала однією з центральних проблем економічних, філософських, історичних, суспільствознавчих, соціологічних і політологічних досліджень вченими усього світу, оскільки цей процес має неоднозначний вплив на розвиток продуктивних сил, людського суспільства, країн та регіонів світу.

Вважається, що першим цей термін застосував Р. Робертсон у 1983 р. і першим дав тлумачення цього поняття. За іншою версією цей термін вперше застосував Т. Левітт у статті, опублікованій в «Harvard Business Review» у тому ж році. В обох випадках мова йде про розвиток інтеграційного процесу світового масштабу. В науковий обіг термін «глобалізація» увійшов у 90-х р. ХХ ст.

Існує багато концепцій, що пояснюють витoki глобалізації, її сутність і наслідки, проте не існує єдиного визначення глобалізації, при цьому можна відмітити найбільш характерні риси цього процесу:

– глобалізація пов'язана з якісно новими рівнями інтегрованості, цілісності та взаємозалежності світу;

– процес глобалізації означає формування взаємозалежного світу, у якому стираються географічні границі соціальних і культурних спільнот, тому глобалізацію можна визначити і як становлення єдиного світу;

– глобалізація характеризується посиленням взаємозв'язку економік різних країн, зміцненням цілісності і єдності світового господарства, поглибленням міжнародного поділу і кооперації праці;

– глобалізація є процес трансформації системи економічного, політичного, соціального, політичного, культурного життя народів планети.

Є різні точки зору стосовно історичних рамок процесів глобалізації. Деякі дослідники пов'язують їх виникнення ще з Великими географічними



## **8 Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку**

відкриттями, а деякі вчені вважають, що ці тенденції беруть початок зі створення національних держав на етапі промислової революції наприкінці XVIII ст. [1].

Найбільш поширеною є точка зору, згідно з якою початком формування глобальної спільноти вважається процес інтернаціоналізації в кінці XIX – початку XX ст., що набула розвитку в період становлення капіталістичного способу виробництва [1]. Багато вчених стверджують, що початковим періодом міжнародного руху капіталів, товарів, людей та ідей, що заклали основи цілісності світового простору, є інтернаціоналізація, а економічна глобалізація є продовженням і розвитком процесу інтернаціоналізації господарського життя, знаменуючи собою його перехід в якісно нову стадію. Вони відмічають, що глобалізація являє собою нову, більш просунуту стадію давно відомого процесу інтернаціоналізації (транснаціоналізації) різноманітних аспектів суспільного життя. На цій новій стадії на грані 1960 – 70 рр. XX ст. процеси інтернаціоналізації суспільного життя, які у своїх витоках носили первісно осередковий характер, охоплюють все світове співтовариство, досягаючи планетарних масштабів [1]. У цьому зв'язку можна погодитися з висновками вчених, що «корені глобалізаційних процесів ідуть глибоко в товщу історії, проте глобалізація – феномен XX століття». Цю точку зору на витoki процесу глобалізації, поділяють більшість дослідників.

Серед передумов розвитку глобалізації можна виділити наступні:

- високий рівень інтернаціоналізації, що сприяє поширенню у світовому масштабі технологічних, управлінських і соціальних новацій, активізацію і диверсифікацію міжнародного обміну товарами і послугами, синхронізацію темпів і рівнів економічного росту;

- врегулювання багатьох міжнародних політичних, етнічних і воєнних конфліктів;

- розвиток міжнародних комунікацій, особливо розвиток нових інформаційних технологій, зокрема, Інтернет, який є всесвітньою багатофункціональною комп'ютерною мережею, що дозволяє миттєво переміщати інформацію і багатомільярдні суми грошей у будь-який кінець світу, а швидкість поширення великих обсягів інформації набагато перевищує можливості пересування товарів і людей, у результаті чого створюється глобальний інформаційний простір;

- науково-технологічний розвиток, який носить інноваційний характер, за якого нові винаходи і технології стають найважливішим фактором економічного зростання.

Глобалізація включає в себе політичні, соціальні, економічні, науково-технологічні, культурні складові. Однак найбільш кардинальні зміни відбуваються в економічній сфері.

Глобалізація є багаторівнева система що включає:

- глобалізацію на світовому рівні, що проявляється у зростанні економічної взаємозалежності країн і регіонів;

- глобалізацію на рівні окремої країни, яка характеризується такими показниками, як відкритість економіки, питома вага зовнішньоторгового обороту, обсягу зарубіжних інвестиційних потоків, міжнародних платежів і ін.;

– глобалізацію на рівні галузі, яка вимірюється як відношення обсягів зустрічної внутрігалузевої торгівлі до світового виробництва відповідної галузі, а також коефіцієнтом галузевої спеціалізації, розрахованому як співвідношення національних і міжнародних експортних квот галузі;

– глобалізацію на рівні компанії, яка показує, наскільки диверсифіковані надходження компанії і розміщені активи в інших країнах з метою збільшення експорту товарів і послуг .

Узагальнення якісних і кількісних змін, що відбуваються у світовій економіці в умовах глобалізації, дозволяє виділити її основні елементи. За визначенням Дж. Сороса, прикметна риса глобальної капіталістичної системи – мобільність капіталу, інформації та підприємництва [9].

Насамперед, відбувається помітне зростання трансграничного руху товарів і послуг. Так, традиційний показник торгової інтеграції – відношення обсягу глобальної торгівлі до ВВП – у 1800 р. становив 2 %, в 1913 р. досягав 22 % та зараз перевищує 56 %. В період 1950 – 2012 рр. світовий торговельний обіг збільшився в 295 разів, що набагато перевершує показник зростання світового промислового виробництва. У 2017 – 2018 р. обсяг світової торгівлі досяг 25 трлн. дол. США, а торгівля послугами досягла рекордного рівня 5,8 трлн дол. США та зростала швидше, ніж експорт товарів [7]. Важливо, що в останні роки минулого століття світовий експорт збільшувався в 1,5 – 2 рази швидше валового продукту.

При цьому необхідно відзначити ту обставину, що відрізняє інтенсивний розвиток торгівлі на початку ХХ ст. і в його кінці – це зростаюча частка експорту в ВВП країн світу, що стало результатом зниження торгових бар'єрів і скорочення транспортних витрат. Так, співвідношення товарного експорту до світового ВВП в 1870 р. становило 4,6%, в 1913 р. – 7,9%, в 1929 р. – 9%, в 1950 р. – 10%, в 1970р. – 14,5%, в 2008р. – 25%, а в 2013 р. понад 31% [ 12].

Слід відмітити, що у 2020 р. обсяги міжнародної торгівлі скоротилися внаслідок пандемії COVID-19 на 5,3 %, однак експерти Світової організації торгівлі прогнозують більш високі темпи відновлення торгівлі [2].

Другою важливою рисою глобальної економіки є бурхливий розвиток транснаціональних корпорацій у виробництві і торгівлі, які стають основоположними суб'єктами багатонаціонального виробництва завдяки поєднанню в одному організаційному, фінансовому, технологічному режимі процесів міжнародних трансакцій, управління, маркетингу, науково-технічних розробок. Глобальні тенденції інтернаціоналізації виробництва й капіталу, лібералізації зовнішньої торгівлі поставили міжнародні корпорації у центр світового економічного розвитку, які є «рушіями світової економіки», інтегральною складовою сучасної системи міжнародних економічних відносин та чинником її подальшого перетворення.

Ще в кінці ХХ століття у світі нараховувалося близько 53 тис. ТНК із 450 тис. іноземних філій і обсягом глобальних продажів у розмірі 9,5 трлн. дол. США, на які припадало приблизно 20 – 30 % загальносвітового виробництва і 66 – 70 % світової торгівлі, а в торгівлі технологіями й управлінськими послугами – 4/5. Зараз в світі нараховується понад 82 тис. ТНК з

## **10 Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку**

понад 810 тис. філій, які забезпечують більше чверті загальносвітового виробництва товарів і послуг, їхня частка в експорті промислової продукції досягає третини. Головними рушійними силами динаміки багатонаціональних компаній є значне розширення ринку шляхом розвитку горизонтальної і вертикальної інтеграції, суттєвого зниження затрат виробництва за рахунок росту його масштабів і залучення дешевої сировини і дешевої робочої сили і т. д.

Зараз вони домінують практично у всіх сферах міжнародних економічних відносин, а їх кількість стрімко зростає – за останні 30 років їх кількість у світі збільшилась у 12 разів [18]. Їх системо утворююча роль в процесі глобалізації обумовлена низкою чинників. Так, багатонаціональні компанії контролюють майже половину світового промислового виробництва та дві третини міжнародної торгівлі, а також 4/5 патентів і ліцензій на впровадження нових технологій, а прибутки від продажу їх продукції часто перевищують бюджети навіть розвинених країн світу. В конкурентному бізнес-середовищі 500 найбільших багатонаціональних компаній реалізують 95 % світової продукції фармацевтики, близько 80 % – електроніки та хімії, 76 % – продукції машинобудування [18].

Найвагомішу роль багатонаціональні компанії відіграють у розвитку інновацій та технологій. Підвищення рівня інтернаціоналізації виробничої, науково-технічної та інвестиційної діяльності є характерною ознакою сучасного етапу глобалізації світової економіки. Ці процеси прискорюють міжнародний обмін високими технологіями за рахунок розширення коопераційних та інвестиційних зв'язків у сфері R&D та орієнтації на виробництво високотехнологічної продукції. За даними Інституту статистики ЮНЕСКО, глобальне інвестування в нові R&D досягло рекордних 1,7 трлн. дол. За оцінками фахівців, близько 75 – 80 % загальносвітового обсягу R&D здійснюється саме в рамках багатонаціональних корпорацій, а на 700 найбільших фірм світу припадає близько половини всього обсягу комерційного використання винаходів у світі. Вони також контролюють близько 80 % всіх наявних у світі патентів, ліцензій і ноу-хау [18].

В умовах динамічного розвитку ринку високотехнологічної продукції витрати на R&D в деяких корпораціях є набагато вищими від витрат багатьох країн та сконцентровані в кількох секторах: у виробництві інформаційно-телекомунікаційного обладнання, в автомобілебудуванні, фармацевтиці та біотехнологіях. В десятку компаній – лідерів за обсягами інвестування у R&D, за версією журналу Fortune, входять: два автогіганти Volkswagen та Toyota, лідери IT-індустрії Intel, Microsoft та Google, Samsung та чотири компанії, пов'язані з медициною – Roche, Novartis, Johnson&Johnson та Merc. На R&D вони витрачають від 5 % до 20 % річної виручки, що в грошовому виразі становить 8 – 14 млрд. дол. [18].

Найбільш інноваційними багатонаціональними корпораціями світу, за версією Forbes і американської консалтингової компанії Innovator's DNA, є компанії Salesforce, Tesla, Motors, Amazon, (США), Shanghai Raas Blood Products (Китай), Netflix, Incyte Corporation (США), Hindustan Unilever Limited (Індія), Naver (Республіка Корея), Regeneron Pharmaceuticals (США).

Фахівці міжнародних інституцій підкреслюють важливість вкладу в інноваційний розвиток багатонаціональних компаній, які визначають рівень їх конкурентоспроможності на майбутнє. У Доповіді про світові інвестиції експертами ЮНКТАД був зроблений висновок, що багатонаціональні компанії посилюють інтернаціоналізацію досліджень та інновацій, все більше розміщуючи науково-дослідницькі підрозділи за межами країн базування, зокрема в країнах, що розвиваються, при цьому виконувани ними R&D набувають все більш глобального характеру [19].

Стійка позиція БНП в світовій економіці спирається на функції, які вони виконують – рух ресурсів і потужностей виробництва і торгівлі, стимулювання зростання і економічної ефективності, забезпечення зайнятості, посилення конкуренції на ринку та ін.

Важливим показником процесу глобалізації є прямі іноземні інвестиції, які завжди відігравали важливу роль в економіці країн, водночас в умовах глобалізації багатонаціональні підприємства та їхні прямі іноземні інвестиції залишаються однією з провідних форм міжнародного бізнесу, чинять значний вплив не лише на економіки країн, що приймають, а також на економіки країн базування. Прямі іноземні інвестиції залишаються одним з найбільш впливових чинників економічного розвитку, є засобом доступу до провідних технологій, управлінського досвіду, ноу-хау та ін. За даними ЮНКТАД, у 2020 р. світовий обсяг прямих іноземних інвестицій склав 859 млрд. дол. США, тоді як в 2019 р. він був на рівні 1,5 трлн. дол., що пов'язане з поширенням пандемії [15]. Таких низьких інвестиційних потоків, як відмічають експерти, не було з часів початку 1990-х років. Показники цього року на 30 % нижче навіть рівня 2009 р., коли світ знаходився в стані глобальної фінансової кризи [15].

Найбільш динамічні процеси в умовах розвитку глобалізації відбуваються у фінансовій сфері. Незважаючи на періодичні кризи, розвиток міжнародних ринків капіталу можна охарактеризувати як глобальні. Річна торгівля валютою приблизно у 80 разів перевищує світову торгівлю товарами, обороти на міжнародному фондовому і валютному ринках у десятки, а то і сотні разів перевищують торгові обороти. Зростають кількість і обсяги фінансових трансакцій, що здійснюються між різними суб'єктами міжнародних зв'язків. Якщо в 1978 р. щоденний обсяг трансакцій по зарубіжним валютам становив 15 млрд. дол. США, в 1992 р. – 880 млрд. дол. США, то зараз досягає 2 трлн. дол. США. Експорт капіталів у вигляді прямих інвестицій росте в 2 – 3 рази швидше, ніж світова торгівля. Підвищується швидкість та обсяги міжнародних фінансово-кредитних операцій, які майже в 40 разів перевищують масштаби світової торгівлі. Процентні ставки, курси валют та біржові ціни у різних країнах тісно пов'язані між собою, а глобальні фінансові ринки потужно впливають на економічні умови [12].

В останні двадцять років основою організаційної побудови багатьох секторів світового господарства стали глобальні ланцюжки створення вартості, які охоплюють виробничу, інституційну та організаційну структуру корпорацій, що організують своє виробництво у вигляді глобальних вартісних мереж (Global value chains – GVC). Відбувається подрібнення процесу створення вартості і

виділення все більш вузьких функціональних стадій, сегментів міжнародного виробництва товарів та послуг. Сьогодні вони функціонують як багатонаціональні мережеві структури, що закріплюють за кожною нацією лише частку процесу створення вартості. В глобальні ланцюги створення вартості включені сотні тисяч фірм майже всіх країн світу. Деякі країни вже відчули значний вплив фрагментації міжнародного виробництва, оскільки отримали додаткові переваги та розвинули свій експортний потенціал. Глобальні ланцюжки створення вартості спочатку охопили електроніку, ІТ індустрію, електротехнічну та автомобільну галузі та згодом фрагментація виробництва почала розповсюджуватися і на інші сектори виробництва товарів та послуг, зокрема, хімічну, фармацевтичну, машинобудівну промисловість, сектор бізнес послуг та фінансового сервісу. Фрагментація міжнародного виробництва суттєво змінила архітектуру світової економіки.

Системо утворюючим елементом глобальної економіки є глобальний ринок, який інтегрує національні регіональні і транснаціональні ринки і є механізмом урівноваження глобальної пропозиції товарів, послуг, факторів виробництва і глобального попиту. Глобальний ринок сприяє усуненню торгових бар'єрів між учасниками, гармонізації законодавства, в т.ч. по захисту прав інтелектуальної власності, розвитку інформаційно-рекламних технологій.

Отже, поступово відбувається перетворення світової економіки на глобальну, перехід на якісно новий етап її розвитку, якому притаманні такі основні функціональні блоки:

- глобальне виробництво;
- глобальна система просування товарів, послуг, сировини та обміну результатами інтелектуальної діяльності;
- глобальна фінансова система;
- глобальні ринки капіталів, праці, інформації, інновацій тощо.

При цьому політичні, науково-технологічні, економічні, екологічні, соціокультурні імперативи сучасного економічного розвитку мають значний вплив на формування підґрунтя для становлення глобальної економіки на основі таких чинників, як глобальна доступність ресурсів та інновацій, глобальний характер факторної мобільності, глобальна ринкова уніфікація та регуляторна гармонізація, глобальна індивідуалізація та корпоратизація, регіональна консолідація, синхронізація темпів та рівнів економічного розвитку в умовах циклічності і криз, глобальна соціалізація та політизація економічних взаємовідносин.

Важливим показником процесу глобалізації також є динаміка міжнародної міграції. Якщо 40 років тому щорічний ріст міжнародної міграції становив 70 млн. чол. на рік, то у 2020 р. кількість людей, що проживають за межами країни походження або громадянства, досягла 281 млн. чол., порівняно з 173 млн. в 2000 р. і 221 млн. в 2010 году. Оскільки кількість міжнародних мігрантів росла швидше ніж населення світу, частка міжнародних мігрантів в загальній чисельності населення світу збільшилась з 2,8 % в 2000 р. до 3,2 % в 2010 р. і до 3,6 % в 2020 р. [8]. Пандемія COVID-19 значно порушила всі форми

мобільності людей, включаючи міжнародну міграцію. Однак, тенденція росту міжнародної міграції збережеться в ХХІ столітті.

Важливим проявом глобалізації є поширення стратегічних альянсів при формуванні системи постійних зв'язків між підприємствами різних країн. При цьому найкращого результату в інноваційному розвитку досягають компанії, які ефективно використовують власні наукові ресурси при високій інтегрованості в глобальні дослідницькі та професійні мережі. Зокрема, важливу роль у розвитку інновацій відіграють стратегічні альянси, що посідають особливе місце в стратегіях високотехнологічних компаній для підвищення глобальної конкурентоспроможності з орієнтацією на багатфакторний синергетичний ефект при виході та закріпленні на висококонкурентних ринках технологічної продукції. Прикладом такої співпраці є реалізація спільних проектів компанії Samsung з компаніями Intel (розробка пристроїв оперативної пам'яті), Toshiba Thomson (DVD-плеєри й відеомагнітофони), Compaq Siemens (мікропроцесори), Cisco System (кабельні модеми) та ін.

В умовах глобалізації зростає роль глобальних міст, в яких концентрується науково-технологічний, фінансово-інвестиційний потенціал та креативний капітал, наука, освіта, культура. Загальний рівень глобальності (тобто впливу даного міста на людську цивілізацію) вимірюється по п'яти головних критеріях: рівень ділової активності, людський капітал, інформаційний обмін, культурний рівень та політична вага. За оцінкою журналу «Forbes», світовими лідерами за рівнем економічної могутності, ділового клімату, фінансових і інформаційних потоків, заробітної плати і доходів, за соціальними стандартами, рейтингами світових фінансових центрів за індексами GFCI (Global Financial Centres Index) і Синьхуа-Доу-Джонс, є Лондон, Гонконг, Нью-Йорк, Токіо, Чикаго та деякі інші.

Розвиток глобальної економіки супроводжується формуванням глобальних лідерів, які мають зростаючий вплив на світовий розвиток. Так, за оцінками Швейцарського федерального інституту технологій, 147 корпорацій контролюють майже 40 % всіх активів ТНК, а ядро з менше 1 % корпорацій фактично являють собою глобальну економічну гіперструктуру, яка контролює майже половину світової економіки.

Розвиток процесу глобалізації обумовив необхідність формування глобальної системи управління. Глобальна архітектура управління на різних рівнях об'єднує уряди країн, міжнародні організації, зокрема, ООН, Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Конференцію ООН з торгівлі і розвитку, Продовольчу і сільськогосподарську організацію ООН, Міжнародну організацію праці, Світову організацію торгівлі; країни Великої сімки, регіональні економічні і фінансові організації, багатонаціональні корпорації, неурядові організації, інститути громадянського суспільства для досягнення спільних цілей сталого розвитку, великі міста. До процесу глобального управління залучені також окремі видатні особи – вчені, Лауреати Нобелівської премії, відомі фінансисти і підприємці. Впливовими суб'єктами глобального управління стають глобальні мас-медіа і, особливо цифрові платформи, що якісно змінює глобальну фінансову архітектуру, яка динамічно набуває рис мережовості. В сучасних умовах відбувається формування нової

## **14 Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку**

фундаментальної тенденції глобального розвитку, коли транснаціональну, державну економічну і соціальну сферу регулює персоніфікована корпоративна влада – глобальні олігополії в промисловому, банківському, інвестиційному, страховому, телекомунікаційному бізнесі, а також економісти і політики, які здійснюють суттєвий вплив на уряди, міністерства фінансів, міжурядові організації та ін.

Отже, сучасну хвилю глобалізації характеризують переміщення з країни в країну потоків товарів і послуг, капіталу і людей, а глобальні системи комунікацій і інформації, діяльність міжнародних економічних і фінансових організацій і корпорацій утворюють тканину глобальної економіки, у яку в більшій чи в меншій мірі вплітаються усі без винятку національні економіки.

Глобалізація розуміється, з одного боку, як об'єктивний і закономірний процес, а з іншого – як процес, який розвивається під тиском економічно могутніх держав, особливо БНК, з метою реалізації своїх інтересів в глобальному середовищі.

Водночас дослідження сучасного процесу глобалізації свідчить, що глобальна економіка не є економікою планетарного масштабу, тобто вона не охоплює всі економічні процеси, території і людей, хоча і має вплив на все людство. На сегментарний характер глобальної економіки вказує багато зарубіжних дослідників. Зокрема, М. Кастельс, фахівець в галузі інформаційного суспільства, відзначає, що «незважаючи на планетарний ефект від глобальної економіки, її існування і форми торкаються лише окремих сегментів й економічних структур, країн і регіонів пропорційно конкретному положенню країни чи регіону в міжнародному поділі праці» [6].

Для виміру поширення глобалізації міжнародними організаціями розроблені кількісні показники. Одним з таких є Індекс рівня глобалізації країн світу (KOF Globalization Index) – комбінований показник Швейцарського економічного інституту (KOF Swiss Economic Institute), що дозволяє оцінити масштаб інтеграції країни у світовий простір. За останніми даними, першу десятку в рейтингу складають Швейцарія, Нідерланди, Бельгія, Швеція, Велика Британія, Австрія, Німеччина, Данія, Фінляндія, Франція [9].

Вже зараз стає очевидним, що глобальна економіка характеризується фундаментальною асиметрією між країнами за рівнем їхньої інтеграції, конкурентному потенціалу і частці вигод від участі у глобальних процесах. Водночас одним з позитивних наслідків глобалізації є ріст можливості багатоваріантності в реалізації національних інтересів держав-членів світового співтовариства.

Дослідження наслідків процесу глобалізації, у тому числі транснаціоналізації виробництва, посилення фінансових і інвестиційних потоків, товарів і послуг, дозволяє відмітити низку позитивних тенденцій у світовому розвитку, зокрема:

– дерегуляція і зростаюча гнучкість міжнародних ринків стимулювали економічне зростання і підвищення рівня життя населення країн світу, суттєве розширення асортименту доступних споживчих товарів. Причому, найбільш бідні країни, з врахуванням їх більш низького вихідного рівня, росли швидше;

– зростання обсягів іноземних інвестицій внаслідок поширення багатонаціональних корпорацій, особливо в країнах, що розвиваються, підштовхувало приймаючі країни до модернізації, пов'язаної з пристосуванням форм масового виробництва до місцевої специфіки, просуванням техніки і технології Заходу в нові соціокультурні регіони, впровадженням нових форм управління, культури виробництва, менеджменту;

– поширення новітніх технологій сприяло освоєнню нових засобів комунікацій та включенню країн в глобальну економіку. Особливо динамічно поширюється цей процес в країнах, що розвиваються, де спостерігається значне зростання числа користувачів Інтернету;

– внаслідок економічного зростання та поширення багатонаціональних корпорацій у світі було створено мільйони робочих місць, що сприяло зростанню попиту на освіту і підвищення кваліфікації, стимулювало зростання попиту на товари і послуги внаслідок росту доходів, а отже стимулювало ріст виробництва;

– глобалізація спричиняє глибоку трансформацію всієї системи соціальних зв'язків людини, розкріпачує особистість та дає можливість вибору життєвої стратегії. На думку вчених, глобалізація – принципово новий ресурс росту і розвитку, що відкриває перед людиною безпрецедентні можливості самореалізації. Серед основних соціальних наслідків глобалізації можна виділити наступні:

– поширення інформації в раніше закритих суспільствах і зменшення почуття ізоляції, яке гостро відчувалося в країнах, що розвиваються;

– збільшення тривалості життя у багатьох народів світу внаслідок розвитку системи охорони здоров'я і підвищення добробуту і якості життя;

– розвиток людського капіталу, особливо доступ до знань, найбільш помітні ці процеси в країнах, що розвиваються, де масштаб на порядок вище можливостей навіть найбагатших жителів будь-якої країни сто років тому.

Виходячи з нових умов розвитку світового господарства і вимог забезпечення міжнародної конкурентоспроможності, кожна країна розробляє і реалізує свою власну економічну стратегію, в якій комбінуються різні чинники економічного росту – природні, виробничі і людські ресурси, інтелектуальний і креативний капітал, а також науковий і технологічний потенціал. В умовах глобалізації та формування засад інформаційного суспільства ключовим фактором економічного зростання стає розвиток на основі інновацій. В нових умовах розвитку мобілізація нових джерел зростання і використання можливостей, що надаються глобальними інноваціями, стають пріоритетом для всіх країн. Саме інноваційний процес, в якому задіяні інтелект, досвід, знання, цінності, дозволяє багатьом країнам використовувати ці переваги та забезпечувати високі показники в глобальній конкуренції.

Показовим є досвід низки країн світу, де в основу політики формування сучасної моделі економіки було покладено процеси розвитку інновацій, зростання експорту за рахунок процесів транснаціоналізації, внаслідок чого країни включені в міжнародний рух капіталу, у процес ввезення та вивезення прямих, портфельних і позичкових капіталовкладень. В багатьох країнах вони



поєднувалися з ринковими реформами та соціально-економічними перетвореннями та завдяки ефективному використанню ресурсної бази та глобалізаційних факторів набули шансу стати вже в недалекому майбутньому новими світовими центрами економічної, технологічної і фінансової влади. Серед цих країн – низка нових індустріальних країн Азії, зокрема, Республіка Корея, Гонконг (Китай), Сінгапур, Індонезія, Малайзія, Філіппіни, В'єтнам, де найбільш яскраво проявився вплив глобалізації.

Найперше, країни досягли значних успіхів в розвитку інновацій. Так, за Інноваційним індексом від Bloomberg у 2020 р. до п'ятірки лідерів, крім Німеччини, Швейцарії та Швеції увійшли Республіка Корея, яка шість років поспіль очолювала рейтинг, та Сінгапур [5].

Розвиток новітніх технологій в цих країнах сприяв формуванню експорто орієнтованої моделі. Так, до двадцятки країн-найбільших експортерів світу входять Республіка Корея, Гонконг (Китай), Сінгапур. Важливо і те, що в цих країнах зростає частка високотехнологічної продукції. У 2020 р. перше місце в списку експортерів високотехнологічних товарів посів Китай (733 млрд. дол.), за яким слідує Європейський союз (316,1 млрд дол. США), США (207,4 млрд дол. США) і Республіка Корея (137,8 млрд дол. США) [3].

Розвиток економіки країн на основі реалізації інноваційної моделі мав вплив на соціальний розвиток, що знайшло прояв у зростанні ВВП на душу населення, підвищенні індексу людського розвитку (Сінгапур входить до десятки світових лідерів за цим показником), росту доходів населення і інвестицій у розвиток освіти, подоланні бідності та нерівності. Так, розвиток інновацій та зростання на його основі економіки країн сприяв значному зростанню ВВП на душу населення, який у 2020 р., за даними МВФ, склав у Республіці Корея – 44621 тис. дол, Сінгапурі – 97057, Малайзії – 27402, Гонконгу – 59520, для порівняння: в найбагатшій країні світу США – 63416 дол. США [11].

Оцінюючи вплив процесу глобалізації на світовий розвиток, лауреат Нобелівської премії з економіки Дж. Стігліц відмічав, що відкриття ринків для міжнародної торгівлі допомогло багатьом країнам здійснити набагато більш швидке економічне зростання, ніж це могло бути в іншому випадку. Стимульований експортом ріст був центральним пунктом промислової політики, що збагатив значну частину країн Азії і суттєво покращив життя мільйонів людей. Завдяки глобалізації збільшилась тривалість життя у багатьох народів світу, підвищився їх життєвий рівень [12].

В цілому глобальні ринки, глобальні технології, глобальні ідеї і глобальна солідарність можуть збагатити життя людей в усіх країнах та значно розширити можливості вибору. Ріст взаємозалежності між людьми стимулює формування спільних цінностей і сприяння розвитку людини в глобальному масштабі.

В умовах глобалізації вихід людської діяльності за національні межі і створення транснаціональних форм її організації веде до кардинальних змін умов буття індивідів, соціальних груп і громад, народів і держав, що веде до формування глобального співтовариства, у рамках якого існуючі національно-державні утворення виступають у якості більш-менш самостійних структурних

одиниць. Це суспільство одержало назву мегасуспільства. Таким чином відбувається становлення єдиного взаємозалежного і взаємопов'язаного світу. Великі і малі людські спільноти все сильніше впливають одна на одну, долі жителів планети все тісніше і міцніше пов'язані між собою.

Відмічаючи позитивні сторони процесу глобалізації, необхідно враховувати нові проблеми і протиріччя, породжені цим процесом.

Найперше, разом з ростом взаємозалежності країн зростає і їх взаємна вразливість, що загострює проблеми національної економічної, соціальної і воєнної безпеки. В нинішніх умовах характерним стає більш швидке і масштабне поширення кризових явищ у світовій економіці, що виразно продемонстрували світова фінансова криза в 1997 – 1999 рр., а також глобальний економічний спад 2001 – 2002 рр. та світова фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. Зростає загроза міжнародного тероризму, відмічається швидке поширення нових небезпечних хвороб, зокрема, зараз світ переживає пандемію COVID-19. Поява все більш витончених комп'ютерних вірусів загрожує збоями в роботі глобальних комп'ютерних систем. Різниця в релігійній і культурній ідентифікації є джерелом напруженості між країнами і народами. Суперництво націоналістичних устремлінь створює загрозу колективній безпеці.

Технологічний прогрес, структурні зрушення, конкуренція на ринку праці загострюють проблему безробіття, що характерно не лише для країн, що розвиваються, а й для розвинених країн світу. Внаслідок цього можливості прискореного росту і підвищення рівня життя, закладені в глобалізації, можуть залишитися нереалізованими. В нових умовах розвитку виникає необхідність враховувати соціальні аспекти процесу глобалізації, особливо при розробці міжнародних правил, норм і політики управління світовою економікою.

Глобальна економіка характеризується фундаментальною асиметрією у розвитку країн. Суттєва різниця в потенціалі учасників і нерівність стартових можливостей в глобальному світі ведуть до посилення нерівномірності соціально-економічного розвитку різних регіонів світу, країн і народів. Звичайно, це протиріччя мало місце і раніше, але глобалізація значно прискорює і загострює цей процес. Зараз спостерігається нерівномірність країн за рівнем їх інтеграції, конкурентному потенціалу і частці вигод від економічного зростання. З одного боку, виділяється невелика група країн з високим і середнім рівнем цивілізаційного розвитку (країни ОЕСР), а з іншого – велика кількість країн, що розвиваються, які знаходяться на початкових стадіях індустріальної і науково-технічної цивілізації.

Зараз розвинені країни світу зосередили значний промисловий, науковий і гуманітарний потенціал. Вони стали лідерами світового розвитку, зумівши виробити технологічно унікальний продукт на базі інформаційних, наукових і заснованих на знаннях інноваціях. Оскільки економічний прогрес визначається інноваціями, примножують багатство розвинені країни. Особливість сучасного розвитку в тому, що технологічні новації, що становлять основу національного багатства і економічного розвитку постіндустріальних держав, не можуть бути ефективно ні вироблені, ні скопійовані, а в деяких випадках навіть використані в рамках індустріальних чи аграрних суспільств; водночас лише на основі таких

новацій можливий поступальний розвиток. Отже, глобалізація відриває нерівні перспективи розвитку для країн і регіонів світу. Для країн Заходу, що володіють могутнім науковим і інтелектуальним капіталом, вона відкриває унікальні можливості динамічного розвитку, а для багатьох країн, що розвиваються, – потенційну загрозу занепаду і деградацію, небезпеку посилення залежності від розвинених країн в результаті поглиблення залежності на базі новітніх технологій. В цьому криється найважливіша з причин розширення розриву між розвиненими країнами Заходу і рештою держав світу, що намітилася останнім часом [17].

Таким чином, глобалізація торкається всіх областей громадського життя, включаючи економіку, політику, міжнародні відносини, соціальну сферу, культуру, екологію, безпеку й ін., вносить значні корективи в подальші перспективи розвитку усього світового співтовариства. Глобальні проблеми відображають суттєві негаразди, що охоплюють економічну, енергетичну, демографічну, соціальну, екологічну та інші сфери людського існування. Вони зачіпають людське життя не лише в певних регіонах світу, а мають планетарний характер.

Для вирішення глобальних проблем світова спільнота вживає скоординовані заходи. Одним з важливих міжнародних документів є «Цілі сталого розвитку» – ключові напрями розвитку країн, що були ухвалені на Саміті ООН зі сталого розвитку, на період від 2015 до 2030 року і нараховують 17 Глобальних цілей, яким відповідають 169 завдань. Офіційний документ Генеральної Асамблеї ООН «Перетворення нашого світу: Порядок денний в області сталого розвитку на період до 2030 року» (Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development), від 25 вересня 2015 року, оголошує новий план дій, метою якого є виведення світу на траєкторію сталого та життєстійкого розвитку [14].

Тільки керований і регульований процес глобалізації економіки може сприяти росту добробуту і рівності для більшості народів світу. Тільки установлення світового порядку, заснованого на праві, на діалозі культур, утвердженні миру і толерантності, може сприяти зближенню цивілізацій.

## **1.2. Особливості міжнародної спеціалізації та виробничого кооперування в умовах глобалізації**

© Литвин О. Є.

*канд. екон. наук, доцент,*

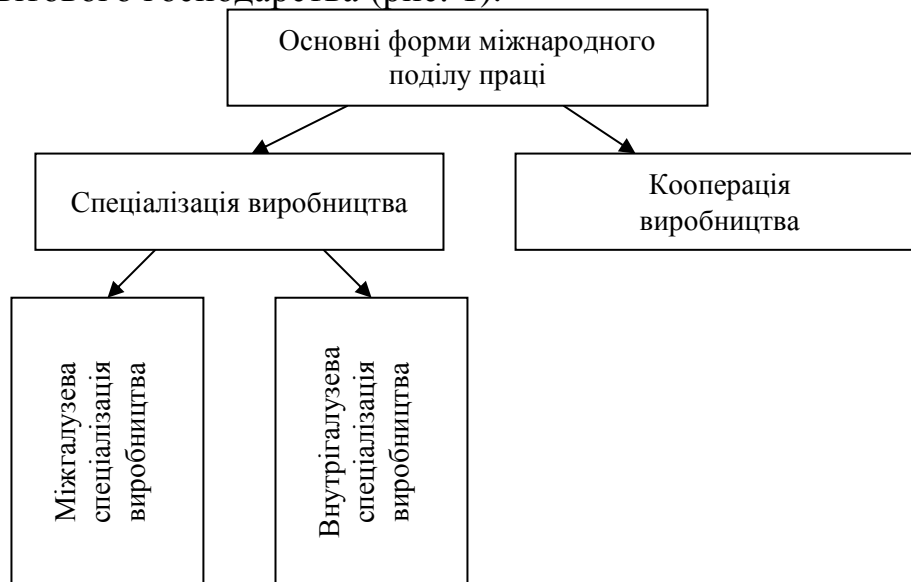
*Університет банківської справи, Львів, Україна*

© Семенець І. В.

*Університет банківської справи, Львів, Україна*

Глобалізація господарського життя – як феномен ХХІ сторіччя характеризується якісними змінами у характері міжнародного поділу праці. Традиційні форми поділу праці між країнами доповнюються інтеграційними процесами та діяльністю транснаціональних корпорацій. Зазначені тенденції у розвитку міжнародного поділу праці і створюють

передумови для глобалізації виробничої інфраструктури [10]. Разом з тим, сучасні напрями розвитку та поглиблення міжнародного поділу праці базуються на традиційних формах – міжнародній спеціалізації та міжнародному кооперуванні [14], які є основою для подальшої інтернаціоналізації господарського життя країн через розвиток інтеграційних процесів у різних регіонах та транснаціоналізацію діяльності сучасних суб'єктів світового господарства (рис. 1).



**Рис. 1. Основні форми міжнародного поділу праці**

*Джерело: [7]*

Міжнародна спеціалізація виробництва це така форма міжнародного поділу праці, яка орієнтує галузі, підгалузі, окремі технологічні процеси підприємств національних господарств на випуск однорідної продукції понад внутрішні потреби [7]. Розрізняють два напрями спеціалізації: виробнича та територіальна. В свою чергу виробничу спеціалізацію підрозділяють на: міжгалузєву, внутрішньогалузєву та спеціалізацію окремих компаній.

Виділяють такі етапи розвитку міжнародної спеціалізації:

– 30-ті роки ХХ ст. (переважний розвиток міжнародної міжгалузєвої спеціалізації. Так, приміром, країни з розвинутою економікою спеціалізувалися на виробництві продукції обробних галузей, а країни, що розвиваються – на продукції добувних галузей);

– 1950 – 1960-ті рр. (провідні позиції міжгалузєвої спеціалізації, проте, тільки на рівні первинних галузей (автомобіле- та транспортобудування, виробництво взуття, синтетичних барвників, годинників та ін.);

– в 1970 – 1980-ті рр. (розвиток внутрішньогалузєвої спеціалізації і відповідного міжнародного обміну товарами аналогами, поява та вагоме значення подетальної та технологічної спеціалізації) [2, с. 13].

Останнім часом отримала розвиток спеціалізація з виробництва комплектного обладнання, спорудження виробничих підприємств «під ключ». На сьогодні у світовому господарстві розрізняють три форми спеціалізації: предметну, яка передбачає спеціалізацію на виробництві продукції певного

## **20 Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку**

роду; подетальну – спеціалізацію на виробництві окремих частин чи комплектів продукції; технологічну або стадійну – спеціалізацію на виконанні окремих операцій або технологічних процесів [3, с. 39 – 40]. У світовій практиці за предметної спеціалізації країни виготовляється і вивозиться на світовий ринок завершений виріб. За подетальної спеціалізації виготовляються певні складові готових виробів (напівфабрикати). Технологічна спеціалізація – це поділ єдиного технологічного процесу на окремі стадії між підприємствами різних країн [15].

Участь країн у міжнародній спеціалізації виробництва дозволяє їм відносно повно та економно використовувати свій потенціал продуктивних сил. Поглиблення спеціалізації та її розвиток забезпечує державам усунення від завдання створення, неадекватних національним можливостям, галузей і концентрацію зусиль на виробництві певних видів продукції. Так, наприклад, міжнародний товарообмін в ЄС наприкінці 90-х років більше ніж на 60 % [19] був представлений внутрішньогалузевою спеціалізацією, яка складалася із обміну готовими виробами аналогічного призначення і торгівлі вузлами, деталями, складовими конкретного готового виробу. Останній напрям являє собою вже поділ виробничого процесу, і саме він найбільше застосовується у високотехнологічних та наукомістких сферах, саме у виробництві телекомунікаційного, транспортного та загального машинобудівного обладнання. Отже, в умовах подальшої інтеграції міжнародна спеціалізація виробництва, як сучасна форма міжнародного поділу праці, створює об'єкти міжнародної виробничої інфраструктури [11].

На основі міжнародного поділу виробничого процесу стало розвиватися й міжнародне виробниче кооперування. В. П. Воронін відзначає, що «...за економічною природою міжнародна кооперація – це виробнича сила, яка дозволяє досягти поставленого суспільного корисного результату в області виробництва, наукових досліджень, реалізації при найменших витратах праці, порівняно з тими, які необхідні для досягнення того ж результату при умові якщо учасники діють окремо» [3, с. 13]. В. Д. Базилевич вважає, що міжнародна кооперація виробництва – це форма організації спільного або взаємоузгодженого виробництва, в якому приймають участь дві та більше країн [5].

Також науковці відзначають, що у міжнародній виробничій кооперації ресурси виробництва об'єднуються в єдиний організаційно-технологічний процес, при здійсненні якого у міжнародному масштабі передбачається укладання відповідних контрактів та угод, котрі регламентуватимуть виробничо-технічні та торгово-економічні питання, а також розробка адекватних форм і методів співробітництва.

В світовому господарстві види кооперування класифікують за різними ознаками:

- за видами – економічне, виробниче, науково-технічне, у сфері збуту та ін.;
- за стадіями – передвиробниче, виробниче, комерційне;
- за методами, що використовуються – створення спільних програм підприємств, договірної спеціалізація;

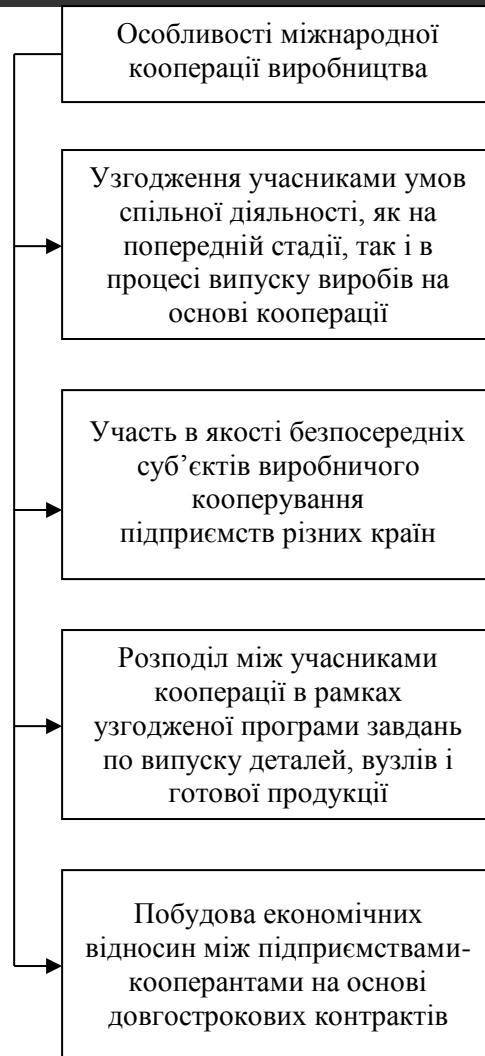
- за структурою зв'язків – внутрішньо-фірмове, внутрішньо і міжгалузеве, горизонтальне, вертикальне, змішане;
- за територіальним охопленням – між двома і більше країнами, в межах регіону, міжрегіональне, всесвітнє;
- за кількістю суб'єктів – дво- і багатостороннє;
- за кількістю об'єктів – дво- і багатопредметне.

До основних форм кооперування відносять:

- здійснення спільних програм, які реалізуються у формі підрядного кооперування – виконавець виконує певні доручення замовника з виробництва або організація спільного виробництва, тобто учасники об'єднують власні ресурси (фінансові, матеріальні, трудові, науково-технічні тощо) і кожний несе відповідальність за виконання певної частини виробу;
- договірну спеціалізацію, щоб уникнути дублюванню виробництва та конкуренції між учасниками (кожен відповідає за окремий кінцевий продукт);
- створення спільних підприємств, що передбачає пайову участь, спільне управління підприємством, відповідальність щодо ризику, поділу прибутку та ін. [8].

Однією з причин розвитку міжнародного виробничого кооперування є тенденція капіталомісткості випуску нової продукції, що потребує великих фінансових засобів. Міжнародна спеціалізація і кооперування виробництва скорочують час налагодження виготовлення нових товарів і знижують їх капіталоемність. Так, за даними ЄЕК ООН, міжнародні угоди про технічне співробітництво, обмін вузлами і деталями на основі кооперування в середньому приблизно на 14 – 20 місяців зменшують терміни налагодження виробництва нових видів виробів порівняно з організацією його власними силами, а також на 50 – 70% знижують вартість освоєння виробництва. Окрім цього, кооперування дає можливість досягнути більш як 90 % рівня якості продукції іноземного партнера, тоді як освоєння закордонної технології власними силами дозволяє забезпечити лише 70 – 80% даного показника [17]. Це обумовлено тим, що міжнародне кооперування розширює можливості більш комплексного, тривалішого і мобільнішого використання різноманітних виробничих ресурсів. При цьому виникає значна економія завдяки новим технічним та управлінським рішенням на базі передових зарубіжних розробок (рис. 2).

Міжнародне виробниче кооперування не тільки підвищує продуктивність праці, але і допомагає реалізувати великомасштабні інфраструктурні проекти, які практично неможливо виконати без поєднання зусиль підприємств кількох країн. До таких проектів відноситься будівництво великих промислових об'єктів, що реалізуються в усіх регіонах світу. Так, прокладання під Ла-Маншем залізничного тунелю, який був урочисто відкритий у травні 1994 р. англійською королевою і французьким президентом, було здійснено за допомогою співробітництва будівельних фірм Великобританії та Франції. Таких прикладів успішного виконання проектів існує надзвичайно багато.



**Рис. 2. Особливості міжнародної кооперації виробництва**

*Джерело: [9]*

Отже, до переваг міжнародного кооперування можна віднести:

- інтегрування інновацій за допомогою ринкових методів, зокрема дослідження, розробки, виробництва, збуту;
- підвищення динаміки інновацій та конкуренції, сприяння прискоренню НТП;
- зменшення інвестиційних та науково-технічних витрат, порівняно з новим виробництвом, зниження витрат поточного виробництва, проявляючи цим ефект економії, що відображається на стані національної економіки;
- інтенсифікацію сучасної підприємницької діяльності.

Отже, міжнародна спеціалізація і кооперування (кооперація) виробництва – це нерозривні поняття, які обумовлюють один одного та суспільні явища, що носять складний і суперечливий характер. Міжнародна спеціалізація є більш широкою економічною категорією порівняно з міжнародним кооперуванням і однією зі сторін та одночасно головних форм прояву міжнародного поділу праці. У свою чергу, міжнародне кооперування ґрунтується на спеціалізації виробництва, що відбиває інший бік і іншу основну форму міжнародного поділу праці.

Загалом міжнародна спеціалізація та виробнича кооперація є формами зовнішньоекономічних зв'язків підприємств, які спеціалізуються на виготовленні окремих товарів [11]. Виробнича кооперація ґрунтується на поділі національного господарства на галузі, підгалузі, а також на спеціалізації (на виділенні в окремі виробництва частин готових продуктів і стадій технологічного процесу) на випуску однорідних виробів, деталей, напівфабрикатів, вузлів та іншої продукції виробничого призначення, технологічно взаємопов'язаних і необхідних для виготовлення кінцевої продукції. В юридичному сенсі виробнича кооперація є формою довготривалих і стійких зв'язків між самостійними господарюючими суб'єктами (які спільно виготовляють певну продукцію відповідно до спеціалізації їх виробництва) [1], що здійснюються на підставі укладання договорів (контрактів) між ними згідно з чинним законодавством, міжурядовими угодами тощо.

Конкретні форми реалізації відносин виробничої кооперації визначаються специфікою галузей промисловості, техніки і технологій виробництва. Наприклад, у машинобудівній промисловості кооперування охоплює зв'язки у формі поставок головному заводу окремих деталей, вузлів, заготовок кінцевого виробу. В разі кооперування між підприємствами машинобудування і хімічної галузі промисловості перші одержують поставки лаків, фарб, мастил та інших продуктів хімії.

Відносини міжнародної спеціалізації та виробничої кооперації тісно сполучені з конкуренцією, що справляє різні ефекти як на розвиток пов'язаних виробництв, так і на компанії-конкуренти [11]. Наприклад, у країнах, що мають слабкі порівняні переваги, конкуренція може спричинювати гальмування розвитку тих видів виробництв, які функціонують тільки за умов міжнародної спеціалізації та кооперації.

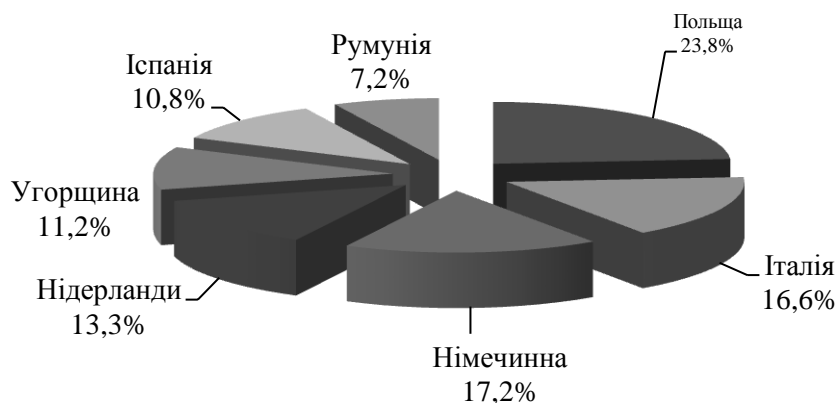
Оцінити масштаби міжнародної спеціалізації та виробничої кооперації України з ЄС доволі складно з огляду на нерозробленість методики статистичних спостережень [12]. В ідеалі емпіричною основою їх дослідження мали б бути дані, наприклад, митної статистики торгівлі, згруповані за ознаками кінцевого використання товарів відповідно до Класифікації за широкими економічними категоріями [21]. Класифікація дозволяє групувати товари за ознаками видів кінцевого використання, тобто виокремлювати первісні продукти для промисловості (сировинні та оброблені), капітальне обладнання (власне обладнання і приладдя), споживчі товари тощо. За наявності даних, згрупованих таким чином, обсяги міжнародної спеціалізації та виробничої кооперації України з ЄС можна було б оцінити шляхом підсумовування даних про торгівлю товарами, призначеними для виробничого використання, за винятком споживчих товарів [20].

На жаль, зазначену Класифікацію не було адаптовано органами статистики для національних цілей. Тому в дослідженні використовуються загальні дані Держстату про товарну структуру зовнішньої торгівлі України з ЄС.

У 2019 р. Європейський Союз був головним торговельним партнером України: питома вага торгівлі товарами та послугами з ЄС склала 40,1 % від загального обсягу торгівлі України (високим цей показник був лише 2003 р. –



38 %). Таку ситуацію можна пояснити зростанням реального експорту [7]. Експорт товарів з України до ЄС збільшився та становив 2019 р. 20,8 млрд. дол. Найвище значення цього показника зафіксовано тільки у 2012 р. Основними країнами-партнерами ЄС в експорті товарів стали: Польща (15,9 % від загального обсягу експорту до країн ЄС), Італія (11,1 %), Німеччина (11,5 %), Нідерланди (8,9 %), Угорщина (7,5 %), Іспанія (7,2 %), Румунія (4,8 %) (рис. 3).



**Рис. 3. Основні країни-партнери ЄС в експорті товарів, %, 2019 р.**

*Джерело: [16]*

Найбільше зріс експорт товарів з України у 2019 р. порівняно з 2018 р. до таких країн ЄС як Нідерланди (на 11,3 %), Іспанія (5,9 %), Німеччина (4,5 %) та Румунія (4,3 %). Найбільші поставки товарів до країн ЄС у відсотках до загального обсягу регіону за підсумками 2019 р. здійснювали Закарпатська область (94,2 %), Волинська (76,7 %), Львівська (78,4 %), Рівненська (73,5 %), Тернопільська (70,1 %) та Чернівецька (68,6 %) [16].

Важливість співробітництва з ЄС зростає не лише для економіки країни в цілому, а й для виробників окремих товарів. Кількість українських компаній, які здійснюють експорт товарів до держав-членів ЄС постійно зростає. Так, якщо у 2014 р. експорт до ЄС здійснювали 10 002 компанії, у 2017 р. їх кількість значно зросла і склала 14 136 компаній, а за результатами 2018 р. – 14 715 компаній. У 2019 р. – 14 545 компанії здійснювали експорт до держав-членів ЄС [12].

Якщо у 2013 р. 30 % експорту України до ЄС припадало на товари, для яких ЄС був домінантним ринком (туди спрямовувалось понад 75 % загального їх експорту) [12], то у 2019 р. ця частка сягнула 39 % [11]. Це пов'язано зі скороченням поставок товарів, частка яких у загальному експорті становила менше 25 %). У структурі експорту найбільшу частку займали чорні метали (15,2 %), зернові культури (12,7 %), електричні машини та устаткування (11,1 %). У порівнянні з показниками 2018 р., експорт зернових зріс на 18,2 %, тоді як металів – знизився на 15,3 %, машин та устаткування – на 2,6 % [16].

Взаємна торгівля сільськогосподарською продукцією між Україною і Європейським Союзом майже на 18 % перевищила рекордний показник 2018 р. і вперше сягнула позначки у 10,6 млрд. дол. У структурі експорту 2019 р. продукти рослинного походження склали 12,9 млрд. дол. (58,3 % вартості експорту сільськогосподарських товарів). Порівняно із 2018 р. значення цього показника зросло на 30,6 %. Частка зернових становила – 43,5 %, насіння –

11,6 %. Частка жирів та олії склали у структурі експорту 21,4 % (4,7 млрд. дол.). Порівняно із 2018 р. значення цього показника зросло на 5,3 %.

Частка готових продуктів складала 14,5 % вартості в експорті сільськогосподарської продукції (3,2 млрд. дол.). Порівняно із 2018 р. значення цього показника зросло 6,7 %. Основними статтями експорту готової продукції стали експорт залишків та відходів харчової промисловості, частка яких складала 6,7 % від загального обсягу експорту продукції сільського господарства. Частка експорту тварин та продуктів тваринного походження становила 2019 р. 5,8 % (1,2 млрд. дол.). Значення цього показника було найменшим в загальному експорті продукції сільського господарства України. Основними статтями експорту товарів тваринного походження 2019 р. стали м'ясо та їстівні субпродукти (3,2 % від загального експорту продукції сільського господарства), молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед (2,05 % від загального експорту продукції сільського господарства) [16].

Частка дерева та виробів з деревини у структурі експорту складала 4,8 %. Це на 3,8 % менше, ніж у 2018 р. За період з січня по вересень 2019 р. Україна експортувала в країни Євросоюзу в 2,7 раз більше равликів, ніж за весь попередній рік. Станом на вересень 2019 р. українські виробники експортували до Європи 248 тонн равликів українського виробництва. Експорт цієї продукції за весь 2018 р. склав всього 93 тонни. Зростання експорту пов'язано зі збільшенням кількості підприємств, які експортують равликів у країни ЄС. Якщо у 2018 р. їх було 5, то в поточному таке право мають 17 компаній [18].

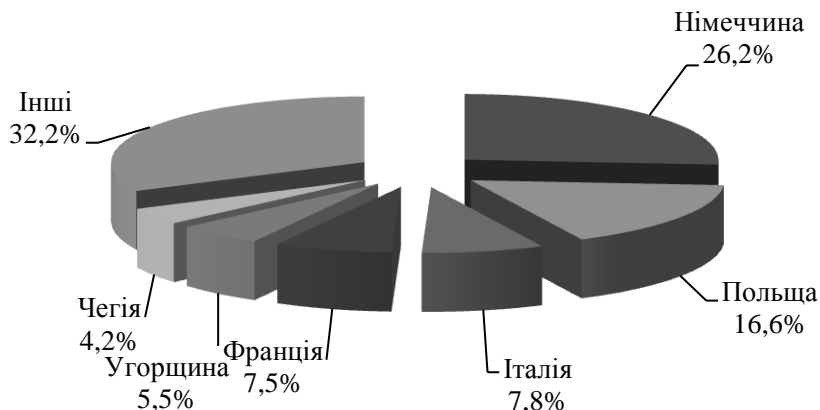
Частка споживчих товарів в експорті до країн ЄС має, також, тенденції до зростання і впродовж 2018 – 2019 рр. її рівень досяг 13 % порівняно з 9 % у 2013 р. У 2019 р. Україна експортувала до ЄС 357 видів нових товарних позицій, таких як: вершкове масло, конвеєри для підземних робіт, руди та концентрати рідкісних металів, порошок магнію, транспортні засоби для пересування снігом, машини для текстильної промисловості та лікарські засоби із вмістом антибіотиків.

Імпорт товарів з країн ЄС до України у 2019 р. становив 25012,2 млн. дол. і збільшився порівняно з 2018 р. на 7,7 %. Найбільшими поставниками імпортованих товарів серед країн ЄС були Німеччина – 23,9 % від загального обсягу імпорту. Основними статтями став імпорт механічних машин, мінеральних палив, нафти і продуктів її перегонки, засобів наземного транспорту, крім залізничного. Частка Польщі складала – 16,4 %. Основними статтями став імпорт механічних машин, мінеральних палив, нафти і продуктів її перегонки, пластмаси, полімерних матеріалів. Частка Італії – становила 8,3 %. Основними статтями став імпорт механічних машин, фармацевтичної продукції, електричних машин. Обсяг імпорту з Франції склав 6,6 %.

Основними статтями став імпорт різноманітної хімічної продукції, мінеральних палив, нафти і продуктів її перегонки, засобів наземного транспорту, крім залізничного. З Угорщини, частка якої у загальному обсязі імпорту складала 5 % поставлялися електричні машини, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, пластмаси, полімерні матеріали. Частка Чехії – 4,7 % (механічні машини, електричні машини, засоби наземного транспорту, крім залізничного), Литви – 4,6 % (засоби наземного транспорту, крім залізничного,

**26 Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку**

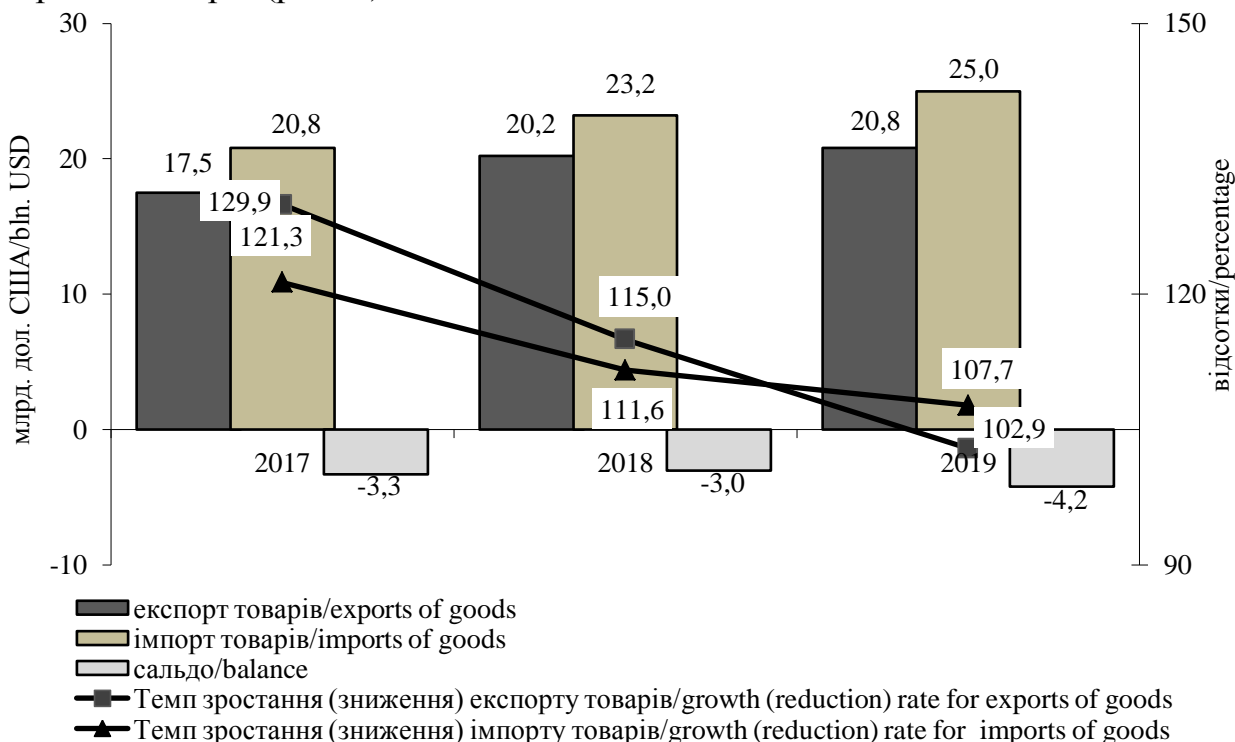
палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні машини) (рис. 4). Порівняно з 2018 р. обсяг імпорту товарів до України збільшився у 2019 р. з Литви (на 17,4 %), Чехії (4,3 %), Польщі (4,3 %), Франції (3 %).



**Рис. 4. Основні країни-партнери ЄС в імпорті товарів, %, 2019 р.**

Джерело: [16]

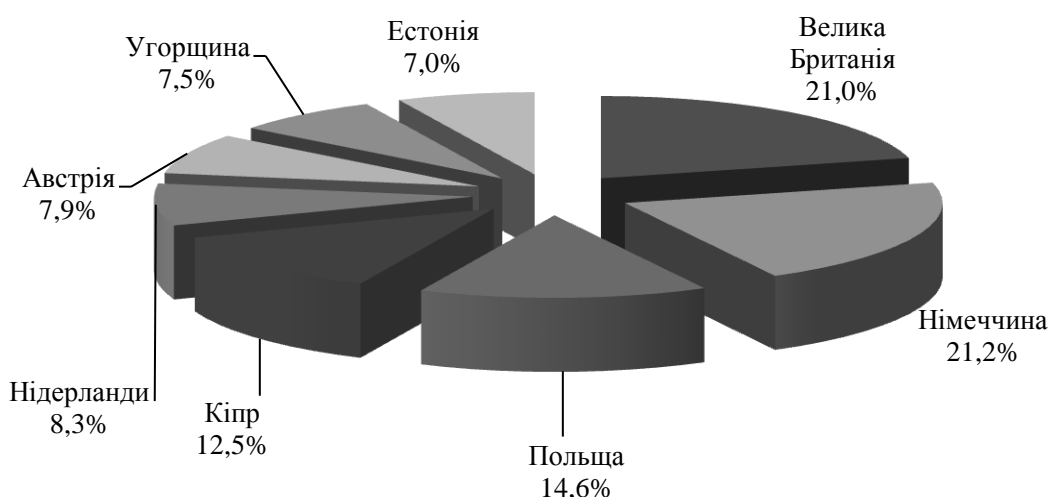
Найбільше товарів із країн ЄС імпортувалося до Тернопільської області (82,0 %), Львівської (70,8 %), Закарпатської (62,0 %), Волинської (60,3 %), Чернівецької (57,8 %), Івано-Франківської (56,2 %) та Хмельницької (55,8 %). У структурі імпорту з країн ЄС найбільшу частку становили реактори ядерні, котли, машини – 13,3 %, засоби наземного транспорту, крім залізничного – 13,0 %, та енергетичні матеріали – 10,8 %. Незважаючи на таку позитивну динаміку, сальдо зовнішньої торгівлі товарами протягом 2017 – 2019 рр. залишалося в Україні від’ємним, що пояснюється збільшенням споживання імпортованих товарів (рис. 5).



**Рис. 5. Динаміка зовнішньої торгівлі України товарами з країнами ЄС, 2017 – 2019 рр.**

Джерело: [16]

Експорт послуг з України до країн ЄС 2019 р. становив 4468,9 млн. дол. і збільшився порівняно з 2018 р. на 10,9 %. Найбільшу частку в експорті займали транспортні послуги (30,9 %) та послуги у сфері телекомунікацій (23,1 %). Основними споживачами послуг були Великобританія – 13,5 % від загального обсягу експорту послуг до країн ЄС (транспортні послуги, послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні, ділові, послуги з перероблення матеріальних ресурсів), Німеччина – 13,6 % (послуги з перероблення матеріальних ресурсів, транспортні послуги, послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні, ділові), Польща – 9,4 % (послуги з перероблення матеріальних ресурсів, транспортні послуги, послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні, ділові) (рис. 6).

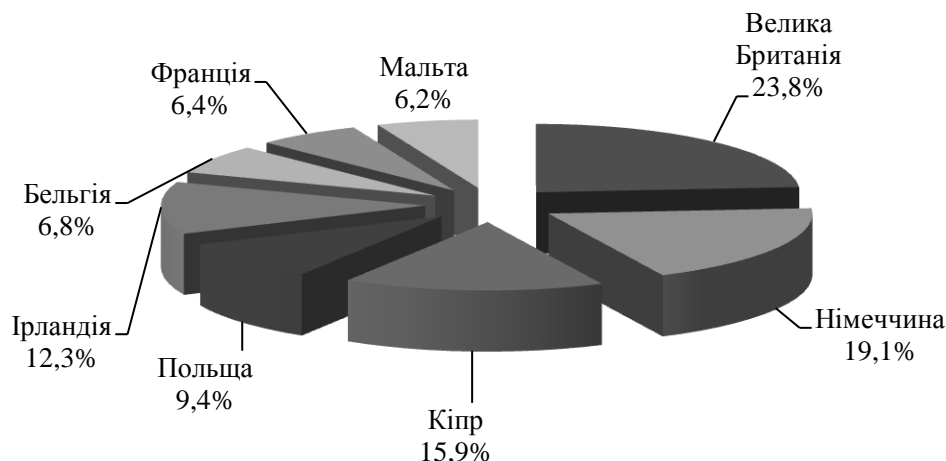


**Рис. 6. Основні країни-партнери ЄС в експорті послуг, %, 2019 р.**

*Джерело: [16]*

За результатами 2019 р. країнам ЄС найактивніше надавали послуги підприємства м. Києва (40,6 % від загального обсягу експорту послуг країнам ЄС), Львівської області (11,3 %), Одеської (7,5 %), Закарпатської (6,9 %) та Київської (4,8 %). У 2019 р. обсяги імпорту послуг з країн ЄС до України становили 3728,9 млн. дол., збільшившись порівняно з 2018 р. на 11,1 %.

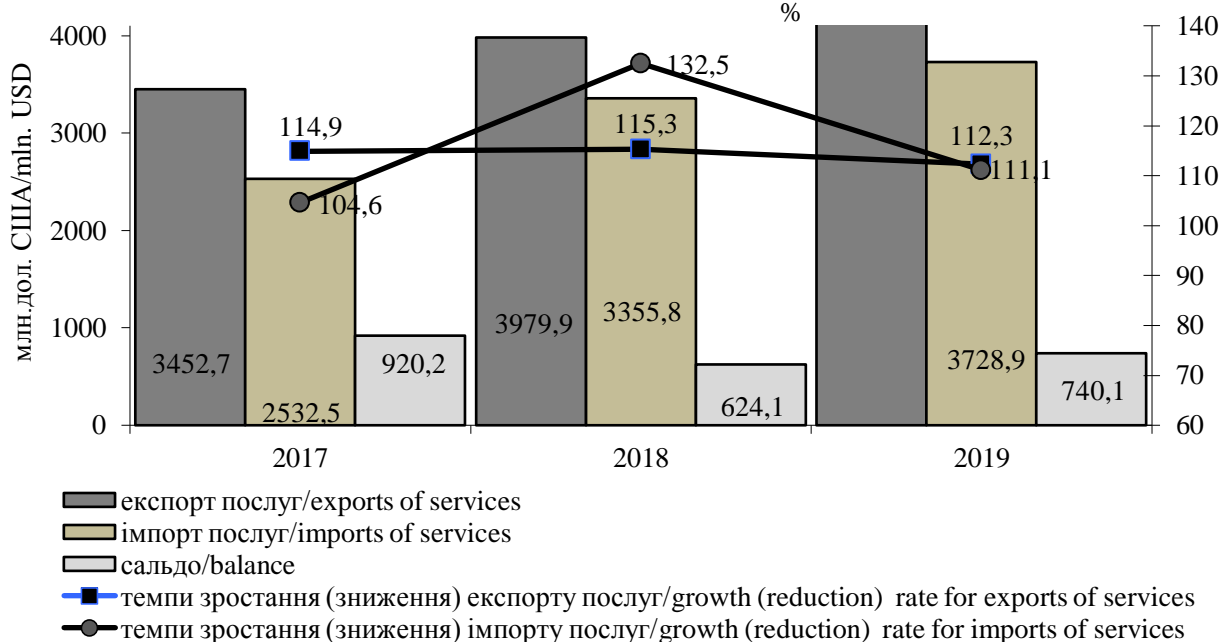
Найбільші обсяги послуг серед країн-членів ЄС надали Велика Британія – 16,4 % від загального обсягу імпорту послуг країн ЄС (транспортні послуги, фінансові послуги, ділові, роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності, послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги), Німеччина – 13,2 % (транспортні послуги, ділові, у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні, послуги у сфері туризму), Кіпр – 11 % (послуги у сфері туризму, фінансові послуги, роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності, транспортні, ділові) (рис. 7).



**Рис. 7. Основні країни-партнери ЄС в імпорті послуг, %, 2019 р.**

Джерело: [16]

Найбільшу частку в імпорті становили також транспортні послуги (24,8 %), ділові послуги (22,2 %) та послуги, пов'язані з подорожами (15,8 %). При цьому, частка останніх зросла на 31,5 % порівняно з 2018 р. Сальдо зовнішньої торгівлі послугами протягом 2017 – 2019 рр. залишалося в Україні додатнім, внаслідок зменшення споживання імпортних послуг (рис. 8).



**Рис. 8. Динаміка зовнішньої торгівлі України послугами з країнами ЄС, 2017 – 2019 рр.**

Джерело: [16]

Отже, аналіз розвитку міжнародної спеціалізації та виробничого кооперування України з країнами ЄС свідчить, що Україна хронічно виступає нетто-імпортером промислової продукції та постачальником сировинно-мінеральних товарів. Перспективи експорту промислових товарів з високою часткою доданої вартості на ринки ЄС обмежені з огляду на низку об'єктивних причин, а саме:

– невідповідність великої частини українського промислового виробництва стандартам і технічним регламентам, які діють у ЄС. Перебудова виробництва у відповідності до нових стандартів і технічних регламентів потребує значних інвестиційних коштів;

– українські виробничі потужності мало залучені до ланцюгів європейських коопераційних зв'язків. Налагодження таких зв'язків є довготривалим і капіталомістким процесом;

– українські виробники не мають розвинених мереж комерційної присутності на внутрішньоевропейському ринку.

Спеціалізація та кооперація промислових потужностей України з виробничо-технологічними мережами ЄС та інтеграція у нові комерційні ланцюги гальмуються дефіцитом коштів, а також конкурентними обмеженнями [12]. Отже, нині актуальним завданням стає розробка механізмів поглиблення спеціалізації та кооперації з європейськими країнами.

У сучасних умовах глобальної конкуренції міжнародна спеціалізація і виробниче кооперування є необхідними компонентами стабільності та розвитку будь-якого національного господарства та мають велике економічне значення, оскільки спрощують процеси виходу на світові ринки, позитивно позначаються на структурі зовнішньої торгівлі, забезпечують прогресивну зайнятість, створюють можливості для технологічної модернізації виробництва через активізацію взаємного використання інноваційного потенціалу, сприяють національним підприємствам випускати конкурентоспроможну продукцію завдяки імпорту критично важливих комплектуючих компонентів і вузлів. Міжнародна спеціалізація і виробниче кооперування посилюють конкурентні переваги країни у міжнародному поділі праці.

Саме тому, поглиблення міжнародної спеціалізації і виробничого кооперування України з країнами ЄС не піддається жодному сумніву та зумовлене низкою економічних причин, серед яких на сучасному етапі виділяються такі:

– посилення глобального конкурентного тиску на українську промисловість з боку інших країн. При цьому суб'єкти промисловості змушені шукати шляхи посилення конкурентних переваг, що досягаються завдяки синергетичним ефектам від кооперації з іноземними партнерами;

– стан кон'юнктури на світових ринках: відбувається падіння попиту на продукцію металургії та хімії, що до кризи підтримував конкурентні позиції й доходи великих компаній;

– співробітництво з іноземними компаніями країн ЄС спрощує доступ українських виробників до закордонних ринків, забезпечує включення до складу транснаціональних ланцюжків створення доданої вартості, а також спрощує використання каналів передачі навичок і технологій виробництва, організації управління, залучення кваліфікованих фахівців;

– інтенсивне розширення національного ринку товарів високого ступеня переробки при великому потенціалі внутрішнього попиту посилює запит економіки на технологічні інвестиції для налагодження власного виробництва;

– ускладнення доступу промислових компаній до фінансових ресурсів: суспільно-економічна криза спричинила прискорення падіння фондового ринку

### **30 Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку**

та зниження цін на заставні активи, подорожчання й скорочення доступності банківських кредитів на тлі високої корпоративної заборгованості перед закордонними банками.

Проте на нинішньому етапі розвитку існує низка проблем, що перешкоджають цьому процесу, який, в першу чергу, зумовлений внутрішніми проблемами України, а саме [20]:

- політична нестабільність, воєнні дії на Сході України та анексія Криму;
- посилення економічного тиску з боку РФ на Україну за її євроінтеграційний вибір;

- циклічний спад економічного розвитку;
- недостатнє інвестування капіталу у виробничу сферу. У галузі домінують тенденції до втрати фінансових ресурсів унаслідок виведення капіталу з підприємств, що спричинює звуження потенціалу виробництва та капітальних інвестицій;

- необмежене вилучення капіталів з виробничого обігу підприємств їх власниками підриває фінансові передумови для розширеного відтворення. Упродовж останніх десятиліть не створено скільки-небудь помітних нових обробних виробництв, а те, що зношеність машин і устаткування в багатьох секторах промисловості перевищує 75%, підриває перспективи вітчизняної економіки у глобальній конкуренції;

- тривалий інвестиційний голод переробних виробництв зумовлює їх технологічне відставання і невисоку конкурентоспроможність продукції, яка знаходить збут переважно у межах ринків країн СНД;

- реалізація національними урядами політики імпортозаміщення не сприяє коопераційним зв'язкам. У кращому випадку підтримуються старі зв'язки між промисловими підприємствами, які працюють по різні боки державних кордонів;

- організаційно-правова відокремленість суб'єктів коопераційних відносин. Рідко коли підприємства, пов'язані кооперацією, трансформуються у транснаціональні структури;

- недостатність підтримки виробничих зв'язків фінансово-банківською інфраструктурою та системами комерційних і правових послуг, тоді як потрібні перехресне інвестування й міжнародне переплетення капіталів, активні кредитно-розрахункові відносини.

Під впливом зазначених чинників рівень участі України у міжнародній спеціалізації і виробничому кооперуванні з країнами ЄС знижується. Саме тому, для поглиблення міжнародної спеціалізації і виробничого кооперування з країнами ЄС, найбільш оптимальною, можливою та доцільною з точки зору реалізації конкретно-історичних, природних, виробничих та інших національних факторів вважається вибір такої моделі інтеграційної стратегії входження держави до світових інтеграційних процесів, головна роль в якій буде відводитися визначеним стратегічним пріоритетним галузям національної економіки, які повинні забезпечити досить вагому, а в багатьох випадках – визначальну роль підприємств цих галузей в економічному зростанні держави.

З точки зору вибору пріоритетних сфер та галузей національної економіки найбільш сприятливими та перспективними для поглиблення міжнародної спеціалізації і виробничого кооперування України з країнами ЄС, на наш погляд, є:

1) агропромисловий комплекс, на основі впровадження сучасних досягнень НТР, використання високотехнологічних та наукомістких форм, методів та процесів поєднання основних факторів виробництва, здійснення ефективних організаційно-структурних змін у цій галузі з урахуванням кращого світового досвіду);

2) аерокосмічна галузь та авіабудування, де Україна має стійкі та визнані світовою спільнотою традиції та вагомі здобутки. Державна цільова підтримка та контроль за станом справ у цій сфері дозволить Україні не тільки зберегти свої минулі позиції, а й поглибити свою участь у міжнародній спеціалізації і виробничому кооперуванні з країнами ЄС;

3) підприємства оборонно-промислового комплексу (ОПК). Важливість обробних галузей промисловості для національної економіки є незаперечною, оскільки обробними виробництвами, передусім високотехнологічними, створюється найбільша частка доданої вартості, формується найбільша економічна рента, забезпечуються високі доходи працівників, сплачується більша частина податків до державного бюджету. До того ж обробні виробництва у національному господарстві виконують роль локомотива, що забезпечує ефективний попит на продукцію інших галузей матеріального виробництва, послуг та інфраструктури і тим самим сприяє їх зростанню;

4) суміжні та обслуговуючі агропромисловий комплекс галузі, підгалузі та виробництва – сільськогосподарське машинобудування, виробництво мінеральних та органічних добрив, захист рослин, насіннєве та племінне господарство, сучасна обслуговуюча інфраструктура та логістика тощо;

5) біотехнологічна промисловість, як одна з найбільш прогресуючих та стратегічно важливих у глобальному вимірі галузей, яка протягом останніх кількох десятиріч переживає бурхливе піднесення у світі. Саме на наукові розробки в області біотехнологій та їх промислове використання існує підвищений попит у сучасному виробництві та відзначається надзвичайно висока інвестиційна активність з боку державних та комерційних структур – учасників ЄС. Для України ця галузь у поєднанні з її агропромисловим напрямом розвитку може створити додаткові переваги перед іншими зарубіжними суб'єктами міжнародної спеціалізації і виробничого кооперування;

б) транспорт та туризм як пріоритетні напрями сфери послуг [13].

Окрім того, поглиблення міжнародної спеціалізації і виробничого кооперування України з країнами ЄС можливо досягти шляхом підвищення ефективності використання наявного експортного потенціалу, розширення існуючої номенклатури експортних товарів та підвищення їх конкурентоспроможності за рахунок [4]:

1. Відновлення експортних «ніш» на зарубіжних ринках товарів традиційної номенклатури за рахунок:

– збільшення обсягів виробництва і експорту продукції традиційної номенклатури;

– розширення виробництва товарів з високим ступенем переробки, і, відповідно, експорту конкурентоспроможної продукції внаслідок реалізації



програм повного виробничого циклу і використання маркетингових заходів (розробка сучасної упаковки та маркування, реклама на зовнішніх ринках).

2. Залучення до експортних ресурсів нових товарів, які користуються постійним попитом на зовнішньому ринку:

– розширення обсягів експорту послуг внаслідок розвитку інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності і підвищення кваліфікаційного рівня кадрового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності;

– створення технопарків та інноваційних структур інших типів з метою підвищення технічного та технологічного рівня виробництва, освоєння потенційних зарубіжних ринків, визначення експортної спеціалізації системи виробничої кооперації в міжнародному поділі праці.

3. Розробки системи залучення іноземних капіталів та формування сприятливого інвестиційного клімату в сфері виробничої кооперації на основі:

– реалізації організаційно-економічних заходів визначення пріоритетних територій для іноземного інвестування;

– підготовки проєкту законодавчого закріплення сприятливого інвестиційного клімату в сфері виробничої кооперації;

– встановлення зв'язків з міжнародними програмами технічної допомоги, інвестиційними фондами з метою залучення потенційних інвесторів та ін.

Виокремлені напрями та пропозиції щодо поглиблення міжнародної спеціалізації і виробничого кооперування України з країнами ЄС повинні стати основою інтеграційної стратегії, реалізація якої дозволить країні перейти від притаманної для країн, що розвиваються, сировинної, ресурсо- та енерговитратної, експортно-орієнтованої моделі, як це відбувається в останні десятиріччя, до моделі створення сучасного високотехнологічного виробництва в пріоритетних галузях та сферах національного виробництва, здатних забезпечити створення товарів та послуг з високою часткою доданої вартості та конкурентоспроможних не тільки на внутрішньому, а й ринках ЄС.

### **1.3. Ефективність економічних санкцій як інструменту зовнішньої політики**

© Федотова Ю. В.

*канд. екон. наук, доцент,*

*Харківський національний університет міського господарства  
імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна*

В умовах зростання невизначеності світової економіки, як системи, та спроб економічного перерозподілу світу питання економічних санкцій набувають особливого інтересу. Це пов'язано із тим, що санкції являють собою доволі привабливий інструмент зовнішньої політики, оскільки, на відміну, від військових дій, вони націлені вирішувати міжнародні конфлікти та суперечки із меншими втратами, у першу чергу людськими, проте не менш ефективний щодо намічених цілей. Незважаючи на окреслені переваги цього інструменту, у літературі відсутній єдиний підхід до поняття санкцій і їх класифікації, а

теоретичні та емпіричні дослідження не дозволяють однозначної оцінки стосовно ефективності санкційного тиску.

Поняття «санкції» з'явилося у міжнародному праві у 1920-ті роки і їхню сутність можна описати як форму виразу незгоди однієї сторони, що їх застосовує, із внутрішньою та зовнішньою політикою держави, проти якої вони спрямовані. Традиційно класифікація цього інструмента міжнародної дипломатії включає обмеження дипломатичних контактів, культурної та наукової взаємодії, економічні санкції. Саме вони можуть бути використані в якості важеля досягнення як політичних, так й економічних цілей.

Історія застосування засобів економічної політики з метою впливу на політичні рішення, які приймаються іншими націями, або як зворотна відповідь за певні дії, беруть свій початок в епоху Античності. В якості прикладу можна навести 433 рік до нашої ери, коли Афінський морський союз ввів санкції (псефізма) проти міста Мегари: давні Афіни заборонили торговцям із цієї області заходити у свої порти. Причиною цих санкцій стало приховування рабів-втікачів та розорювання священних земель, присвячених богині Деметрі. Не отримавши поступок із боку Мегарів, Афіни впровадили нові, більш жорсткі заходи. Мегарська псефізма стала потужним ударом по економіці полісу. Афінський морський союз об'єднав більшість прибережних полісів, а отже, втрата можливості використовувати їх ринки призвела до втрати більшості звичних торговельних маршрутів і ринків збуту. Більш того, як і багато інших торгових полісів, у Мегарах були відсутні великі сільськогосподарські угіддя, отже, вони були імпортерами зернових. Різке скорочення мегарської торгівлі призвело до загрози голоду. Перше в історії Еллади ембарго вдарило не тільки по Мегарах, а й по Полопоннеській лізі, яка протистояла Афінському союзу. Саме такий захід надав Афінам потужніший важель для тиску та союзника Еллади – Спарти.

Заходи економічного впливу у практиці утвердження своєї влади широко використовувались й Античним Римом. У ході III македонської війни за спробу посередництва та можливу загрозу об'єднання із Македонією сенатом Риму було впроваджено санкції відносно острова Родос. У нього на користь Риму були відторгнуті володіння на Балканському півострові. Окрім цього, острів Делос, який належав Родосу, було оголошено вільним портом, внаслідок чого торговельні порти змістились. Такий захід значно вдарив по Родоській торгівлі, що змусило його укласти угоду із Римом, який зобов'язав острів мати спільних із ним друзів та ворогів. Аналогічні заходи були прийняті і відносно іншого римського союзника – Пергами.

У Середньовіччі санкції мали не досить довгостроковий характер, оскільки інтереси представників влади постійно змінювались. У цей час заходи примусового торговельно-економічного впливу отримали назву «репресалії». Їхня сутність полягала у тому, що особа, яка отримала збиток від дій іноземних агентів має право самостійного захоплення майна або його еквіваленту від цього іноземця або від його співвітчизників, що дозволялося державною владою потерпілої особи, після того як не було отримано задоволення від держави правопорушника. Репресалії реалізовувались із меркантильних інтересів: монархи або інші особи та суб'єкти (Римська католицька церква),

використовуючи такий інструмент, намагалися накопичити гроші для казни. До того ж, провідні країни того часу, серед яких Англія, Іспанія, Франція, Туреччина та деякі інші країни, для досягнення цієї мети активно використовували аналог сучасних терористичних структур – «піратські братства» – з метою завдання шкоди конкурентам.

У Новий час заходи економічного примусу отримали новий ступінь розвитку. При цьому лідером як і раніше виступала Великобританія, що на цей час вже стала найкрупнішою морською державою, яка контролювала світову торгівлю із колоніями, не лише із своїми власними.

Вперше у новій історії масштабні економічні санкції були застосовані Наполеоном, який у 1806 – 1814 роках впровадив «континентальну блокаду» - тотальну заборону на торгівлю з Англією. Це був комплекс заходів із блокування торгівлі Великобританії, до якого Наполеону вдалося залучити держави континентальної Європи.

У XIX столітті найбільш розповсюдженим видом економічних санкцій була виключно морська блокада. У період 1827 – 1914 роки 21 раз цей вид санкцій застосовували проти Португалії, Туреччини, Нідерландів, Панами, Колумбії, Мексики, Аргентини та Сальвадору. Ініціаторами блокади виступали Великобританія (12 разів), Франція (11 разів), Німеччина та Італія (по 3 рази відповідно), Австрія та Чилі (по 2 рази) [1].

Світові відома значна кількість випадків, коли держави застосовували цілий ряд економічних інструментів для тиску на супротивника, зокрема торговельне ембарго, конфіскація майна, що належить іноземній державі та його громадянам, торговельні бойкоти та економічні блокади. При цьому практично в усіх випадках економічні санкції застосовувались як допоміжний інструмент, а не засоби воєнної політики.

Перші мирні блокади XIX століття часто завершувались воєнними конфліктами. Концепція мирних санкцій для визначення заходів невоєнного характеру із примусом миру була вперше офіційно закріплена у 1894 році, а розшифрована – у статті XVI Статуту Ліги Націй. Із другої половини XX століття мирні санкції отримують широке розповсюдження у світовій практиці одночасно із зростанням кількості приводів для їх впровадження.

Різноманіття відомих сьогодні видів санкцій дозволяє класифікувати їх за багатьма ознаками, включаючи характер (позитивні і негативні), кількість ініціаторів (однобічні та різнобічні), безпосереднього реципієнта (прямі та непрямі) та об'єкту санкцій (торговельні та фінансові). Проте незважаючи на розповсюдженість економічних санкцій, існує ряд аспектів, які є дискусійними як для політиків, так і для наукової спільноти.

У зміст поняття економічних санкцій включені всі види економічних інструментів впливу на державу, до яких належить не тільки економічний тиск із політичних намірів, а й тиск, що має на меті економічні цілі, а також цілі, що відрізняються від зміни політичного курсу країни – реципієнта санкцій. До таких заходів можна віднести демонстрацію своєї позиції відносно політики країни-реципієнта третім країнам. Отже, економічні санкції можна представити у вигляді комбінації різних інструментів, цілей і суб'єктів санкцій.



Рис. 1. Елементи економічних санкцій

Джерело: [2, с. 153]

У найбільш широкому сенсі санкції поділяють на позитивні і негативні. На відміну від негативних санкцій, де результат досягається за рахунок від'ємної економічної взаємодії, позитивні санкції передбачають створення економічних стимулів або створення економічних привілеїв в обмін на корегування політичного курсу країни або досягнення інших поставлених цілей.

Позитивні економічні санкції зіграли важливу роль у переговорному процесі між Радою Безпеки ООН та Іраном стосовно програми щодо збагачення урану. Однак такий вид санкцій не достатньо висвітлений у ЗМІ. У свою чергу, інші види класифікацій належать до негативних.

За кількістю ініціаторів санкції поділяють на однібічні, коли ініціатором виступає одна держава або інший об'єкт санкцій, та різнобічні, коли існує декілька ініціаторів. Як правило, однібічні санкції ініціюють великі економіки, що мають достатній обсяг ресурсів для здійснення істотного впливу на країну – отримувача санкцій.

Різнобічні вводять у межах міжнародних організацій та альянсів. Зазвичай, у випадку прийняття рішення щодо впровадження такого типу санкцій, всі учасники організації або альянсу зобов'язані до них приєднатись (правило, яке реально діє в ООН, ЄС та НАТО).

Залежно від того, хто є безпосереднім реципієнтом санкцій, виділяють прямі та непрямі санкції. Прямі санкції спрямовані безпосередньо проти країни, на яку планується здійснити політичний або економічний вплив. Непрямі санкції – або вторинний бойкот – вводять проти третьої країни, що приймає участь у взаємовідносинах із країною, що є кінцевою метою санкцій. Прикладом такого типу санкцій є загроза США припинення будь-яких ділових взаємовідносин з іноземними агентами у випадку здійснення останніми будь-яких економічних операцій із російськими компаніями, що потрапили у список санкцій.

Залежно від об'єкта санкції класифікують на торговельні і фінансові. Найбільш розповсюдженими видами торговельних санкцій є бойкот (обмеження

імпорту товару або групи товарів із країни-реципієнта санкцій) та ембарго (обмеження експорту товару або деяких товарів у цю країну). Деякі типи торгових санкцій включають підвищення мита, тарифну дискримінацію або повну відміну режиму сприяння, відмова у видачі експортних та імпорتنих ліцензій, демпінг, превентивні закупівлі тощо. Фінансові санкції передбачають впровадження обмежень або повної заборони по операції кредитування або інвестування у країну, до якої вони запроваджені. До них належать заморожування активів фізичних та юридичних осіб – резидентів країни – отримувача санкцій, впровадження імпортного або експортного валютного контролю, експропріацію майна, дискримінаційне оподаткування інвестицій, припинення надання офіційної фінансової допомоги.

Як стверджують вітчизняні дослідники [5, с. 12], застосування економічних санкцій пов'язано із певними втратами як для країни-ініціатора, так і для країни-об'єкта.

Для країни-суб'єкта, так і об'єкта виникають три види втрат [5, с. 13]:

1) прямі втрати, які включають зменшення обсягу продажу і зниження доходів; скорочення вартості активів, які належать компаніям-суб'єктам санкцій; зменшення рівня зайнятості у країні;

2) утворюються непрямі збитки економіці країни-суб'єкта, які проявляються у зростанні собівартості виробництва, пов'язаному із скороченням його обсягу, а також поява додаткових витрат на лобіювання інтересів бізнесу в уряді з метою уникнення дії санкцій;

3) поява певного вакууму у країні-об'єкті, який неминуче заповнюється як іноземними конкурентами, або місцевими компаніями, що задовольняють попит на дефіцитний товар.

Отже, можна стверджувати, що втрати країни-суб'єкта мають довгострокову тенденцію, оскільки компанії втрачають ринок і всі доходи, які потенційно могли б бути отримані завдяки операцій на ньому у майбутньому. Крім того, окрім економічної, втрати країни-суб'єкта включають також і політичний збиток, який сплачується країною-ініціатором при введенні санкцій.

Варто зазначити, що ухвалення рішень стосовно введення експортних обмежень є менш проблематичним, ніж імпорتنих. Це пов'язано із тим, що останні порушують правила системи регулювання торгівлі, передбачені СОТ. Проте у правовій системі СОТ є положення, які надають можливості маневру. У статті «Винятки з міркувань безпеки» зазначено: «ніщо у цій угоді не повинно тлумачитись [2, с. 155]:

а) як вимога до будь-якої сторони надавати будь-яку інформацію, розголошення якої вона вважає таким, що суперечить суттєвим інтересам її безпеки;

б) як перешкода будь-якій стороні у здійсненні будь-яких дій, які вона вважає необхідними для захисту суттєвих інтересів власної безпеки;

в) що стосується торгівлі зброєю, боєприпасами та знаряддям для ведення війни, а також такої торгівлі іншими товарами та матеріалами, що прямо або опосередковано проводиться з метою забезпечення військових утворень;

г) що вживаються під час війни або інших надзвичайних обставин у міжнародних відносинах;

д) як перешкода будь-якій стороні у здійсненні будь-яких дій на виконання своїх зобов'язань за Статутом ООН з метою збереження міжнародного миру та безпеки»».

Ця стаття ГАТТ 1994 року надає можливості для країни на свій розсуд обійти правила міжнародної торгівлі у випадках, коли існує загроза інтересам її безпеки. Зазначається, що країни-члени СОТ можуть застосовувати економічні санкції стосовно практично усіх товарів та послуг, які знижують військовий потенціал країни, що порушує мир та безпеку у світі. Як приклад, на одному із засідань у рамках СОТ було зазначено, що США вважають розкриття товарів, стратегічно важливих для економіки країни, як таким, що протирічить інтересам їх національної безпеки та дружніх країн, оскільки на це дає їй право ХХІ ГАТТ 1994.

Існує і точка зору, згідно якої, санкції мають низьку ефективність, незважаючи на те, що вони залишаються доволі популярним інструментом. Лише у деяких випадках санкції досягли мети нанести країнам-об'єктам значного економічного збитку або змінити свою політику. Успішність економічних санкцій підвищується за умови, коли вони не мають значної вартості для країни-ініціатора або коли потенційний економічний збиток від санкцій вищий, ніж втрати від необхідних змін своєї політики. Проте, як стверджують прихильники такого погляду, у більшості випадків санкції до досягають своєї мети. Як аргумент за цю концепцію, розглядається американське зернове ембарго проти СРСР, що було впроваджено як реакція на вторгнення до Афганістану. В якості реакції на такі заходи СРСР було вимушене звернутися на альтернативні ринки, що у кінцевому рахунку збільшило витрати СРСР на імпорт, але не змусило покинути територію Афганістану.

Середня результативність санкцій у 20 столітті складає близько 30 %.

З іншої точки зору, аналіз міжнародної практики протидії санкціям свідчить про те, що торговельно-обмежувальні заходи формують різні моделі поведінки та стратегії, а також дають різні результати. Серед найбільш яскравих прикладів є досвід КНР, Ірану та ПАР.

У 1989 році країни Великої сімки (G7) здійснили масштабну програму економічних санкцій стосовно Китаю, які полягали у заморожуванні та відмові від усіх інвестиційних проєктів, припинення торговельно-економічної взаємодії, заборона на надання будь-яких кредитів, експорту озброєння, а також закриття доступу до високих технологій. Причиною цих санкцій став розгін демонстрантів на площі Тяньаньмень у Пекіні із застосуванням військової техніки, у результаті якого було вбито близько 3000 мітингуючих із мирного населення та 100 поліціантів.

Варто зазначити, що ініціатором міжнародного тиску на Китай виступили США, які запровадили низку кроків із згортання співробітництва з Китаєм. Серед них [4]:

- 1) припинення політичних контактів із КНР на високому рівні;
- 2) мораторій на поставки у Китай продукції військового призначення (крім того, було припинено виконання раніше укладених контрактів);
- 3) заборона на закупку у Китаї військового спорядження та боєприпасів;
- 4) ініціювання припинення видачі Китаю нових кредитів по лінії міжнародних фінансових організацій (у 1989 році Світовий банк відклав розгляд проєктів Китаю);

5) зупинення діяльності у Китаї Агенції США з торгівлі та розвитку та Корпорації приватних іноземних інвестицій, які спеціалізуються на підтримці та страхуванні американських інвесторів закордоном від політичних і комерційних ризиків;

6) припинення видачі експортних ліцензій на постачання у КНР продукції подвійного призначення (включаючи супутникове обладнання, високошвидкісні комп'ютери, ядерні технології) та поліцейського обладнання.

У результаті протидії міжнародним санкціям Китай став активно проводити політику активної участі в світовій економічній кон'юнктурі та розширювати зв'язки з іншими країнами та регіональними об'єднаннями (АСЕАН, АТЕС, Індія, Південна Корея, СРСП). Влада Китаю ініціювала економічну реформу, спрямовану на впровадження ринкових інститутів, і відкрили внутрішній ринок для іноземних інвесторів. Поступово Китай увійшов до світової економічної кон'юнктури та приєднався до СОТ.

У 1962 році рішення Генасамблеї ООН впровадило санкції проти ПАР, які обмежували економічні, фінансові та транспортні зв'язки з діючим на той час режимом республіки. Метою санкцій було примусити владу провести демократичні реформи та відмовитись від системи сегрегації за расовою ознакою. Для протидії санкціям влада ПАР вирішила сформувати альтернативну економіку, здійснюючи торгівлю нетрадиційними методами та диверсифікувати товарну структуру експорту шляхом створення інтеграційного угруповання «Конференція із координації розвитку Півдня Африки» (SADCC). У рамках політики нетрадиційних методів торгівлі ПАР фальсифікувала маркування, здійснювала часткову косметичну обробку своїх товарів у інших країнах та змішувала їх із аналогічними вантажами інших країн. Проте, незважаючи на 22-річну успішну протидію санкціям, з 1985 року внаслідок масового відтоку інвестицій почалась різка деградація економічної системи та застій. У таких умовах ПАР просто не змогла конкурувати з відкритими економіками.

Наступним є досвід Ірану, міжнародні санкції проти якого були введені у 1979 році внаслідок захопту американського посольства у Тегерані групою радикально налаштованих студентів, які вимагали екстрадиції з США іранського шаха, який шукав захисту під час Ісламської революції. Санкції передбачали повну заборону громадянам і компаніям США здійснювати бізнес в Ірані або приймати участь у спільних заходах з іранськими компаніями, відключення від системи SWIFT, заборону на продаж нафти на світовому ринку та поставку технологій, обладнання, заморожування усіх іранських активів та золотих запасів, які зберігаються в банках Ірану. Під впливом санкцій опинились іноземні компанії третіх країн, які здійснювали торгово-економічну діяльність з іранськими компаніями. У відповідь на це Іран повністю відмовився від долара і почав формувати тісні торговельно-економічні відносини із країнами, які увійшли у санкційний список SDN США, зокрема із Сирією, Пакистаном, Афганістаном, Іраком. При цьому повністю продовжувалась торгівля нафтою через SPV-компанії, а взаєморозрахунок здійснювався у національній валюті покупця через банки-посередники Туреччини, ОАЕ, Іраку та Афганістану. Отже, за 40 років протистояння Іран поставив на меті тільки обходити санкції, а не

активізувати торговельно-економічну взаємодію та знайти компроміс. І, як наслідок, він перетворився у державу-ізгой у міжнародних відносинах із обмеженим соціально-економічним розвитком та маргіналізованим суспільством.

Враховуючи агресію з боку Росії до України, не можна пройти повз економічних санкцій, що були задіяні країнами ЄС.

У результаті цих дій Росія може зіткнутись із серйозними проблемами дефіциту продовольчих товарів, ліків, комплектуючих виробів та напівфабрикатів.

По-перше, частка імпортової продукції на російському ринку перевищує 70%. Крім того, переважна частка належить європейським постачальникам.

По-друге, економіка Росії залежить від імпорту механічного обладнання, запасних частин, ядерних реакторів та ін. Забезпечити потреби у цьому сегментів своїми силами буде вкрай важко, особливо у короткостроковому періоді.

По-третє, існує загроза стабільності експортних поставок нафти через ймовірність США відмовитись від найти російського виробництва.

По-четверте, слабкий розвиток банківської системи через те, що лише Ощадбанк Росії входить до списку 50 найкрупніших банків світу. Отже, російська банківська система є уразливою стосовно питання забезпечення ліквідності у кризових ситуаціях.

Підсумовуючи результати проведених теоретичних досліджень, зауважимо, що емпіричні дослідження не дають однозначних оцінок ефективності економічних санкцій. Безумовно, останні призводять до зростання невизначеності в економічній системі, наслідком якого є переорієнтація національних економік на внутрішні ринки та ризи к потенціалу для подальшого розвитку.

#### **1.4. Глобальні міста в суб'єктній диспозиції SMART-економіки**

**© Унінець І. М.**

*канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та економічної освіти,  
Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова,  
м. Київ, Україна*

Характерною рисою сучасного етапу світогосподарського розвитку є формування інтелектуальної економіки, в якій динаміка і спрямованість суспільного прогресу визначаються такими факторами, як знання та інформація. На етапі індустріальної економіки важливими показниками її розвитку виступали темпи економічного зростання. Але поступово з 60-х років стає зрозумілим, що цих показників явно недостатньо, і що взагалі важливим є досягнення не економічного зростання, а соціального і економічного розвитку [5]. Реальний прогрес в країні вимірюється не стільки темпами зростання ВВП, скільки іншими параметрами. Саме тому, поступово почали з'являтися нові підходи і методики для виміру не тільки економічних, а й



соціальних та технологічних параметрів розвитку країни. Ускладнюється задача виміру розвитку також із зростанням значення таких чинників як знання та інформація. Вони не просто є елементами виробничого процесу, а перетворюються у важливий ресурс, що визначає розвиток всіх інших факторів, загальну динаміку і спрямованість суспільного розвитку. Врахування їх впливу є непростим завданням внаслідок невідчутності та відсутності речової форми.

Дослідження концепцій трансформації економічного середовища є нагальним науковим питанням, яке стає об'єктом дослідження значної кількості науковців. Особливо актуалізується це питання в аспекті становлення постіндустріального суспільства та пошуків варіантів і форм його прояву на сучасному етапі економічного розвитку, враховуючи зростання ролі та якості чинників інтелектуалізації. Висвітлення питань парадигмальних змін знаходимо в роботах Шумпетера Й., Махлупа Ф., Тоффлера А., Бжезінського З., Кучмарські С. та інших. Проте варто відмітити, що недостатньо висвітленим залишається питання становлення SMART-економіки та визначення основних її суб'єктів, особливо враховуючи недостатність теоретичного обґрунтування самої концепції.

Структура економіки в умовах становлення Smart-суспільства постійно змінюється, що викликано новими обставинами формування економічних відносин [3]. Так, до передумов формування Smart-економіки відносимо істотні зміни в структурі попиту на всіх його рівнях, що своєю чергою викликано посиленням участі технологій у виробництві продукції, формуючи таким чином спіраль нарощування інтелектуальноємності виробництва. Крім того, передумовами виступають і процеси глобалізації, які призводять до можливості збереження системного управління та збалансованості за рахунок координації залежності окремих країн від глобального рівня розвитку та ключових процесів (політичних, економічних, фінансових та соціальних). Це своєю чергою передбачає, перш за все, розширення відкритості суб'єктів господарювання, лібералізацію ринків, створення структур, стійких до зовнішніх впливів, або здатних до швидкої адаптації у відповідь на виклики економічного, соціального та культурно-інформаційного середовища [11].

Загалом можемо відмітити, що формування Smart-економіки відбувається під впливом становлення Індустрії 4.0, поширення технологій та їх проникнення у економічну систему, постійного зростання рівня комфорту людства та якості навколишнього середовища, становлення інноваційних мереж [2]. Одними із найважливіших проблем на шляху становлення інтелектуалізованої економіки є інституційні перешкоди, що виникають в процесі трансформації та модифікації економічної системи, переходу від ресурсної економіки до високорозвиненої та високотехнологічної. В цих умовах актуалізуються саме питання становлення економіки, заснованої на знаннях та такої, що ґрунтується на сталому розвитку.

В рамках дослідження варто виділити три основні складові Smart-економіки:

1. Розумне зростання, що передбачає розвиток економіки на основі реалізації знань та запровадження інновацій.

2. Стабільне і стале зростання, що формується за рахунок раціонального використання наявних ресурсів та підвищення ефективності цих процесів, що своєю чергою може сприяти зростанню конкурентоспроможності економіки.

3. Інтенсивне зростання, що забезпечується досягненням високого рівня зайнятості, соціальної та територіальної потужності та згуртованості [6].

Проте, в даному контексті варто відмітити, що аналіз становлення Smart-економіки неможливий без визначення ключових суб'єктів та рівнів її реалізації. Реалізація Smart-економіки відбувається на всіх рівнях економічних відносин – від індивіда і до держави як учасника і регулятора таких активностей.

Ключовими суб'єктами Smart-економіки в рамках дослідження вбачаємо:

- індивід;
- локалітет, місто;
- регіон;
- країна;
- глобальне місто.

Варто відмітити, що для кожного суб'єкта виділяється кілька основних трендів, форм прояву Smart-економіки, які знаходять своє вираження у формуванні активностей цих суб'єктів та їх економічної ефективності. Такими формами прояву є:

- діджиталізація;
- інституціоналізація;
- управління;
- екологізація;
- соціалізація;
- урбанізація.

В концепції Smart-економіки найбільш активними гравцями в сучасній науковій літературі відзначаються міста-лідери, що вийшли на глобальну арену відносно недавно. Урбанізація та формування глобального фінансового простору загалом призводять до зміни ролі великих міст у глобалізаційних процесах. Великі міста, що займають вигідне географічне положення (особливо на торгівельних шляхах) приростили свою активність на ринку, що призвело до позначення їх як окремих суб'єктів економічних відносин і набуло рис фінансового центру. Однозначного трактування фінансового центру не існує, проте такі нові суб'єкти активно досліджуються, наприклад агенцією Z/Yen, що публікує свої звіти разом з Лондонською міською корпорацією та Китайським інститутом розвитку, і в рамках їх роботи фінансові центри позначаються як «міжнародні центри з повним сервісом, що мають сучасні розрахункові та платіжні системи, підтримують великі національні економіки. Джерела фондів різноманітні, а правова і нормативна база є достатньою для збереження цілісності відносин між принципалом і агентом» [7].

Одним із самих активних серед фінансових центрів є Лондон, друге місце займає Нью-Йорк. Однак економічна ефективність функціонування глобальних міст не є єдиним мірилом їх конкурентоспроможності в глобальній економіці.

## 42 Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку

Так, окремими факторами розглядаються фінансові показники, показники розвитку людського капіталу, якість проживання в містах та ін. (табл. 1).

Таблиця 1

### Індикатори оцінки діяльності фінансового центру (GFCI)

Індикатори оцінки	Характеристика
Бізнес середовище	Рівень корупції та верховенство права, захист даних, оподаткування, макроекономічне середовище, інституційне та нормативно-правове середовище, політична стабільність
Людський капітал	Охорона, безпека та права людини, гнучкість ринку праці, освіта та розвиток, якість життя
Оподаткування	Є важливим для нових підприємств, податкові правила мають бути узгоджені на міжнародному рівні
Репутація	Репутація як хороше і безпечне місце для життя надзвичайно важлива, рівень інновацій, культурне різноманіття, привабливість, конкурентна позиція відносно інших центрів
Інфраструктура	Повітряне сполучення, витрати на інфраструктуру ІКТ зростають, будівельна інфраструктура, стабільний розвиток
Розвиток фінансового сектору	Фінансова інфраструктура, страхові компанії, рівень боргу, доступність капіталу, економічна віддача, ліквідність ринків та ін.

Джерело: [9]

Варто відмітити, що для оцінки показника людського капіталу глобального міста використовуються не лише індикатори його наявності, а і можливості відпочинку, відвідування культурних заходів, система охорони здоров'я, нерухомість придатна для проживання, інфраструктурне забезпечення, транспортне сполучення, в цілому параметри якості життя визначаються з вагою 4,30 бала в межах оцінки 3,89 – 5,37 [1].

Відповідно до оцінки 2020 року Нью-Йорк займає лідируючі позиції практично по всім критеріям (табл. 2).

Таблиця 2

### Розподіл ТОП-15 міст-лідерів за категоріями оцінки 2020 р. (GFCI)

Місце	Бізнес середовище	Розвиток фінансового центру	Інфраструктура	Людський капітал	Репутація
1	Нью-Йорк	Нью-Йорк	Нью-Йорк	Нью-Йорк	Нью-Йорк
2	Лондон	Лондон	Лондон	Лондон	Лондон
3	Гонконг	Гонконг	Токіо	Шанхай	Сінгапур
4	Женева	Люксембург	Сінгапур	Сінгапур	Гонконг
5	Чикаго	Сінгапур	Гонконг	Гонконг	Токіо
6	Сінгапур	Париж	Сан-Франциско	Франкфурт	Шанхай
7	Амстердам	Шанхай	Стокгольм	Цюріх	Женева
8	Пекін	Чикаго	Пекін	Пекін	Пекін
9	Шанхай	Токіо	Шанхай	Сан-Франциско	Цюріх
10	Цюріх	Пекін	Амстердам	Париж	Торонто
11	Франкфурт	Лос-Анджелес	Мадрид	Токіо	Чикаго
12	Копенгаген	Женева	Бостон	Шеньчжень	Сан-Франциско
13	Токіо	Сан-Франциско	Ванкувер	Лос-Анджелес	Стокгольм
14	Сан-Франциско	Шеньчжень	Брюссель	Амстердам	Сідней
15	Монреаль	Дубай	Париж	Копенгаген	Осло

Джерело: [9]

Загалом такий специфічний суб'єкт економічної діяльності вперше у теорію глобалістики було введено в роботах Саскії Сассен, де знаходимо термін «глобальне місто» (global city) саме в значенні суб'єкта економіки [8]. Науковиця в своїх роботах обґрунтовує ключові відмінності між мегаполісом та глобальним містом, які відрізняються чисельністю населення, формуванням агломерацій, економічними показниками діяльності, соціальними можливостями, вартістю життя, можливостями реалізації та ін. Однак для глобальних міст розраховується ще і інтелектуальна складова розвитку, наприклад кількість та якість вищих навчальних закладів (кількість вузів що входять до найкращих університетів світу, кількість та якісні характеристики функціонування дослідницьких центрів світового значення та ін.).

Загалом для оцінки функціонування фінансових центрів використовується кілька ключових критеріїв, серед них «зв'язки» (характеризує рівень зв'язків фінансового центру з іншими містами та регіонами світу, виставляється на основі оцінок фахівців із інших центрів, якщо центр отримує більше 63 % оцінки, то він вважається «глобальним», більше 42 % – міжнародний); «різноманітність» (визначається через діапазон факторів, що впливають на кількість та рівномірність сфер конкурентоспроможності, ця складова вимірюється через два елементи: багатство та рівномірність, чим вищий бал тим вища різноманітність та багатство ділового середовища); «спеціалізація» (глибина та якість таких сфер як управління інвестиціями, банківська діяльність, страхування, урядовий та регуляторний сектор, тощо). Відповідно до цього формується диспозиція глобальних міст (табл. 3).

*Таблиця 3*

**Диспозиція глобальних міст відповідно до профайлів, 2020 р.**

Ширина і глибина	Відносно широкий	Відносно глибокий	Зароджується
Глобальні лідери	Глобальні урізноманітнені	Глобальні спеціалізовані	Глобальні претенденти
Лондон	Франкфурт	Гуанчжоу	-
Нью-Йорк	Амстердам	Абу-Дабі	Гуанчжоу
Шанхай	Париж	Ченду	Далянь
Пекін	Москва	Циндао	
Гонконг	Брюссель		
Сінгапур	Лос-Анджелес		
Шеньчжень	Дублін		
Сан-Франциско	Сеул		
Дубай	Цюріх		
Женева	Чикаго		
Токіо			

*Джерело: [1]*

Як бачимо, в переліку глобальних міст превалюють класичні фінансові центри, однак останніми роками до когорти міст з високорозвинених країн долучаються міста з високо динамічних країн Азії. Бурхливий розвиток регіонів призвів до необхідності аналізу потенціалу регіональних лідерів (табл. 4).

Диспозиція регіональних (міжнародних) міст-лідерів відповідно до профайлів, 2020 р.

Міжнародні лідери	Міжнародні урізноманітнені	Міжнародні спеціалізовані	Міжнародні претенденти
Бостон	Сідней	Люксембург	Тяньцзінь
Вашингтон	Стамбул	Мумбай	Ухань
Мілан	Мехіко	Маврикій	Нур-Султан
Рим	Мадрид	Рига	Доха
Афіни	Торонто	Тайбей	
Монреаль	Мюнхен	Британські Віргінські острови	
Единбург	Відень	Вільнюс	
Бухарест		Алмати	
Пусан		Буенос-Айрес	
Гамбург		Бермуди	
Тель-Авів		Панама	
Штутгарт		Нанкін	
		Кіпр	

Джерело: [1]

Дослідження вказує, що репутація міста стає підґрунтям для додаткового залучення капіталу, як фінансового, так і людського, при цьому Лондон, Гонконг та Сінгапур демонструють найстійкіші позиції та найвищі позиції конкурентоспроможності, однак регіональні (міжнародні) центри демонструють стійкі тенденції до покращення своїх позицій, отримуючи високі бали як з боку резидентів та і нерезидентів [1].

Таким чином, дослідження Smart-економіки передбачає аналіз функціонування суб'єктів економічної діяльності, враховуючи тенденції розвитку та форми її прояву. В рамках оцінки Smart-економіки для різних суб'єктів можемо відмітити наявність ключових індикаторів, серед яких:

- матеріальні доходи;
- матеріальна деривація;
- можливості працевлаштування;
- освіта та навчання;
- функціонування системи охорони здоров'я;
- житло;
- доступ до догляду за дітьми;
- право на виїзд;
- достойне соціальне забезпечення;
- безпечне середовище;
- екологічно якісне середовище;
- відсутність дискримінації
- доступ до системи правосуддя [4].

Проте залишається ще великий простір для досліджень сутності, форм прояву та індикаторів оцінки розвитку Smart-економіки загалом і на рівні різних

суб'єктів. Важливим завданням є визначення основних індикаторів оцінки Smart-економіки виходячи із особливостей функціонування кожного окремо взятого суб'єкта економічної діяльності.

Отже, дослідження сутнісних форм прояву SMART-економіки дозволяє відмітити, що тенденції розвитку економічної науки та практики свідчать про перехід до нової парадигми економічного розвитку, в основі якої лежить гармонійність поєднання елементів концепції сталого розвитку та технологічного розвитку. Розвиток технологій стає передумовою для формування діджитал-середовища, яке своєю чергою є платформою функціонування суб'єктів економічної діяльності та підвищує їх рівень конкурентоспроможності. Інституціоналізація в глобальних містах стає необхідним елементом узгодження правил функціонування та часто виходить за рамки управління локалітетом, вирішуючи питання розвитку окремо взятого міста у глобальному середовищі. Загалом це ускладнює управління, яке з одного боку, має знаходитись у національному підпорядкуванні, а з іншого – враховувати особливості розвитку окремо взятої агломерації, враховуючи її місце на карті світу. Екологізація і соціалізація знаходять свій прояв у формуванні елементів середовища глобального міста та якості і комфортності його функціонування саме для громади. Глобальні міста стають драйверами формування концепції Smart-економіки та її практичної реалізації.

## РОЗДІЛ 2

## ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В УМОВАХ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

### 2.1. Роль міжнародних організацій у трансформації системи економічної безпеки держави

© Алексєєва Т. І.

*канд. екон. наук, доцент,*

*Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,*

*м. Харків, Україна*

Сучасна система міжнародної безпеки перебуває у стадії трансформаційних процесів, які проходять у більшості країн світового співтовариства. Людство вступило в епоху радикальних змін глобального безпекового простору і це потребує створення нової моделі міжнародної безпеки. Під впливом глобалізаційних процесів відбуваються трансформація міжнародної системи, розширюється склад держав-учасників міжнародного процесу, які безпосередньо впливають на вирішення проблем економічної безпеки держави.

Поряд з державами активну позицію в регулюванні сфери безпеки займають міжнародні об'єднання, організації та інші недержавні актори. У світі, що глобалізується, ключова роль належить саме міжнародним організаціям, які повинні виступати форумом для обговорення широкого кола проблем соціально-економічного характеру. При цьому особлива увага приділяється діяльності ООН, ОБСЄ, ГАТТ/СОТ, НАТО, ОЕСР, МВФ, ЄС, СНД, АСЕАН тощо.

Однак, в теперішній час спостерігається послаблення ролі базових інститутів міжнародного регулювання, які виявляють недостатню ефективність у протидії сучасним викладкам і загрозам. Йдеться про неможливість ігнорування загрозам міжнародного тероризму, ядерної війни; міждержавним конфліктам; терористичним актам; захисту економічних інтересів країни на національному і міжнародному рівнях тощо.

Проблеми, що виникають пов'язані з боротьбою за лідерство в світі, тому посилюється гонка озброєнь, яка призводить до застосування «жорсткої сили», в той час як дипломатія – «м'яка сила» не має такого впливу на вирішення проблем міжнародної безпеки. На початку ХХІ століття багато країн відчули зростання внутрішніх та зовнішніх загроз національної безпеки, які негативно вплинули на економічну, фінансову, політичну та військову системи (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Внутрішні та зовнішні загрози національної безпеки держави**

Внутрішні загрози	Зовнішні загрози
<ul style="list-style-type: none"> <li>– непомірковані зміни у законодавстві;</li> <li>– поширення корупції в органах влади;</li> <li>– промислове шпигунство;</li> <li>– рейдерство;</li> <li>– тіньова економіка;</li> <li>– нелегальна міграція;</li> <li>– прояви сепаратизму, намагання автономізації за етнічною ознакою окремих регіонів;</li> <li>– спроби втручання у внутрішні справи держави;</li> <li>– дефолт в країні;</li> <li>– можливість прояви екстремізму в діяльності деяких об'єднань національних меншин та релігійних громад.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– воєнно-політична нестабільність, регіональні та локальні війни (конфлікти) в різних регіонах світу;</li> <li>– розвідувальна-підбивна діяльність іноземних спеціальних служб;</li> <li>– загроза використання з терористичною метою ядерної зброї;</li> <li>– незаконне ввезення в країну зброї масового знищення, боєприпасів, вибухових речовин і засобів масового ураження, радіоактивних і наркотичних засобів;</li> <li>– екологічні катастрофи і епідемії;</li> <li>– недостатня ефективність існуючих механізмів забезпечення міжнародної безпеки.</li> </ul>

*Джерело: власна розробка автора*

Загрози національної безпеки мають широкий діапазон впливу. Це стосується насамперед економічної безпеки, яка відіграє значну роль в захисті економічних інтересів країни на національному і міжнародному рівнях.

Економічну безпеку як доктрину застосував Ф. Д. Рузвельт у період Великої депресії у США (1930-х рр.), маючи на меті вивести країну з глибокої кризи шляхом нормалізації та стабілізації розбалансованих процесів розвитку країни. Економічна безпека розглядалася, як «сукупність умов, що надійно забезпечують суверенітет, захист стратегічних інтересів і повноцінний розвиток суспільства, життя та здоров'я усіх його громадян» [7, с. 23].

Офіційно термін «економічна безпека» був визнаний у 1985 р., коли на 40-й сесії Генеральної Асамблеї ООН була прийнята резолюція про міжнародну економічну безпеку. В ній було визначено, що світовій спільноті необхідно сприяти забезпеченню міжнародної економічної безпеки з метою соціально-економічного розвитку та прогресу кожної країни.

В теперішній час економічна безпека включає показники, які характеризують загальний рівень економіки країни і також виступають індикаторами розвитку держави. До них відносяться: рівень ВВП; темпи розвитку промисловості та сільського господарства; наявність та ефективність використання ресурсного потенціалу; якість життя; державний борг та стан бюджетного наповнення; експортний потенціал; стан платіжного балансу тощо. При цьому важливого значення набувають порогове значення показників (індикаторів), перевищення яких загрожує економічній безпеці держави.

До основних складових економічної безпеки відносяться: енергетична; фінансова; продовольча, екологічна, інноваційна, інвестиційна, демографічна, зовнішньоторговельна, соціальна, технологічна. Основними завданнями виступає вирішення проблем, які відносяться до ряду глобальних і потребують прийняття рішень задля подальшого безпечного існування людства.



Система міжнародної безпеки диктує необхідність формування комплексу взаємовідносин між державами, регіонами, підприємствами, особистостями. Існує багато суперечностей між безпекою на макро- та регіональному рівнях, на яких регулювання відносинами між державами здійснюють міжнародні та регіональні організації. Їх роль полягає у формуванні інституціонально-правової основи безпекознавства. Міжнародні інститути управляють глобальною економічною безпекою і генерують міжнародне економічне право, яке є важливим засобом її підтримки, а державні інститути управляють національною економічною безпекою і є головними ретрансляторами норм і законів, що її забезпечують [2, с. 74 – 75].

Глобальною організацією, на яку покладено місія щодо забезпечення миру та безпеки виступає Організація Об'єднаних Націй (ООН). Дії ООН сприяють підвищенню рівня життя; повній зайнятості населення; умовам економічного й соціального прогресу та розвитку; розв'язанню міжнародних проблем у економічній, соціальній сферах тощо; міжнародному співробітництву в галузі культури й освіти (розділ IX, стаття 55 Статуту ООН) [6].

В галузі розвитку дієвою є Програма розвитку ООН (ПРООН), цілями якої виступає реформування сфери безпеки в групі країн, що розвиваються та країнах з перехідною (трансформаційною) економікою. Основним виконавцем проведення реформ є Департамент миротворчих операцій ООН (ДМО ООН), який очолює операції зі встановлення та підтримання миру. ДМО ООН діє в країнах лише під час або після конфліктів, тоді як ПРООН довгий час працює в багатьох країнах. Її програми можуть виконуватись як до, так і після конфлікту і забезпечують комплексний підхід ПРООН щодо реформування сфери безпеки.

Економічна і Соціальна Рада ООН (ЕКОСОР) є одним із головних органів ООН, яка під керівництвом Генеральної Асамблеї ООН координує економічну і соціальну діяльність ООН, спеціалізованих установ ООН, а також численних органів ООН. На ЕКОСОР покладені широкі різноманітні функції координації і розвитку співробітництва держав в таких областях, як економічний розвиток, світова торгівля, індустріалізація.

Відповідно до Статуту ООН, ЕКОСОР покликана проводити дослідження, складати доповіді, виносити рекомендації з питань міжнародного, економічного, соціального, культурного співробітництва держав, а також контролювати й оцінювати здійснення загальної стратегії і виконання першочергових задач, встановлених Генеральною Асамблеєю в зазначених областях. ЕКОСОР відіграє провідну роль у визначенні глобального порядку у сфері подальшого розвитку, формування та трансформації системи економічної безпеки і направляє зусилля різних міжурядових органів в цій сфері на вирішення проблем в рамках всієї системи ООН [9].

ЕКОСОР повинна функціонувати в рамках нової, більш гнучкої структури, що не буде обмежуватися поточним щорічним розкладом проведення певних етапів та основних сесій. У своїх рекомендаціях щодо реформи ЕКОСОР звіт «Групи по узгодженості» виходить далеко за рамки того, що можна було очікувати, з огляду на її склад (в основному діючі політики і дипломати) і напружені дебати про реформу на рівні ООН. Йдеться про пропозицію щодо

створення в рамках ЕКОСОП Глобального форуму лідерів (L-27). Форум укладатиметься з глав держав половини його членів, які чергуються на основі справедливого географічного представництва. Основними цілями діяльності форуму є наступні:

- забезпечувати лідерство і керівництво для міжнародної спільноти з питань розвитку та глобальних суспільних благ;
- розробити основу довгострокової стратегічної політики для забезпечення узгодженості політичних цілей основних міжнародних організацій;
- сприяти досягненню консенсусу між урядами і комплексних рішень глобальних економічних, соціальних і екологічних проблем [9].

Форум L-27 буде сприяти зміцненню ООН в галузі міжнародної економічної, соціальної та екологічної політики як символічно, так і політично. Це буде більш «демократична» контрмодель ексклюзивного клубу G8.

Участь міжнародних організацій у реформуванні сфери безпеки почала зростати у 1990-х рр., коли стало зрозуміло, що заходи розвитку, особливо під час і після конфліктів, не можуть бути успішними в умовах загроз. Керівництво сферою безпеки стали розглядати як важливий елемент організації, трансформації і проектів реконструкції. Крім того, демократичний нагляд за сферою безпеки став важливою умовою партнерських відносин і членства в таких організаціях, як ЄС, НАТО і Рада Європи.

Європейський Союз (ЄС) – це економічне і політичне товариство, основною метою якого є сприяння економічній співпраці. У 2003 році ЄС схвалив свою першу Стратегію європейської безпеки. У 2005 році Європейська Рада схвалила Концепцію підтримки реформування сфери безпеки в рамках Європейської політики безпеки та оборони. У 2006 році Єврокомісія схвалила Концепцію підтримки реформування сфери безпеки Європейським Співтовариством. Ці документи визначили концептуальний підхід ЄС до реформ у сфері безпеки. У 2016 році Європейська комісія оприлюднила Повідомлення для Європейського парламенту та Ради – Елементи стратегічних засад реформування сфери безпеки в ЄС [8].

Європейський Союз здійснює заходи з реформування сфери безпеки на трьох взаємопов'язаних рівнях: рівні громад, країн-учасниць і спільно з міжнародними організаціями. Важливу роль відіграє ЄС у роботі ОБСЄ, ОЕСР, ООН, НАТО і Ради Європи в напрямку розробки норм і демократичного урядування сектором безпеки. Результатом цієї роботи є схвалення Кодексу поведінки ОБСЄ стосовно військово-політичних аспектів безпеки у 1994 році.

Організація з безпеки та співробітництва в Європі (ОБСЄ) – міждержавна організація, що об'єднує 57 країн-учасниць в Північній Америці, Європі та Азії, і є найбільшою в світі регіональною організацією з безпеки. ОБСЄ працює в ім'я стабільності, миру і демократії для більш ніж мільярда людей за допомогою політичного діалогу про спільні цінності і практичної роботи, яка має довгострокове значення. Підхід до безпеки ОБСЄ охоплює багато вимірів, серед яких гуманітарний, екологічний, військово-політичний та економічний.

ОБСЄ працює над різними аспектами реформування сфери безпеки. Відносно військово-політичних аспектів безпеки у 1994 році ОБСЄ було

прийнято Кодекс поведінки як обов'язковий до виконання політичний документ. Він залишається основною декларацією ОБСЄ з реформування сфери безпеки і закликає до демократичного контролю не лише за військовими, а й за іншими силами безпеки, в т. ч. воєнізованими формуваннями, поліцією та службами розвідки. Отже, демократичний контроль за сферою безпеки вважається важливим елементом стабільності та безпеки [4].

Україна стала членом НБСЄ/ОБСЄ у 1992 р. разом з іншими пострадянськими республіками, утвореними після розпаду СРСР. У серпні 1994 року за ініціативою Уряду України була заснована Місія ОБСЄ в Україні. Сенс входження України до колективних структур безпеки на Європейському континенті полягає в тому, щоб мати можливість виступати у ролі активного учасника європейської безпеки та мати реальні безпекові гарантії.

Формування нової архітектури безпеки, починаючи з 2008 року є одним з основних на самітах НАТО, ОБСЄ, а у контексті протидії економічним загрозам – на самітах країн «Великої двадцятки» (G20) та АТЕС. Вплив світової економічної кризи, небезпека міждержавних збройних конфліктів та їх неконтрольований розвиток здійснило суттєвий вплив на політику провідних держав. Окрім внутрішніх економічних проблем, проявилася небезпека політичної нестабільності у низці країн Європи та Близького Сходу.

Міркування національного прагматизму дедалі частіше переважають у підходах до вирішення спільних проблем. Тому формування системи міжнародної безпеки крізь призму загроз та викликів обумовлюють діяльність Північноатлантичного Альянсу з урахуванням набутого цією міжнародною організацією потенціалу і досвіду як високорозвинутої військово-політичної структури безпеки.

Організація Північноатлантичного договору (НАТО) спирається на оборонний потенціал своїх членів, але переважальний вплив зберігають за собою США. Питання трансформації НАТО в контексті її Стратегічних концепцій 1991 та 1999 рр. і конкретного внеску цієї структури в розбудову міжнародного миру і безпеки дає змогу провести аналіз миротворчої діяльності НАТО, її ролі в боротьбі з міжнародним тероризмом та здобутків України в результаті розвитку відносин Україна-НАТО.

Євроатлантичне спрямування України визначено Планом дій Україна-НАТО, а також Цільовим планом на 2003 рік, що були затверджені на Празькому саміті 2002 року. Хартія про особливе партнерство між Україною та Організацією Північноатлантичного договору – один з основоположних документів у відносинах України з НАТО, який був підписано лідерами 16 країн-членів НАТО 9 липня 1997 року. До моменту підписання хартії Україна мала змогу співпрацювати з НАТО лише у рамках Ради євроатлантичного партнерства і програми «Партнерство заради миру». Водночас головною безпековою проблемою України, яка ще не досягли необхідних критеріїв для членства в НАТО та ЄС залишається відсутність надійних гарантій її національної безпеки [5].

Враховуючи той факт, що у XXI столітті різко загострились проблеми міжнародної безпеки, серед яких міжнародний тероризм, біологічна зброя,

кібернетичні напади, виникнення проблем з Росією, у 2010 році була представлена Нова Стратегічна концепція Альянсу «Активна участь, сучасна оборона», яка отримала розвиток на Чиказькому саміті. У декларації Чиказького саміту «Про оборонні можливості» серед важливих досягнень та завдань була запропонована ідея «розумної оборони» (Smart Defence) яка стала ядром нового підходу НАТО до оборонних можливостей [10].

У сфері міжнародних економічних відносин, розглядаючи характер загроз для економічної безпеки країн світового співтовариства, перш за все необхідно виділити ті процеси, які негативно впливають на економічний стан практично всіх держав. До них відносяться: нестабільність валютних курсів, інфляція, різкі коливання банківських процентних ставок, протекціонізм в світовій торгівлі, заборгованість перед Міжнародним валютним фондом тощо.

Міжнародний валютний фонд було створено після Другої світової війни у 1945 р. згідно з рішенням Бреттон-Вудської конференції в якості одного з важливіших інституціональних елементів системи міжнародної економічної безпеки. Ціль МВФ полягає у тому, щоб забезпечити можливість виправлення диспропорцій у платіжних балансах без використання заходів, згубних для національного або міжнародного добробуту. Діяльність МВФ ґрунтується на наданні кредитів в іноземній валюті країнам-членам з метою:

- покриття дефіцитів платіжних балансів (поповнення валютних резервів);
- підтримання макроекономічної стабілізації і структурної перебудови економіки (фінансування бюджетних витрат уряду).

Діяльність МВФ має як позитивні, так і негативні наслідки. Позитивним є надання технічної підтримки, яке займає значну частину витрат МВФ. Зокрема, програма технічної підтримки спрямована на вирішення питань у таких сферах, як: податкова, бюджетна, грошово-кредитна. Застосування пільгових кредитних інструментів – кредиту «стенд-бай», а після світової кризи 2007 – 2008 рр. – програм гнучкої кредитної лінії; лінії превентивної підтримки і ліквідності; механізму розширеного кредитування дозволило багатьом країнам-членам МВФ вирішити економічні та фінансові проблеми [3, с. 101].

Однак, є і негативні моменти такої співпраці, які полягають в тому, що МВФ, як і будь-яка бюрократична структура, існує за своїми законами і приносить більше шкоди, чим користі. Враховуючи логіку лібералізму, ряд вчених не бачать сенсу у фінансовій допомозі слаборозвиненим країнам, що не вирішує проблеми, а, навпаки, ускладнює їх відсталість [10, с. 99].

При цьому економічна безпека країн-позичальників попадає під статус «невизначеної», тому що не можна використовувати з однаковим успіхом одні й ті самі інструменти кредитування в різних країнах, навіть одного регіону. Наслідками таких дій стають: збільшення боргової залежності країн від МВФ; фінансові кризи; зростання бідності серед населення; поглиблення економічних диспропорцій тощо.

Україна активно співпрацює з МВФ з 1994 року, використовуючи його фінансові і технічні ресурси з метою досягнення макроекономічної стабілізації та створення необхідних передумов для проведення економічних реформ. Враховуючи нинішні реалії, пов'язані з COVID-19 Україні недоцільно

припиняти співпрацю із Фондом, тому що пандемія коронавірусу лише набирає обертів. Економічні прогнози невтішні – падіння економіки продовжується, а головні ризики – війна на сході України та корупція всередині держави – найближчим часом нікуди не зникнуть.

Основним документом довгострокового планування у сфері національної безпеки України є Стратегія національної безпеки, яка була введена в дію Указом Президента України № 392/2020 14 вересня 2020 року. В цьому стратегічному документі визначені основні напрями державної політики у сфері національної безпеки:

– стримування – розвиток оборонних і безпекових спроможностей для унеможливлення збройної агресії проти України;

– стійкість – здатність суспільства та держави швидко адаптуватися до змін безпекового середовища й підтримувати стале функціонування, зокрема шляхом мінімізації зовнішніх і внутрішніх уразливостей;

– взаємодія – розвиток стратегічних відносин із ключовими іноземними партнерами, насамперед з Європейським Союзом і НАТО та їхніми державами-членами, США, прагматичне співробітництво з іншими державами та міжнародними організаціями на основі національних інтересів України [1].

Основними напрямками реалізації Стратегія національної безпеки України є використання всіх наявних механізмів ООН, Ради Європи, ОБСЄ, інших міжнародних організацій для консолідації міжнародної підтримки України у протидії російській агресії, відновленні територіальної цілісності та державного суверенітету України [1].

Таким чином, економічна безпека в умовах міжнародного співробітництва є неможливою без системи дотримання законодавства у галузі національної безпеки країн. Значний внесок у вирішення проблем трансформації системи економічної безпеки повинні зробити міжнародні організації, рішення яких повинно сприяти формуванню безпекового середовища в сучасних глобалізаційних умовах.

## **2.2. Сестейний розвиток та напрями його реалізації у побудові ефективної системи кібербезпеки обіку в бізнес-сфері: оцінка та аналіз кіберзагроз**

© Євсєєва О. О.

*д-р. екон. наук, професор, кафедра обліку і аудиту,*

*Український державний університет залізничного транспорту, м. Харків, Україна*

© Євсєєв А. С.

*Харківський національний університет будівництва та архітектури, м. Харків, Україна*

Кібербезпека бухгалтерського обліку або його комп'ютерна безпека являє собою сукупність методів і практик захисту від атак зловмисників для комп'ютерів, серверів, мобільних пристроїв, електронних систем, мереж і бухгалтерських даних бізнесу [3]. В сучасних умовах кібербезпека знаходить застосування в найрізноманітніших областях, від бізнес-сфери до мобільних технологій [5]. Від її ефективних дій залежить позиція бізнесу в конкурентній

боротьбі [4]. Тому тема проведеного нами дослідження є актуальною. Кібербезпека обліку є найважливішою складовою системи економічної безпеки в умовах сестейного розвитку бізнесу.

Феномен, який зародився в середині 90-х років 20 століття, – кіберпростір – на сучасному етапі якісно перетворився. Кіберпростір встав в один ряд з основними областями ведення бойових дій, чому безпосередньо сприяв технічний прогрес людства: з появою нових технологій. Виникають і нові засоби впливу на кібернетичне середовище, а значить виникає і нова загроза інформаційної та кібербезпеки.

Науково-технічний прогрес зупинити неможливо. Тому технологічне протиборство у кіберпросторі також не має кінця. На кожен дію, під якою нами розуміється створення безпечних мереж, баз даних, багаторівневих шарів захисту, буде знаходитися своя протидія у вигляді винаходу нових засобів впровадження, поглинання або ж знищення інформації, а також засобів безпосереднього впливу на її носій. Однак «безпека в мережі» не є утопією. Аж ніяк, все не так сумно, як це може виглядати з боку. Основним завданням всіх технічних засобів, задіяних в кіберпросторі, є реакція на виникаючу загрозу, яка може бути виражена або у вигляді оборонних, або у вигляді атакуючих, превентивних дій. Основне завдання з підтримки кібербезпеки обліку як складової системи економічної безпеки в умовах сестейного розвитку бізнесу лягає на правову сферу, яка покликана перешкоджати зародженню загрози, а не реагувати на конкретні наслідки її прояву.

В сучасних умовах кібербезпека є невід’ємним елементом суспільного буття. Вона стала означати щось більше, ніж процес захисту інформації та ресурсів її зберігання. Вирішальне значення в питанні її сприйняття стали грати зовнішні і внутрішні суб’єкти кіберсередовища, які здійснюють безперервний вплив на формування явища як такого. Одним з основних факторів впливу на розглянутий феномен кібербезпеки стало оточуюче нормативно-правове поле, яке фактично створює образ і характерні риси явища [6]. Втім, чи здатне це поле ефективно впливати на кіберсередовище і на феномен кібербезпеки зокрема? І як людству може бути підвладний контроль за невлотимим кібернетичним простором, якщо часто воно не може керувати навіть видимими речами? Подібна дилема стала основною мотивацією до проведення нами більш глибокого вивчення правових аспектів забезпечення кібербезпеки.

Історична ретроспектива дозволила виділити процес еволюції феномена інтернету, що став основою для формування кібернетичного простору, а також частково обґрунтувати позиції деяких сторін у питанні оцінки явища кібербезпеки. В цілому, виходячи із сукупності поглядів світової спільноти, кібербезпека визначається як комплекс реалізованих заходів, що вживаються як на державному, так і на міжнародному рівнях з метою досягнення стабільності і захищеності кібернетичного простору й інформації, яка переміщається в ньому, а також розвитку прогресивних механізмів протидії загрозам кіберсередовища. Однак істотна відмінність в точках зору сторін, які в певному сенсі розділилися на два табори, полягає в питанні необхідності застосування звичних методів придушення загроз в кібернетичному просторі, що передбачають можливість

проведення повноцінних операцій в кіберпросторі. Подібна політика отримала назву «hard power» і виступила на противагу більш гуманній політиці «soft power». Розбіжності в поглядах в кінцевому рахунку стали основним бар'єром для розвитку міжнародного діалогу і вироблення дієвих міжнародних механізмів з протидії загрозам, що виходять з кібернетичного простору.

У питанні сприйняття феномену кібербезпеки варто відзначити, що за роки існування і розвитку явища в Україні сформувалася одна з найсильніших шкіл оцінки кіберпростору, його елементів і близьких до феномену суб'єктів. Характерною особливістю даної школи стала однаковість в трактуванні фундаментальних основ проблематики, що сприятливо відбилося на становленні нормативно-правової бази.

Кібербезпека визначається нами як стан захищеності особистості, суспільства і держави від внутрішніх і зовнішніх інформаційних загроз, при якому забезпечуються реалізація конституційних прав і свобод людини і громадянина, гідні якість і рівень життя громадян, суверенітет, територіальна цілісність і сталий соціально-економічний розвиток України. У країні регулярно ведеться дослідницька робота, спрямована на оновлення і розвиток існуючої понятійної бази, що сприяє формуванню основних і побічних елементів кібербезпеки країни, трактуванню загроз національній безпеці, а також вибудовуванню прогресивних механізмів протидії. Таким чином, прогресивність поглядів політичних діячів України та експертів в даному напрямку стає однією з найсильніших сторін вітчизняної системи кібербезпеки, здатної не тільки скласти конкуренцію на світовому рівні, а й послужити основою для розвитку міжнародної понятійної та нормативно-правової бази.

Сучасні загрози національній та міжнародній кібербезпеці є чинниками, які негативно впливають на кіберпростір та кіберінфраструктуру. Особливу роль в їх формуванні зіграв науково-технологічний прогрес, що надає зловмисникам все більш досконалі механізми впливу на кіберпростір. В кінцевому рахунку було виділено чотири основні групи загроз національній та міжнародній кібербезпеці: діяльність хакерів-одинаків; організована злочинність; ідеологічний і політичний екстремізм; інформаційна агресія, яка проводиться державою. На сучасному етапі найбільше себе проявили загрози, що носять характер організованої злочинності. Однак найбільша небезпека, що відзначається світовим експертним співтовариством, виходить від останньої з перерахованих категорій загроз, від активізації інформаційної агресії, що проводиться державами. Подібна небезпека принципово нового характеру повинна була б сприяти побудові конструктивного міжнародного діалогу, однак, прагнення частини держав зайняти домінуючі позиції в кіберпросторі, ґрунтуючись на принципах розглянутої вище політики, що передбачає вжиття подібних заходів в якості єдино можливого гаранта національної безпеки, були вельми неоднозначно сприйняті світовою спільнотою. Це змусило велику кількість держав перейти на національний шлях побудови кібербезпеки.

В ході дослідження нами була проведена оцінка основних загроз кібербезпеки на сучасному етапі, основних методів протидії їм. Було виявлено, що вжиті на державному та міжнародному рівнях заходи щодо впливу на

кіберпростір з метою зміцнення стабільності та резистентності його інститутів, а також кіберінфраструктури можна розділити на наступні групи: нормативно-правові, технологічні та економічні. Такий поділ міститься в більшості нормативно-правових актів держав світу, в тому числі України, Сполучених Штатів та деяких інших держав-суб'єктів кібернетичного простору. Першорядне значення серед перелічених механізмів прогресивного впливу носитимуть заходи саме нормативно-правового характеру, які виступають ініціюючою ланкою будь-якого процесу розвитку. Значущим спостереженням став і висновок про те, що ефективність в області застосування даних методів досягається виключно шляхом одноразового задіяння всіх трьох згаданих механізмів, оскільки високий рівень взаємозалежності елементів не дозволяє їм впливати на кіберсередовище поодиночі.

Нині спостерігається перехід частини держав до побудови системи національної кібербезпеки, національної кібероборони через наростання напруженості в кібернетичному просторі, а також через відсутність розвитку міжнародного діалогу в області створення дієвих механізмів контролю і вдосконалення кіберпростору. Однак подібний сценарій у разі його переходу в ранг світової тенденції буде сприяти виключно наростанню протиріч і в кінцевому рахунку виллється з конфлікту в кіберпросторі в реальні бойові дії. З цієї причини нами були розглянуті більш сприятливі альтернативні сценарії розвитку подій, засновані насамперед на необхідності побудови міжнародної нормативно-правової бази, здатної ефективно координувати взаємодії держав на світовій арені. Досягнення подібної перспективи можливе виключно на підставі знаходження компромісу між представниками «hard power» і «soft power». Позначені нами варіанти хоч частково і є утопічними, проте в разі досягнення навіть мінімального прогресу в позначених напрямках відкриються нові області для можливого міжнародного співробітництва.

Після досить детального аналізу фундаментальних основ феномену кібербезпеки, а також розгляду перспектив його розвитку в міжнародному правовому полі, з урахуванням впливу всебічних факторів, нами був зроблений акцент на практичній реалізації розглянутих механізмів нормативно-правового впливу на кібернетичний простір в реаліях законодавчої бази України. Попереднім кроком у даному напрямку став аналіз сучасного стану та рівня інформаційної захищеності держави. Виходячи з чинної нормативно-правової бази було зроблено кілька значущих висновків щодо сприйняття феномену кібербезпеки вищим військово-політичним керівництвом країни. Одним із висновків став висновок про безпосередню залежність поняття національної безпеки від феномену кібербезпеки, що на сучасному етапі виступає одним з основних елементів безпеки України.

Основним напрямком розвитку вітчизняної нормативно-правової бази стане переорієнтація уваги державних і суспільних інститутів на слаборозвинені галузі кібернетичного простору, до яких в першу чергу відноситься науково-технічний потенціал України. Необхідна активізація основоположних для системи кібербезпеки України механізмів з метою розвитку науково-дослідного комплексу, протидії поширенню завідомо неправдивої, а також секретної



інформації, підвищення рівня доступності інформаційно-технологічних ресурсів, усунення нестачі кадрових ресурсів, вдосконалення засобів збору та аналізу відомостей інформаційного середовища, підтримки міжнародного діалогу. Комплекс зазначених напрямків у сукупності покликаний підвищити рівень захищеності кібернетичного середовища та його інфраструктури, виступаючи найбільш прогресивним заходом щодо вдосконалення кібербезпеки України, чому насамперед сприятиме нормативно-правова база держави, яка наказує національним інститутам обов'язковість виконання наміченого комплексу.

Правове поле є найбільш ефективним механізмом протидії загрозам кібернетичного середовища, оскільки здатне надавати не тільки реакційний, а й превентивний вплив [2, с. 790]. На нашу думку, в найближчі роки акцент буде проводитися виключно на розвиток державних систем безпеки та їх підготовці до відбиття можливої агресії в кібермережі. Тим не менш, специфіка феномену кібернетичного простору полягає в його транскордонності, а тому забезпечення національної безпеки в майбутньому буде прямо залежати від наявності дієвих наднаціональних інститутів контролю і регулювання кіберпростору.

Кібербезпека обліку в бізнес-сфері в умовах сестейного розвитку визначається успішністю реалізації наступних основних напрямків:

- безпека облікової інформації – забезпечення цілісності та приватності даних обліку як під час зберігання, так і при передачі;

- операційна безпека – поведження з інформаційними активами та їх захист. До цієї категорії відноситься, наприклад, управління дозволами для доступу до мережі або правилами, які визначають, де і яким чином дані можуть зберігатися і передаватися;

- безпека мереж – дії щодо захисту комп'ютерних мереж від різних загроз, наприклад цільових атак або шкідливих програм;

- безпека додатків – захист пристроїв від загроз, які злочинці можуть захопити в програмах. Заражений додаток може відкрити зловмиснику доступ до облікових даних, які він повинен захищати. Безпека програми забезпечується ще на стадії розробки, задовго до його появи у відкритих джерелах.

- безперервність бізнесу та аварійне відновлення – реагування на інцидент безпеки через дії зловмисників і будь-яка інша подія, яка може порушити роботу систем або привести до втрати даних. Аварійне відновлення являє собою набір правил, що описують те, як організація буде боротися з наслідками атаки і відновлювати робочі процеси. Безперервність бізнесу-план дій на випадок, якщо організація втрачає доступ до певних ресурсів через атаку зловмисників;

- підвищення обізнаності – навчання користувачів. Цей напрямок допомагає знизити вплив самого непередбачуваного фактору в області кібербезпеки – людського. Навіть найзахищеніша система обліку може піддатися атаці через чиюсь помилку або незнання. Тому кожна організація повинна проводити тренінги для співробітників і розповідати їм про головні правила: наприклад, що не потрібно відкривати підозрілі вкладення в електронній пошті або підключати сумнівні USB-пристрої.

З кожним роком у світі стає все більше загроз і відбувається все більше витоків даних [1, с. 806]. Статистика шокує: згідно зі звітом RiskBased Security,

тільки за перші дев'ять місяців 2019 року було зафіксовано 7,9 мільярдів випадків витоку даних. Ці цифри перевищують показники за той же період 2018 року більш ніж в два рази (на 112 %). Найчастіше витоку даних піддаються медичні та державні установи або організації зі сфери роздрібної торгівлі. У більшості випадків причина – дії злочинців. Деякі організації залучають зловмисників зі зрозумілої причини – у них можна вкрасти фінансові та медичні дані. Однак мішенню може стати будь-яка компанія, адже злочинці можуть полювати за даними клієнтів, шпигувати або готувати атаку на одного з клієнтів б]. Рекомендується проводити постійний моніторинг всіх електронних ресурсів в реальному часі, щоб виявити шкідливий код, поки він не завдав шкоди, і запобігти його поширенню.

Види кіберзагроз для системи бухгалтерського обліку бізнесу наступні:

– кіберзлочин – дії, організовані одним або декількома зловмисниками з метою атакувати систему обліку, щоб порушити її роботу або отримати фінансову вигоду;

– кібератака – дії, націлені на збір інформації, що представляє комерційну таємницю;

– кібертероризм – дії, спрямовані на дестабілізацію електронних систем з метою викликати страх або паніку.

Як зловмисникам вдається отримати контроль над комп'ютерними системами? Вони використовують різні інструменти і прийоми, найбільш поширеними з яких є наступні.

1. SQL-ін'єкція. Цей вид кібератак використовується для крадіжки інформації з баз даних. Кіберзлочинці використовують уразливості в додатках, керованих даними, щоб поширити шкідливий код на мові управління базами даних (SQL).

2. Шкідливе програмне забезпечення (ПЗ). Програмне забезпечення, яке завдає шкоди, – найпоширеніший інструмент кіберзлочинців. Вони створюють його самі, щоб з його допомогою пошкодити комп'ютер користувача і дані на ньому або вивести його з ладу. Шкідливе ПЗ часто поширюється під виглядом нешкідливих файлів або поштових вкладень. Кіберзлочинці використовують його, щоб заробити або провести атаку з економічних мотивів. Шкідливе ПЗ може бути найрізноманітнішим, ось деякі поширені види: (1) віруси – програми, які заражають файли шкідливим кодом. Щоб поширюватися всередині системи комп'ютера, вони копіюють самі себе; (2) троянці – шкідливі програми, які ховаються під маскою легального ПЗ. Кіберзлочинці обманом змушують користувачів завантажити троянця на свій комп'ютер, а потім збирають дані або пошкоджують їх; (3) шпигунське ПЗ – програми, які таємно стежать за діями користувача і збирають інформацію (наприклад, дані кредитних карт). Потім кіберзлочинці можуть використовувати її в своїх цілях; (4) програми-вимагачі шифрують файли і дані. Потім злочинці вимагають викуп за відновлення, стверджуючи, що інакше користувач втратить дані; (5) рекламне ПЗ – програми рекламного характеру, за допомогою яких може поширюватися шкідливе для системи обліку бізнесу ПЗ; (6) ботнети – мережі комп'ютерів, заражених шкідливим ПЗ, які кіберзлочинці використовують у своїх цілях.

3. Фішинг. Фішинг – це атаки з метою роздобути обманом конфіденційну інформацію Користувача (наприклад, дані банківських карт або паролі). Часто в ході таких атак злочинці відправляють жертвам електронні листи, представляючись офіційною організацією.

4. Атаки Man-in-the-Middle («людина посередині»). Це атака, в ході якої кіберзлочинець перехоплює дані під час їх передачі – він нібито стає проміжною ланкою в ланцюзі, і жертви про це навіть не підозрюють. Бізнес може піддатися такій атаці, якщо, наприклад, підключиться до незахищеної мережі Wi-Fi.

5. DoS-атаки (атаки типу «відмова в обслуговуванні»). Кіберзлочинці створюють надмірне навантаження на мережі та сервери об'єкта атаки, через що система обліку припиняє нормально працювати і нею стає неможливо користуватися. Так зловмисники, наприклад, можуть пошкодити важливі компоненти інфраструктури і саботувати фінансову діяльність організації.

6. Новітні кіберзагрози: троянець Dridex; троянець Emotet.

Dridex – банківський троянець з широким набором можливостей, який з'явився в 2014 році. Він проникає на комп'ютери жертв за допомогою фішингових листів і шкідливих програм. Dridex може красти паролі, дані банківських карт і особисту інформацію користувачів, які потім використовують шахраї. Розмір заподіяної ним фінансової шкоди обчислюється сотнями мільйонів. Щоб захиститися, рекомендується встановлювати на пристрої останні оновлення безпеки і антивірусне ПЗ свіжих версій, а також регулярно виконувати резервне копіювання файлів.

Emotet – це складно влаштований троянець, здатний викрадати дані, а також завантажувати шкідливе ПЗ на пристрої. Його жертвами часто ставали ті, хто використовував прості паролі – це в черговий раз нагадало користувачам, що потрібно використовувати складніші комбінації.

Захист кінцевих користувачів є важливим аспектом кібербезпеки бізнесу, кінцевих користувачів та їхніх пристроїв. Часто саме кінцевий користувач випадково завантажує шкідливу програму на комп'ютер, ноутбук або смартфон.

Захисні програми як інструменти кібербезпеки допомагають захистити кінцевих користувачів та їхні пристрої. У захисних засобах використовуються криптографічні протоколи, які дозволяють шифрувати електронну пошту, файли та інші важливі дані. Цей механізм не дає кіберзлочинцям вкрасти і перехопити облікові дані або отримати до них доступ.

Рішення, що захищають кінцевих користувачів, перевіряють їхні пристрої на наявність шкідливого коду, поміщають шкідливе ПЗ на карантин і потім видаляють їх з системи. Такі програми можуть знайти і видалити шкідливий код, захований в головному завантажувальному записі (MBR), а також вміють шифрувати або повністю видаляти інформацію на жорсткому диску.

Захисні засоби виявляють шкідливі програми в режимі реального часу, багато з них застосовують евристичний і поведінковий аналіз – стежать за діями шкідливого ПЗ і його коду. Це допомагає боротися з поліморфним і метаморфним шкідливим ПЗ – вірусами і троянцями, які можуть змінювати свою структуру. Захисні інструменти вміють ізолювати потенційно шкідливе ПЗ в спеціальному віртуальному середовищі (подалі від мережі користувача), щоб потім проаналізувати його поведінку і навчитися краще розпізнавати нові

джерела загроз. Важливо навчити співробітників правильно користуватися захисним ПЗ. Щоб захисні засоби ефективно виконували свої функції, вони завжди повинні бути у включеному стані і постійно оновлюватися.

Нами розроблені наступні рекомендації з кібербезпеки обліку як складової системи економічної безпеки в умовах сестейного розвитку бізнесу:

1. Використовуйте надійні паролі. Не застосовуйте комбінації, які легко підібрати або вгадати.

2. Необхідно використовувати антивірусні програми. Захисні рішення допоможуть виявити й усунути загрози. Для максимальної безпеки регулярно оновлюйте програмне забезпечення.

3. Оновлення програмного забезпечення та операційної системи. Використовуючи нове ПЗ, Ви отримуєте свіжі виправлення безпеки.

4. Уникайте незахищених мереж Wi-Fi в громадських місцях – в них ви уразливі для атак Man-in-the-Middle.

5. Не відкривайте поштові вкладення від невідомих відправників – вони можуть бути заражені шкідливим ПЗ.

6. Не переходьте за посиланнями, отриманими поштою від невідомих відправників або невідомих веб-сайтів – це один із стандартних шляхів поширення шкідливого ПЗ.

Проведене дослідження дозволило нам сформулювати наступні висновки:

1. В сучасних умовах кібербезпека дуже важлива для успішного розвитку бізнесу. Від ефективних дій у цій сфері залежить позиція бізнесу в конкурентній боротьбі. Кібербезпека обліку є найважливішою складовою системи економічної безпеки в умовах сестейного розвитку бізнесу.

2. Кібербезпека обліку визначається комплексом реалізованих заходів, що вживаються з метою досягнення стабільності та захищеності кібернетичного простору бізнес-структури й інформації, що переміщається в ній, а також розвитку прогресивних механізмів протидії загрозам кіберсередовища.

3. В ході проведеного дослідження були розроблені рекомендації з кібербезпеки обліку як складової системи економічної безпеки в умовах сестейного розвитку, застосування яких сприятиме успішному розвитку бізнесу.

### **2.3. Фінансова інклюзія як основа розвитку фінтех-екосистеми та цифровізації суспільства в Україні**

**© Демчишак Н. Б.**

*д-р. екон. наук, проф., професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,  
Львівський національний університет імені Івана Франка, Львів, Україна*

**© Козак Д. А.**

*магістрант, спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
Львівський національний університет імені Івана Франка, Львів, Україна*

В умовах інтеграції України у світовий економічний простір формування фінтех-екосистеми стає пріоритетним завданням з огляду на потенціал розвитку цифрового суспільства та стратегічну важливість для національної економіки країни. Втім в Україні попри наявні позитивні тенденції та успіхи в ІТ-сфері,

фінтех-індустрія розвивається повільними темпами. Активізація галузі може бути забезпечена активним впровадження заходів фінансової інклюзії, основою якої є максимальне включення усіх суб'єктів у фінансові процеси та вільний доступ до отримання фінансових послуг. Тому імплементація заходів щодо вдосконалення фінансової інклюзії має бути пріоритетом державної політики України у сфері фінтех на найближчу перспективу.

Проблемі розвитку фінтех-екосистеми в умовах цифровізації приділяли увагу вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: В. Александрова, А. Базилюк, З. Варналій, О. Верней, В. Галасюк, М. Данилович, Ж. Довгань, Л. Дудинець, О. Жулин, Т. Затонацький, С. Науменкова, Л. Рудич, О. Шевченко, Д. Енгельбар, Р. Інклара, Г. Іцковіц, Н. Краус, Я. Максвелл, М. Рассвел, М. Тіммер, С. Хантінгтон та ін. Незважаючи на вагомий внесок зазначених фахівців у дослідження цифрової економіки та функціонування фінансів у нових реаліях ділового життя, динамічний розвиток технологій зумовлює необхідність продовження наукових пошуків у цьому напрямі. Зокрема, важливо розкрити сутність та обґрунтувати перспективи використання фінансової інклюзії для адаптації екосистемного підходу у сфері фінансових послуг в Україні в умовах цифровізації суспільства.

Стрімкий розвиток технологій, зокрема фінансових, суттєво модернізував підходи до організації фінансових процесів та бізнесу в останні роки практично в усіх країнах світу. Використання здобутків ІТ-індустрії та розробка нових цифрові послуг й продуктів трансформують поведінку суб'єктів фінансової системи, суттєво розширюють їх можливості на різних ринках на основі використання інноваційних рішень. Фінансові інновації є результатом створення та впровадження нових фінансових інструментів, технологій, а також інститутів і ринків.

Фінансові технології або фінтех – сектор, в якому працюють компанії, що використовують технології та інновації, щоб конкурувати з традиційними фінансовими організаціями – банками та посередниками на ринку фінансових послуг. Фінансова галузь тенденційно щоразу більшу увагу приділяє ідеям екосистем і функціонуванню цифрових платформ. Потрібно зауважити, що екосистеми доволі давно є предметом широкого обговорення у всіх галузях. Власне в економічному контексті цей термін відноситься до взаємодії декількох суб'єктів задля створення певних загальних цінностей [4, с. 159]. Відтак, фінансова екосистема дає змогу на якісно вищому рівні вирішувати існуючі проблеми у режимі онлайн із використанням мобільних додатків, чат-ботів, онлайн-помічників, додатків на основі штучного інтелекту. Ці тренди упродовж 2015 – 2021 рр. стали невід'ємною особливістю національних економік, винятком при цьому не є і Україна, де розуміння важливості згаданих процесів з'явилося на найвищому державному рівні, що, вважаємо, має стратегічне значення з огляду на перспективу.

У Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року фінансова екосистема розглядається як кооперація учасників фінансового ринку та інших сторін, які взаємодіють між собою на умовах співробітництва та конкуренції з метою створення фінансових продуктів і послуг [11]. На сучасному етапі фінтех

розглядають як екосистему, яка поєднує всіх учасників фінансового ринку, зокрема, фінтех-стартапи, регуляторів, банки, міжнародні платіжні системи, асоціації банкірів та фінансистів, інкубаторів, акселераторів, постачальників [13].

У згаданій вище стратегії, ухвалення якої, на наш погляд, є важливим рішенням, що підтверджує розуміння важливості відповідних процесів для держави, основною метою ключових гравців фінансової екосистеми є задоволення потреб кінцевих споживачів, якими є суб'єкти економіки України, що в процесі своєї діяльності потребують використання різних фінансових інструментів для досягнення власних цілей. Саме кінцеві споживачі фінансових послуг перебувають у центрі уваги всіх учасників фінансової екосистеми, адже створення умов для ефективної роботи економічних суб'єктів є основним завданням усього фінансового сектору. Власне з цією метою ключові гравці екосистеми взаємодіють та створюють актуальні сервіси і продукти для споживачів. Від злагодженої, взаємовигідної роботи учасників, що ґрунтується на відкритості та повазі до їх інтересів, залежить успіх роботи всієї екосистеми. Потреби суб'єктів економічної діяльності мають бути задоволені через надання відповідних фінансових послуг учасниками фінансової екосистеми, які можна об'єднати в чотири основні групи:

– провайдери фінансових послуг – це компанії, державні інституції, які безпосередньо надають фінансові продукти та сервіси кінцевим споживачам;

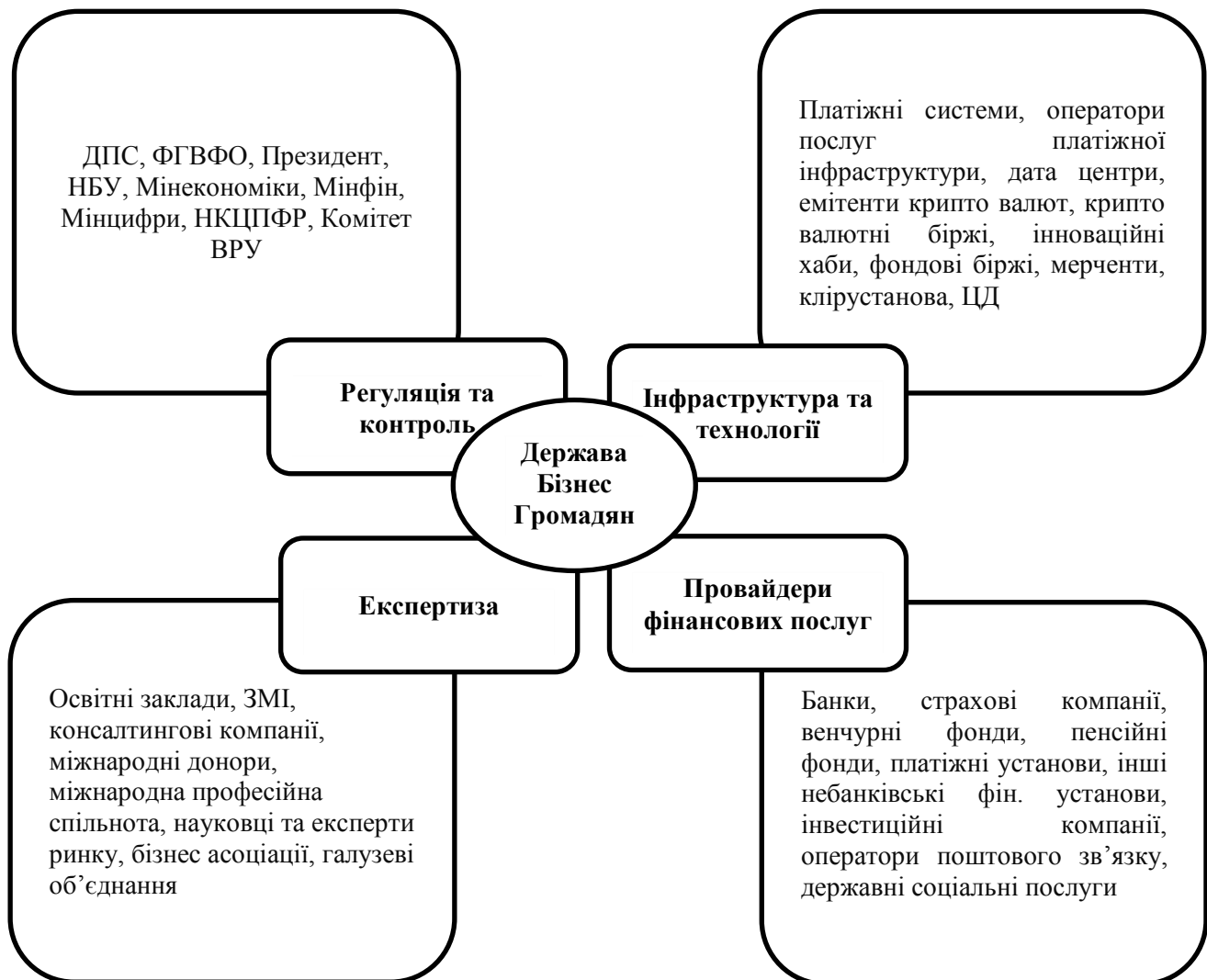
– інфраструктура та технології – це компанії та державні інституції, які надають продукти, сервіси і рішення для провайдерів фінансових послуг та інших учасників фінансового сектору, підсилюючи їхню ціннісну пропозицію для споживачів фінансових послуг;

– регуляція та контроль – це як правило державні інституції, які формують правила взаємодії учасників екосистеми та здійснюють контроль за дотриманням цих правил;

– експертиза – це учасники ринку та державні інституції, які своїми сервісами та рішеннями створюють підґрунтя для професійного розвитку учасників екосистеми, наявність громадян із потрібною освітою, з якими можна створити команду та побудувати бізнес у фінтех-сфері [11, с. 11].

На рис. 1 конкретизовано ключових учасників фінансової екосистеми, що відповідає баченню фахівців НБУ у згаданій вище стратегії.

Враховуючи специфіку суб'єктів (рис. 1) очевидно, що фінтех-екосистема здатна суттєво розширити можливості для всіх учасників фінансової системи. Вона забезпечує зменшення витрат для клієнтів, платежі в реальному часі, комфорт та значний вибір фінансових послуг, сприяє зручнішому доступу до фінансування для фізичних осіб, малих та середніх підприємств, недостатньо охоплених фінансовими послугами. Акцентуючи увагу на перевагах фінансових технологій, дослідники відзначають зростання конкуренції на цьому ринку, консолідацію інформаційних технологій фінансовими організаціями для диверсифікації свого бізнесу, зменшення інформаційної асиметрії та підвищення ефективності ціноутворення, розширення набору фінансових послуг та кола потенційних клієнтів, забезпечення фінансової доступності в країнах з економікою, що розвивається і розвиненою економікою [10].



**Рис. 1. Ключові суб'єкти фінансової екосистеми**

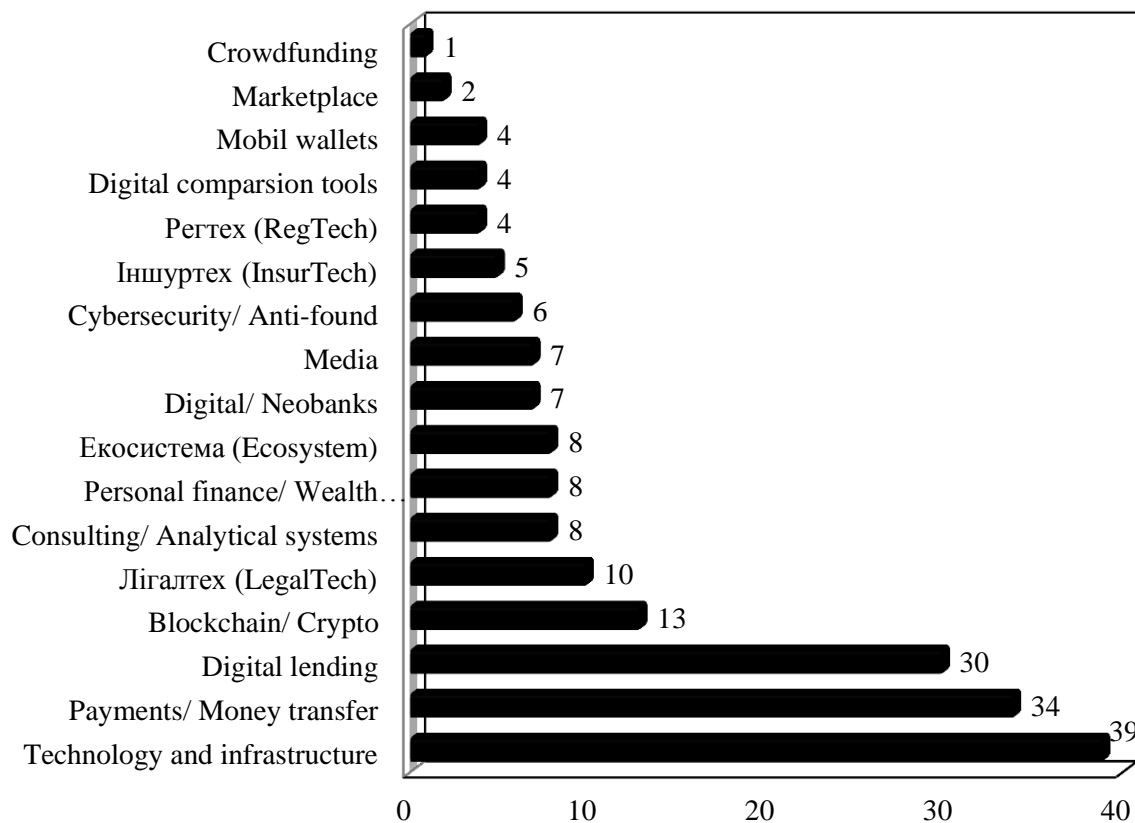
*Джерело: систематизовано на основі [11, с. 12]*

У цьому контексті, враховуючи транзитивний характер національної економіки, у вітчизняних реаліях важливим є концептуальне розуміння переваг і ризиків імплементації фінансових технологій у різних сферах національної економіки. При цьому беззаперечним фактором є необхідність стимулювання впровадження таких технологій на рівні бізнес-структур у комерційних цілях, а також задля підвищення якості й оперативності надання державних послуг, зокрема онлайн. Позитивним моментом у цьому контексті, вважаємо, є реалізація ідеї «держави у смартфонів» упродовж 2019 – 2021 рр., значні зусилля щодо втілення якої мають місце з боку Міністерства цифрової трансформації України. Один з результатів – це запущений додаток «Дія», у якому щоразу розширюється спектр можливих послуг, які можуть одержати громадяни й бізнес в Україні онлайн. Зазначені ініціативи визнаються й іноземними фахівцями однією із кращих практик цифровізації державних послуг.

Потрібно відзначити, що активний розвиток фінтеху в Україні припадає на період 2018 – 2020 років, коли були засновані 47,5 % компаній, що

функціонують сьогодні в країні. Кількість фінтех-компаній за різними напрямками конкретизовано на (рис. 2).

Тобто, за даними української асоціації фінтех та інноваційних компаній в Україні кількість фінтех-компаній тенденційно щорічно зростає у 1,5 рази, переважна більшість компаній – провайдери платіжних сервісів (рис. 2), при цьому у 2018 – 2020 рр. розвивалося онлайн-кредитування та інфраструктурні рішення, що, на наше переконання, важливо для задоволення потреб у позикових ресурсах, враховуючи їх високу ціну у традиційних кредиторів, зокрема банків. Однак при цьому доречно зважати не лише на низьку вартість, але й на надійність, а також враховувати інші аспекти фінансової безпеки у відносинах із онлайн-кредиторами.



**Рис. 2. Кількість фінтех-компаній в Україні за напрямками діяльності у 2020 р.**

*Джерело: систематизовано на основі [19]*

Окремої уваги потребують джерела фінансування фінтех-компаній. Так у 2020 році 53,6 % українських фінтех-компаній фінансувались виключно за свій рахунок, а 71 % компаній пройшли точку беззбитковості, при цьому 52 % із них працюють на міжнародному ринку. Кількість компаній у сфері платіжних послуг і грошових переказів зросла на 14 %. Найпопулярнішими сферами на ринку фінтеху на початку 2021 року з точки зору привабливості для інвесторів та попиту у клієнтів, залишаються платіжні рішення, а серед ніш, які активно зростатимуть, як прогнозується будуть такі, як кібербезпека, бігдата-аналітика, регтех, іншуртех, управління капіталом, рішення для ринку нерухомості, штучний інтелект та біометрика [19]. Зрозуміло, що певною мірою було



пришвидшено розвиток різних технологій у зв'язку із необхідністю цифровізації, роботи онлайн та надання послуг дистанційно через пандемію у 2020 р., винятком при цьому не є і Україна. Тобто в даному випадку йдеться про позитивний вплив, результатом якого стали якісні зміни у контексті цифровізації суспільства та зростання рівня фінансової інклюзії.

Зазначимо, що у грудні 2020 року в Україні була створена перша відкрита для індустрії фінтех-екосистема Concord Fintech Solutions. Усередині неї гравці фінансового ринку зможуть створювати власні фінтех-проекти. Формує її банк CONCORDBANK, незалежний процесинговий центр PROCARD, еквайринг CONCORDPAY, IT-компанія MUSTPAY, білінгова система MASSPAY, які надають не тільки різні рішення, але й ряд глибоких експертиз команд, тобто разом складають єдину фінансову інфраструктуру. Перед цим у липні 2020 року Національний банк України затвердив Стратегію розвитку фінтех в Україні до 2025 року, як покроковий план створення в Україні повноцінної фінтех-екосистеми з інноваційним фінансовими серверами та доступними цифровими послугами, а також високим рівнем фінансової інклюзії і цифровізації суспільства. Стратегія 2025 враховує теперішні і майбутні потреби представників усіх груп екосистеми як споживачів фінансових послуг, так і ключових гравців, що беруть участь у створенні цих послуг, а також сприяє реалізації місії фінансового сектору України. Становить інтерес і те, що стратегія 2025 поділяється на п'ять стратегічних напрямів: фінансова стабільність, макроекономічний розвиток, фінансова інклюзія, розвиток фінансових ринків та інноваційний розвиток. Кожен напрям має стратегічні цілі та індикатори виконання [11].

Одним із ключових, на нашу думку, є напрям розвитку фінансової інклюзії в Україні, яка повинна підвищити доступність та рівень користування фінансовими послугами, покращити захист прав споживачів фінансових послуг та підвищити рівень фінансової грамотності населення, з чим поки що серйозні проблеми, зокрема серед старшого покоління.

Національний банк України під фінансовою інклюзією розуміє створення умов для залучення усіх сегментів населення та бізнесу до користування різноманітними фінансовими послугами, які доступні за інфраструктурою та ціною, офіційно урегульовані та відповідають потребам населення з метою стимулювання економічного зростання країни та зменшення соціальної нерівності у суспільстві [9]. Тобто фахівці НБУ пропонують достатньо широку дефініцію за її сутнісним наповненням.

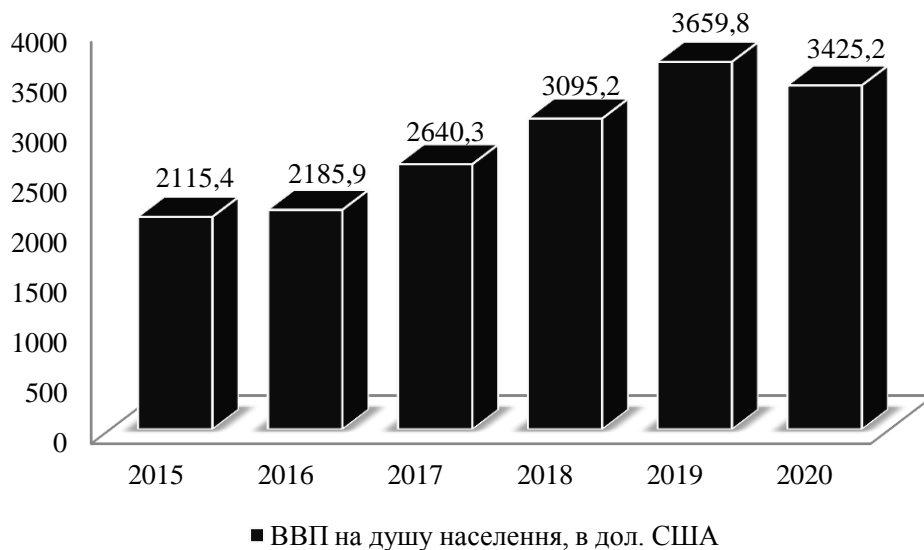
Для порівняння за підходом Центру з фінансової інклюзії (Center for Financial Inclusion – CFI) фінансову інклюзію детермінують як «стан, за якого кожен, хто може використовувати фінансові послуги, має доступ до повного набору якісних фінансових послуг, наданих за доступними цінами, зручним способом, з повагою та гідністю» [14]. У цьому визначенні потрібно відзначити акцент на психологічних чинниках для одержувачів різних послуг.

У дослідженні О. В. Акімової фінансова інклюзія розглядається як «характеристика включення населення в офіційний фінансовий обіг, у т. ч. в частині доступу до послуг офіційно зареєстрованих фінансових установ». У

свою чергу А. А. Мазаракі та С. В. Волосович зазначають, що фінансова інклюзія включає потребу домогосподарств і суб'єктів господарювання у фінансових послугах, можливість задоволення цієї потреби, наявність відповідних фінансових послуг та їхня якість [1, с. 10].

Проведений аналіз різних підходів дає підстави стверджувати про відсутність усталеного розуміння розглядуваного поняття, що в принципі зрозуміло з огляду на його новизну, зокрема в умовах українського суспільства. Відтак, ми пропонуємо тлумачити фінансову інклюзію як рівень включення у фінансові процеси громадян і бізнесу та їх доступність, якість й можливість широкого використання серед усіх учасників соціально-економічних відносин в країні. Тобто, на наш погляд, фінансова інклюзія є необхідною та невід'ємною передумовою розвитку цифрового суспільства та автентичної фінтех-екосистеми в Україні.

При цьому важливим є розуміння на рівні державних інституцій та загалом у межах соціуму того, що одним з найважливіших чинників фінансової інклюзії є рівень доходів населення. Саме фінансова спроможність завжди мала вагоме значення у доступі до фінансових послуг, адже їхні ціни можуть суттєво варіювати. Бідним громадянам часто складно отримати доступ до фінансових послуг, навіть якщо ці послуги орієнтовані на верстви населення з низьким рівнем доходів. Так, динаміку ВВП на душу населення в Україні протягом 2015 – 2020 рр. подано на (рис. 3).



**Рис. 3. Номінальний валовий внутрішній продукт України в розрахунку на одну особу протягом 2015 – 2020 рр., в дол. США**

*Джерело: систематизовано на основі [7]*

Потрібно відзначити, що рівень доходів населення в Україні є дуже низьким, порівняно із економічно розвиненими країнами. Наприклад, частка ВВП на душу населення в Україні та Люксембурзі відрізняється в 40 разів, у Німеччині обсяг ВВП в розрахунку на громадянина у 17 разів перевищує вітчизняні показники, а у Польщі – у 6 разів. Таким чином, для зростання доходів населення, зокрема, підвищення фінансової спроможності та

забезпечення доступу до якісних фінансових послуг необхідно здійснювати структурні зміни в національній економіці, які покращать стратегічні фінансові показники. Відповідно, компонентами фінансової інклюзії в Україні є: підвищення доступності та рівня користування фінансовими послугами, підвищення рівня фінансової грамотності населення, посилення захисту прав споживачів фінансових послуг [11].

Розглянемо проблему доступності до фінансових послуг детальніше. За підрахунками Світового банку, ще у 2011 році серед дорослого населення України 41 % мали принаймні один банківський рахунок. У 2017 році цей показник зріс та становив уже 63 %, а до 2020 року – зріс на 4 % і склав 67 %. Відповідно, 33 % дорослого населення не мають жодного банківського рахунку, коли, наприклад, у Нідерландах та Данії цей показник становить 0 %, у Чехії частка населення, яка не має жодного банківського рахунку становить 19 %, а в Угорщині – 21 % [17]. Таким чином, в Україні значна частка населення все ще не користується банківськими послугами, а відтак, складно говорити про перспективи використання будь-яких інших фінансових сервісів, зокрема в онлайн-режимі. При цьому доступність до фінансових сервісів розглядають і все частіше оцінюють власне у контексті доступності загалом до цифрових послуг в країні, з чим в Україні в принципі суттєві проблеми.

Щодо платіжних карток, то за 2020 рік їхня загальна кількість зросла на 8 % порівняно із 2019 роком і становила 73,4 млн. штук. Незважаючи на карантинні обмеження, спричинені пандемією Covid-19, за 2020 рік платіжна інфраструктура суттєво розширилася. Кількість суб'єктів господарювання, які приймають платіжні картки, за 2020 рік зросла більше, як на третину (на 36,1 %) – до 326,9 тисяч. Мережа торговельних POS-терміналів в Україні за 2020 рік зросла на 12 % – до 375 тис. Водночас, майже 87 % торговельних платіжних терміналів забезпечують можливість здійснення безконтактної оплати. Кількість платіжних торговельних терміналів за останні 5 років збільшилася майже вдвічі – зі 199,8 до 375,0 тисяч. Так, кількість платіжних терміналів (контактних та безконтактних) у розрахунку на 1 млн. населення України станом на 1 січня 2021 року становила 9,4 тис. шт., а у відповідний період 2020 року – 8,4 тис. шт. на 1 млн. населення. Проте щодо банківської інфраструктури, то негативним фактором 2020 року є активне скорочення державними та іноземними банками мережі своїх відділень. Загалом кількість відділень банків зменшилася на 868 одиниць, зокрема «Ощадбанк» закрити 144 структурні підрозділи. Приватні банки, навпаки, відкрили 5 нових відділень. Кількість банкоматів теж тенденційно скорочується: у 2020 році банки вилучили зі своєї мережі 1175 банкоматів [9]. Проте, зменшення кількості банкоматів є одним із чинників зростання активності безготівкових операцій, що однозначно є позитивним фактором. У свою чергу тенденції в частині зростання безготівкових платежів в Україні у 2020 – 2021 р. в умовах пандемії теж відповідають цілям НБУ щодо розвитку безготівкової економіки.

Однією із проблем доступності фінансових послуг для населення є нерівномірний розподіл структурних підрозділів банків та інших фінансових установ на території України, оскільки, найбільша їх кількість зосереджена у

великих містах. Причина такої ситуації у необхідності значних капіталовкладень в інфраструктуру для надання відповідних послуг. Таким чином, фінансові установи розміщують відділення у локаціях, де прогнозується найбільший попит. Однак для розвитку фінансової інклюзії необхідно забезпечити надання якісних фінансових послуг в усіх регіонах України власне з акцентом на їх доступі для всіх громадян і бізнесу.

Проаналізуємо динаміку окремих показників фінансової інклюзії серед дорослого населення в Україні та країнах ОЕСР (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Динаміка показників доступності фінансових послуг серед  
дорослого населення в Україні та країнах ОЕСР, у %**

Показник	Країни ОЕСР			Україна		
	2011	2014	2017	2011	2014	2017
Наявність рахунку у фінансових установах	89,9	94,0	94,7	41,7	52,7	62,9
Наявність дебетової картки	61,9	79,7	84,2	33,6	39,7	49,4
Наявність кредитної картки	50,8	52,0	56,7	19,3	27,5	26,7
Наявність заощаджень у фінансових установах	45,2	51,5	56,5	5,4	7,8	12,9
Позичали у фінансових установ або використовували кредитну картку	50,8	53,5	56,8	19,3	21,7	21,7
Позичали у родичів або друзів	11,9	14,9	12,7	37,3	22,0	30,8
Сплачували комунальні платежі, використовуючи рахунок у фінансовій установі	–	61,1	62,4	–	5,6	19,7
Сплачували комунальні платежі виключно готівкою	–	11,6	8,9	–	65,8	52,6

*Джерело: систематизовано на основі [17]*

Відповідне дослідження Світового Банку Global Findex проводиться кожних три роки, починаючи з 2011 року і відображає найбільшу базу даних в сфері цифрових технологій, забезпечення загального доступу населення до формальних та неформальних фінансових послуг та їх використання більш, ніж у 140 країнах світу. Так, як видно із даних табл. 1 для прикладу за таким показником доступності фінансових послуг як позики у фінансових установах або використання кредитних карток у 2017 р. Україна суттєво відставала від країн ОЕСР – значення показника становили 21,7 та 56,8 % відповідно.

Підвищення доступності та рівня користування фінансовими послугами є важливим напрямом фінансової інклюзії, яка визначена як стратегічний напрям у Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року, зокрема як результат моніторингу ситуації в державі та вирішення наявних проблем. Серед цілей – стимулювання розвитку платіжної інфраструктури для здійснення безготівкових операцій, у тому числі у сільській місцевості та у віддалених територіях (в т. ч. сприяння зменшенню частки готівкового обігу; переведення платежів на користь держави у цифрові канали; розробка інструментів

стимулювання розвитку широкосмугового доступу до мережі Інтернет та підключення об'єктів соціальної інфраструктури). Не менш вагомим є створення умов для розвитку віддалених каналів продажу фінансових послуг, в тому числі відкриття рахунків дистанційним способом. Для досягнення зазначеної цілі на НБУ, Мінфін, Мін'юст, Мінцифру, Міграційну службу, НКЦПФР покладено завдання щодо впровадження нових моделей віддаленої ідентифікації та верифікації клієнта; забезпечення механізму доступу фінансових установ до ідентифікаційних даних клієнтів у державних реєстрах (eKYC); запровадження передачі цифрових документів фінансовим установам з метою дистанційної ідентифікації та верифікації клієнтів; забезпечення відкриття реєстрів держорганів фінансової екосистеми по прикладному програмному інтерфейсу [11, с. 63 – 65]. На наш погляд, одне із першочергових завдань у цьому переліку – це верифікація клієнтів, що буде основою для надання будь-яких послуг з мінімальним ризиком для клієнтів та фінансових установ, а також держави.

Що стосується обмежених знань про фінансові послуги і низького рівня фінансової грамотності, то власне останній, вважаємо, є суттєвим стримуючим чинником для доступу до фінансових послуг для багатьох осіб. Окремі категорії громадян не розуміють особливості тих чи інших фінансових продуктів і послуг, які надаються на фінансового ринку. Так, у табл. 2 представлено індекс фінансової грамотності населення за компонентами.

*Таблиця 2*

**Індекс фінансової грамотності населення:  
порівняння країн за компонентами**

Компоненти	Україна, грудень 2018 р.	Середнє значення країн-сусідів України, 2016 р.	Середнє значення країн в опитуванні ОЕСР, 2016 р.
Фінансові знання (із 7)	4,0	4,4	4,6
Фінансова поведінка (із 9)	5,2	4,8	5,4
Ставлення до фінансових питань (із 5)	2,4	3,0	3,3
Загальний бал з фінансової грамотності (із 21)	11,6	12,1	13,2
Загальний індекс фінансової грамотності (%)	55%	58%	63%

*Джерело: [12, с. 12]*

Метою дослідження фінансової грамотності, проведеного у грудні 2018 року, була оцінка базових знань українців про гроші, їх відношення до витрат і здатність планувати бюджет, в якому USAID і НБУ опитали 2000 осіб у віці від 18 до 79 років. Дослідження проводилося Агенцією міжнародного розвитку США та НБУ. У його ході оцінювали національну фінансову грамотність у 28 країнах, серед яких Україна та Польща отримали найнижчі бали – 11,6 з 21 відповідно. При цьому це був найгірший результат серед опитаних у 14 європейських країнах. Для порівняння Білорусія, Грузія, Угорщина, Росія та Туреччина показали кращі результати за підсумками проведених опитувань. Цікавим є той факт, що середні бали за фінансові знання

в Україні є трохи вищими у тих, хто має вищий дохід, вищу освіту та проживає у містах. Загальний бал осіб із середньою освітою становить 10,4, осіб із середньою спеціальною освітою (технікум) – 11,4, а осіб із вищою освітою – 12,5. Водночас найбільшими були відмінності у знаннях і поведінці. Також 43 % дорослого населення в Україні правильно відповіло на мінімум п'ять із семи запитань на перевірку фінансових знань (що вважається мінімальним цільовим показником) проти показника 56 % в усіх країнах, які брали участь в опитуванні ОЕСР у 2016 році, та показника 51 % для країн-сусідів України. Враховуючи власний досвід, українці знають, що таке інфляція, не розуміють, що обіцянки високого доходу ймовірно пов'язані з високим ризиком, тому стають жертвами фінансових афер та спекулятивних інвестицій [12, с. 14]. Цілком логічною була реакція у цьому контексті у Міністерстві освіти і науки України, наслідком чого стало запровадження предмету «Підприємництво і фінансова грамотність» у школі. Його вивчення однозначно сприятиме зростанню рівня грамотності у молодих поколінь. Ці та інші заходи на інституційному рівні в Україні необхідні також задля уникнення ризику відставання в частині розуміння власних можливостей у сучасному цифровому світі в усіх членів суспільства.

Також щорічно ООН складає звіт про розвиток людського потенціалу «Індекс людського розвитку» з урахуванням тривалості життя, рівня освіти і доходів [18]. У звіті, представленому у грудні 2019 року (за 2018 р.), Україна посідала 88 місце зі 189 країн, загальний коефіцієнт складав 0,779 (з максимальних 1000), що дало змогу віднести країну до країн з високим рівнем людського розвитку. У звіті 2020 року (за 2019 р.) Україна покращила свої позиції в рейтингу на 14 пунктів, а загальне значення індексу зросло до 0,779, що розташувало Україну в рейтингу поруч з такими країнами як Гренада, Мексика, Перу (динаміка індексу в Україні представлена на рис. 4).



Рис. 4. Динаміка індексу людського розвитку (ІЛР) в Україні протягом 2015 – 2019 рр.

Джерело: побудовано на основі [18]

Варто зазначити, що у високорозвинених країнах, таких як, Норвегія, Швейцарія, Німеччина, Швеція, індекс людського розвитку становить 0,935 – 0,998 [18]. Відтак, це безумовно є орієнтиром, що стимулюватиме уряд України реалізовувати відповідні заходи, спрямовані на підвищення рівня життя населення та якості освіти, зокрема фінансової, в тому числі в межах концепції «нovoї української школи».

З метою підвищення фінансової грамотності та цифрової обізнаності українців створене у 2019 році Міністерство цифрової трансформації України упродовж останніх років розробляє та впроваджує практичні ініціативи для підвищення фінансових знань населення. Серед новацій: освітній серіал для платформи Дія «Фінансовий сенсей», розроблений Мінцифрою, НБУ і АТ «Пумб»; брифінги Мінцифри та НБУ по фінансовій грамотності населення; модулі для школярів щодо фінансів та продажів за міжнародними стандартами «Фінансова грамотність. Продажі»; онлайн-школа для підприємців [8]. Дані програми міністерства допоможуть підвищити фінансову грамотність населення, з одного боку, а з іншого, активніше використання можливостей електронних сервісів та платформ, як очікується, підвищить рівень цифровізації суспільства загалом на основі фінансової інклюзії.

Не менш важливою ініціативою уряду стала «Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018 – 2020 роки», затверджена Кабінетом Міністрів України 17.01.2018 р. Реалізація Концепції була спрямована на цифровізацію населення, під якою розуміють насичення фізичного світу електронно-цифровими пристроями, засобами, системами та налагодження електронно-комунікаційного обміну між ними, що фактично уможливує інтегральну взаємодію віртуального та фізичного світу. Цифровий розвиток передбачає виконання комплексу завдань, що позитивно вплинуть на економіку, бізнес, суспільство в цілому. В межах фінансової інклюзії, головна мета цифровізації, як декларується у концепції, полягала в тому, щоб усі громадяни України без обмежень та труднощів технічного, організаційного та фінансового характеру (зокрема соціально незахищені верстви населення) могли скористатися цифровими можливостями незалежно від свого місцезнаходження чи проживання та не перебували в сегменті «цифрового розриву». Цифровий розрив (цифрова нерівність) – нерівність у доступі до можливостей в економічній, соціальній, культурній, освітній галузях, які існують або поглиблюються в результаті неповного, нерівномірного або недостатнього доступу до комп'ютерних, телекомунікаційних та цифрових технологій [6]. З метою подолання цифрового розриву, КМУ мав зосередитись на розвитку національних твердих цифрових інфраструктур, зокрема широкопasmової фіксованої телекомунікаційної інфраструктури та мобільної інфраструктури, інфраструктури цифрового телебачення, радіо- та технологічної інфраструктури для проектів Інтернету речей, інфраструктури обчислень, віртуалізації та збереження даних, інфраструктури кібербезпеки, спеціалізованих інфраструктур. М'які цифрові інфраструктури, також не повинні залишатися поза увагою, зокрема інфраструктура ідентифікації та довіри, відкритих даних,

інфраструктура блокчейн, електронних розрахунків та транзакцій, електронної комерції та онлайн-взаємодії суб'єктів бізнесу, державних послуг, життєзабезпечення та геоінформаційна інфраструктура [6]. Очевидно, що успіхи чи прорахунки реалізації розглянутої концепції в Україні можна буде проаналізувати лише в перспективі. Проте уже зрозуміло, що лише реалізація комплексної політики цифровізації дасть змогу подолати цифровий розрив, може бути підґрунтям розвитку суспільства і зростання добробуту громадян України на основі перманентного підвищення рівня фінансової інклюзії в країні.

У свою чергу, відповідно до Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року визначено комплекс заходів, виконання яких покладено головно на НБУ, НКЦПФР, ФГВФО та Мінекономіки. Серед завдань: проведення інформаційно-освітніх заходів для різних цільових аудиторій (відкриття Освітньо-інформаційного центру – грудень 2023 р.; створення єдиної комунікаційної платформи з важливою інформацією про фінансові послуги та особливості користування ними – грудень 2023 р.; запровадження цільових програм для формування знань та вмінь з питань користування фінансовими послугами – грудень 2024 р.). Очікується також, що Міністерство цифрової трансформації повинне розробити освітню програму з цифрової грамотності у фінансовій сфері до закінчення 2024 року. Також передбачено розробку рамок компетентностей з фінансової грамотності, зокрема, рамки компетентності з фінансової грамотності для дорослого населення, дітей та молоді за різними віковими групами [11, с. 66 – 67]. Відтак, у цьому контексті важливою буде синхронізація роботи над окресленими пріоритетами між Міністерством цифрової трансформації та Міністерством освіти і науки України.

Що стосується захисту прав споживачів фінансових послуг, то недостатній рівень їх фінансової грамотності провокує надавачів фінансових послуг вдаватися до недобросовісної діяльності. До 2019 року правовий механізм захисту прав споживачів існував у мінімальному обсязі: передусім у вигляді окремих норм, які, не були охоплені увагою профільних державних органів, а Закон України «Про захист прав споживачів» не стосувався сфери фінансових послуг. Внесені у вересні 2019 року зміни у Закон України № 122-IX «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту прав споживачів фінансових послуг» затвердили права учасників ринку фінансових послуг та обмежили можливості щодо зловживань їх надавачів [5]. Як стверджують фахівці НБУ найбільш помітним ефектом реформи захисту прав споживачів фінансових послуг стало закріплення за регуляторами фінансового ринку повноважень щодо захисту прав споживачів фінансових послуг і визначення принципів їх захисту. Варто зазначити, що з 1 липня 2020 р. захистом прав споживачів на ринку фінансових послуг займаються Національний банк України та Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. НКЦПФР захищатиме споживачів послуг недержавних пенсійних фондів і фондів фінансування будівництва, а НБУ – споживачів послуг усіх інших учасників ринку, а саме: банків, кредитних спілок, ломбардів, факторингових, лізингових, фінансових та страхових компаній. Основні



напрями роботи у захисті прав споживачів фінансових послуг включають роботу зі зверненнями громадян, встановлення вимог до фінансових установ, нагляд за додержанням законодавства про захист прав споживачів таких послуг та контроль за дотриманням законодавства про рекламу (в частині реклами у сфері фінансових послуг) [9]. Доцільно зазначити, що згаданим вище законом до функцій НБУ також віднесено організацію роботи та здійснення заходів із підвищення рівня фінансової грамотності населення. Реалізація таких заходів, спрямованих на захист прав споживачів у сфері фінансового обслуговування, дасть змогу у перспективі сформувати ринок безпечних та надійних фінансових послуг із широким доступом до них громадян і бізнесу.

Власне у Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року також окреслено комплекс заходів щодо покращення захисту прав споживачів фінансових послуг. З-поміж основних цілей: розроблення та впровадження регулювання ринкової поведінки учасників фінансового сектору; забезпечення прозорості інформації щодо фінансових послуг та продуктів (запровадження стандартів розкриття інформації щодо основних умов фінансових продуктів: кредитування, страхування, заощадження, платіжні та інвестиційні послуги; впровадження вимог щодо прозорості та зрозумілості реклами фінансових послуг для споживача); захист вкладників та інвесторів [11, с. 65 – 66]. На наш погляд, особливу увагу необхідно акцентувати на врегулювання й регламентації відповідальності за недобросовісну рекламу чи інші маніпуляції у межах маркетингових заходів, зокрема онлайн-реклами. Оскільки з одного боку це призводить до недобросовісної конкуренції із іншими «гравцями» ринку фінансових послуг, а з іншого безпосередньо спричиняє втрати коштів й випадки шахрайства. У свою чергу, це може стримувати громадян України від користування різними сервісами, а відтак негативно позначиться на показниках фінансової інклюзії в країні та процесі формування фінтех-екосистеми.

Підвищення рівня фінансової інклюзії в Україні в усіх її напрямках стимулюватиме становленню конкурентоспроможного фінансового ринку та сприятиме ефективному задоволенню потреб споживачів фінансових послуг, шляхом розробки цифрових онлайн-платформ та активного розвитку фінтех-компаній, які впроваджуватимуть стартапи власне з фінтех. Разом з тим таке зростання рівня інклюзії сформує необхідну систему захисту прав клієнтів задля гарантування фінансової стабільності та недопущення будь-яких зловживань.

Фінансова інклюзія має стати основою цифровізації українського суспільства для досягнення цілей сталого розвитку та стійкості зростання економіки, активізувавши інвестиційно-інноваційні процеси загалом та у фінансовому секторі зокрема. При цьому запропоновано тлумачити фінансову інклюзію як рівень включення у фінансові процеси громадян і бізнесу та їх доступність, якість й можливість широкого використання серед усіх учасників соціально-економічних відносин в країні. Реалізація заходів щодо цифровізації суспільства зумовить зростання попиту населення на послуги фінтех-компаній, що стимулюватиме інтеграцію більшої частини компаній фінансового ринку в

національну фінтех-екосистему, розвиток якої повинен стати пріоритетом на найближчу перспективу.

Важливим фактором у формуванні фінтех-екосистеми в Україні має бути активна участь НБУ, Міністерства освіти і науки, Міністерства цифрової трансформації, які повинні виконати роль інститутів-регуляторів та ініціаторів і платформ для розвитку фінтех-проектів. Значимим чинником буде також прогнозоване розширення фінтех-індустрії в країні, чому сприятиме підвищення якості мобільного зв'язку та інтернет-покриття, зростання рівня фінансової грамотності населення. При цьому конкурентною перевагою повинна бути і наявність достатнього рівня кваліфікації у фахівців ІТ-галузі та фінансової сфери. Реалізація такої переваги, на наш погляд, буде можлива при подальшій роботі над адекватною вимогам цифровізованого суспільства нормативною базою в Україні на основі окремих уже успішно законодавчо імплементованих ініціатив.

На інституційному рівні необхідним є напрацювання конкретних заходів стимулювання розвитку фінтех-екосистеми, яка, як свідчить проведений аналіз, по суті частково уже функціонує в Україні, враховуючи тренди зростання кількості фінтех-компаній, динаміку виникнення стартапів у фінансовому секторі, що дозволяє бізнесу оперативно створювати інноваційні, фінансові продукти та послуги, розвивати використання штучного інтелекту, інтернету речей, віртуальної та доповненої реальності, технологій блокчейну.

Імплементация ініціатив для забезпечення зростання фінансової інклюзії повинна інтенсифікувати сферу фінансових технологій в Україні, шляхом підвищення доступу населення до якісних фінансових послуг, незалежно від місця проживання чи ведення бізнесу, підвищити фінансову грамотність членів українського соціуму, а також забезпечити захист клієнтів на ринку фінансових послуг. Відтак, цифровізоване суспільство, побудоване на основі конкурентних переваг вітчизняних фінтех-компаній та успішно реалізованих стартапів, громадяни й бізнес, інтегровані у цифрові фінансово-економічні відносини сприятимуть створення повноцінної фінтех-екосистеми в Україні.

## РОЗДІЛ 3

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ ТА ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

## 3.1. Аналіз динаміки інвестицій у сільське господарство України: тенденції та перспективи

© Ткаченко С. Є.

*канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та маркетингу,  
Харківський національний технічний університет сільського господарства  
ім. Петра Василенка, м. Харків, Україна*

Необхідною умовою відродження та розвитку вітчизняного сільськогосподарського виробництва є технічне й технологічне переозброєння галузі. Проте це вимагає значних фінансових витрат. Питання інвестиційної діяльності у сфері сільського господарства на сьогоднішній день має актуальний характер, а залучення інвестицій є однією з найважливіших проблем, без вирішення якої неможливе оздоровлення аграрного сектора.

Готовність інвесторів до вкладення капіталу в економіку будь-якого регіону залежить, насамперед, від інвестиційного клімату, який значною мірою впливає на результати інвестиційного процесу. Виходячи з цього, особливу актуальність в сучасних умовах набувають питання поліпшення інвестиційного клімату в аграрному секторі, оскільки без їх вирішення неможливе подолання кризових явищ, що склалися в галузі та забезпечення фінансової стабільності шляхом нарощування й розширення діючого виробництва.

В останні часи макроекономічні показники діяльності галузі сільського господарства суттєво погіршилися. Це сталося за багатьма причинами, основними з яких є – скорочення бюджетної підтримки сільського господарства в умовах гострого дефіциту власних коштів у більшості підприємств галузі, руйнування виробничого потенціалу, високий рівень зношеності засобів виробництва, їх суттєва моральна зношеність, що не відповідає викликам сьогодення, погіршення соціального становища села тощо.

Необхідною умовою є вирішення питань вдосконалення економічного регулювання інвестиційної діяльності в сільському господарстві з метою забезпечення формування стійкого розвитку сільськогосподарського виробництва, що мало б стати флагманом вітчизняної економіки і основним джерелом формування доходної частини бюджету країни й запорукою високого рівня життя сільськогосподарських виробників.

Сучасна аграрна політика України не зробила належного позитивного впливу на забезпечення збалансованого та сталого функціонування галузі, на

розвиток інвестиційної діяльності, впровадження новітніх технологій та засобів виробництва, що негативно відбилася на відтворювальному процесі в галузях сільського господарства. У табл. 1 представлено аналіз та динаміку капітальних інвестицій в економіку України та визначено рівень інвестиційної активності у сільському господарстві.

*Таблиця 1*

**Динаміка капітальних інвестицій  
в економіку України за період 2010 – 2019рр.**

Показник	2010	2015	2016	2017	2018	2019
Капітальні інвестиції в економіку, млн. грн.	180575,4	273116,3	359216,2	448461,5	578726,5	584448,6
Темп приросту інвестицій в економіку, %	-	151,1	131,4	124,7	129,1	115,6
Капітальні інвестиції в сільське господарство, млн.грн.	10817,8	29309,8	49660,1	63400,7	65059,5	55254,1
Питома вага інвестицій у сільське господарство, %	6,0	10,6	13,8	14,0	11,3	9,4
Темп приросту інвестицій у сільське господарство, %	-	270,8	169,5	127,6	102,7	85,0

*Джерело: сформовано автором на основі [2]*

З проведеного аналізу можемо зробити висновок про те, що спостерігається позитивна динаміка капітальних інвестицій в економіку України в цілому, починаючи з 2010 р., оскільки ми бачимо досить високий приріст інвестицій майже кожного наступного року. Але частка капітальних вкладень у сфері сільського господарства має, на жаль, тенденцію до щорічного скорочення, особливо воно спостерігається у 2019 р. у порівнянні з 2018 р., більш, ніж на 17 % [5].

Зниження активності інвестиційної діяльності сільського господарства пояснюється нестабільними факторами макроекономічного та політичного стану країни, початком глобальної світової економічної кризи, обмеженням купівельної спроможності населення, девальвацією національної валюти, низькими показниками ефективності діяльності аграрного сектору. Слід зазначити, що інвестування на тому рівні, що здійснюється (у середньому близько 10 % від загальної суми капітальних інвестицій) є досить низьким, оскільки аграрний сектор має високий потенціал розвитку та значну потенційну інвестиційну привабливість.

В ситуації, що склалася, безпосередні виробники не в змозі самостійно поліпшити ситуацію в інвестиційній сфері, оскільки основні резерви фінансового оздоровлення агропромислового виробництва знаходяться зовні меж компетенції й економічної відповідальності підприємств.

Формування конкурентоспроможного сільського господарства вимагає якісних перетворень, мобілізації всіх ресурсів, ефективного використання національних конкурентних переваг, активну участь у зовнішньоекономічній діяльності, одним із напрямів якої є залучення іноземних інвестицій. Як свідчить світовий досвід, іноземні інвестиції сприяють модернізації, забезпечують доступ

до сучасних технологій не тільки у виробництві, а й у менеджменті, що є важливим фактором розвитку ринкових форм і методів господарювання; реалізації продукції та її просуванні на зовнішні ринки; забезпечують потребу у необхідних ресурсах, сировині та продукції, сприяють розвитку ринків, активізації господарської діяльності; а головне – стимулюють розвиток економічно ефективних і конкурентоспроможних експортерів. Іноземні інвестиції при ефективному їх використанні здатні забезпечити необхідні масштаби та темпи структурної перебудови вітчизняного сільського господарства, що дасть можливість йому вписатися в систему міжнародного поділу праці [1, с. 68 – 70].

У сучасних умовах глобалізації світової економіки обсяги прямих іноземних інвестицій є також одним з показників ступеня інтеграції країни в світову економіку.

Сільське господарство, як базова галузь в Україні, спроможне бути визначальним у забезпеченні поступального та якісно нового рівня соціально-економічного розвитку українського суспільства. Але задля виконання цієї місії дана галузь має пройти нелегкий шлях реконструкції та модернізації: необхідно нарощувати обсяги якісної та екологічно чистої продукції, знижувати витрати, запроваджувати новітні технології, підвищувати продуктивність праці тощо. І не останню роль у цьому процесі може зіграти іноземний капітал (табл.2).

*Таблиця 2*

**Структура прямих іноземних інвестицій  
за видами економічної діяльності**

Види економічної діяльності	Структура іноземних інвестицій на 1 січня, %			2020 р. у % до:	
	2010	2016	2020	2010	2016
Промисловість	42,2	30,8	33,0	78,2	107,1
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	11,1	15,9	15,8	142,3	99,4
Фінансова та страхова діяльність	23,0	13,5	12,7	55,2	94,1
Операції з нерухомим майном	6,0	11,7	12,5	208,3	106,8
Інформація та телекомунікації	4,0	6,5	6,8	170	104,6
Професійна, наукова та технічна діяльність	2,9	7,0	6,2	213,8	88,6
Будівництво	2,7	3,2	2,9	107,4	90,6
Сільське, лісове та рибне господарство	1,7	1,6	1,5	88,2	93,8
Інші види економічної діяльності	6,5	9,8	8,6	132,3	87,7
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Джерело: сформовано автором на основі [4]*

Аналіз даних таблиці 2 свідчить, що в структурі прямих іноземних інвестицій в Україну за видами економічної діяльності з 01.01.2010 по 01.01.2020 р. відбулися певні зміни. Найбільш пріоритетною сферою для іноземних інвесторів залишається промисловість (переробна промисловість, металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, машинобудування, відновлювальна енергетика), хоча частка інвестицій на початок 2020 р. зменшилась порівняно з 2010 р. на 9,2 %. Суттєво збільшилась

частка іноземних інвестицій від загального обсягу іноземних інвестицій країни в операції з нерухомим майном (на 6,5 %), в оптову та роздрібну торгівлю (на 4,7 %), в професійну, наукову та технічну діяльність (на 3,3 %) і в сферу інформації та телекомунікації (на 2,8 %).

Слід відмітити, що за 10 років суттєво зменшувалась частка інвестицій у фінансову та страхову діяльність (на 10,3 %). За ці роки вона скоротилась з 23,0 % у 2010 р. до 12,7 % на початок 2020 р. Також, треба відмітити, у таку сферу, як сільське господарство, де Україна пропонує важливі інвестиційні проекти, було вкладено тільки 1,5 % іноземних інвестицій.

Дослідження динаміки та структури надходження прямих іноземних інвестицій в Україну та капітальних інвестицій в процесі якого було виявлено, що основними причинами скорочення надходження інвестицій є загострення політичної ситуації, фінансова та економічна нестабільність, недосконалість законодавчої бази, яка не гарантує інвесторам юридичного захисту їхніх прав і капіталу, загальний несприятливий інвестиційний клімат. Аналіз динаміки надходження прямих іноземних інвестицій показав, що будь-яке загострення політичної ситуації викликає не тільки значне скорочення надходження інвестицій, а й відтік коштів із країни. Незначні обсяги іноземних вкладень, їх неефективне використання не сприяють технологічному оновленню сільськогосподарського виробництва і не впливають на загальний стан галузі [6, с. 87 – 90].

У більш широкому контексті іноземні інвестиції слід розглядати як елемент залучення сукупного іноземного капіталу для здійснення економічних перетворень. Але для цього прямі іноземні інвестиції повинні надходити у вигляді техніки, технологій, ноу-хау, патентів для проведення реконструкції і модернізації сільського господарства та матеріальних коштів.

Умовами залучення прямих іноземних інвестицій в Україну є політична, економічна та фінансова стабільність, інвестиційні гарантії, вдосконалення законодавчих актів з регулювання інвестиційної діяльності та загальне покращення інвестиційного клімату.

Для залучення іноземних інвестицій необхідно насамперед розв'язати проблеми макроекономічної стабілізації й активізувати дію усіх важелів економічного регулювання інвестиційної діяльності.

Інвестиційні проекти із залученням іноземних інвесторів, щодо яких останні претендують на одержання додаткових податкових, митних, кредитних пільг та страхових гарантій, мають сприяти створенню нових робочих місць на підприємствах, у які здійснюються інвестиції; супроводжуватися впровадженням сучасних ресурсозберігаючих та екологічно безпечних видів технологій; сприяти зниженню енергоспоживання на одиницю продукції; бути орієнтованими на найраціональніше використання сировинної бази сільського господарства. Продукція підприємства з іноземними інвестиціями має бути конкурентоспроможною на міжнародних ринках.

Прямі іноземні інвестиції заохочують експорт країни, дають змогу підприємству розширити свою мережу збуту і таким чином розширити

асортимент товарів, які продаються на закордонних ринках, більшою мірою, ніж якби вся торгівля здійснювалася через експорт.

Дослідження проблем пожвавлення інвестиційної активності та ефективності управління інвестиційною привабливістю виявило об'єктивну необхідність вироблення нових підходів до інвестування, таких, що відповідають ринковим умовам, для регіонів де сільськогосподарське виробництво займає питому вагу у загальному виробництві валової продукції. Це зумовлене тим, що сучасні інвестиційні стосунки у сфері сільського господарства регіонів не повною мірою відповідають ринковим умовам, оскільки недостатньо відпрацьований механізм інвестування, відсутня державна підтримка сільського господарства, що має забезпечувати ефективне функціонування аграрного виробництва, діяльність більшості сільськогосподарських підприємств є збитковою та непривабливою для інвесторів.

З метою активізації інвестиційної діяльності та зростання інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств, перш за все, необхідно забезпечити на державному рівні формування сприятливого, економічно еквівалентного ринкового середовища, яке б сприяло зростанню інвестицій, а у суб'єктів господарювання з'являлися та розширювалися інвестиційні можливості для оновлення основного капіталу та його нарощування за рахунок власних, залучених, позикових засобів, включаючи й іноземний капітал. Це значною мірою може бути досягнуто шляхом впровадження нового, адекватного ринковій системі економічного механізму господарювання, що зважає на специфіку сільського господарства.

На сьогодні в сільському господарстві складаються такі умови, що фермерам та іншим дрібним виробникам конкурувати з великотоварними підприємствами дуже важко, крім того малі підприємства, як правило, не здатні ефективно освоювати новітні технології та використовувати наявний потенціал. Іншими словами, одні товаровиробники практично не в змозі працювати та розвиватись без власного капіталу, а інші мають сформовану власну потужну фінансову базу, тобто відбувається розділення виробництва й капіталу. Все це наштовхує на те, що важливою умовою вирішення актуальних проблем, які склались у сільському господарстві на сьогоднішній день є організація ефективного агропромислового виробництва, яка в умовах ринкової економіки не можлива без об'єднання фінансових, матеріально-технічних і трудових ресурсів учасників виробничого процесу.

Для активізації інвестиційної діяльності в сільському господарстві, підвищення його інвестиційної привабливості та залучення інвестицій у період 2016 – 2025 рр., крім зазначених вище, доцільно здійснити заходи щодо [3, с. 110 – 115]:

- стимулювання інвестиційної діяльності виробників за рахунок власних і позикових коштів та сприяння залученню ними зовнішніх інвестицій;
- підтримки інвестицій на зворотній основі у придбанні нової техніки, племінних тварин і будівництва тваринницьких об'єктів;

– розвитку тваринницьких підприємств, сортовипробувальних, сортодослідних, навчальних, наукових, дорадницьких, агроконсалтингових та інших закладів і установ бюджетної сфери;

– активізації організаційних та інших заходів із залучення агроформуваннями іноземних інвестиційних ресурсів та усунення перешкод у їх діяльності з дотриманням національних інтересів, сприяння залученню великими національними агроформуваннями інвестиційних ресурсів на міжнародних фондових, кредитних та інших фінансових ринках;

– надання депресивним сільським регіонам статусу територій пріоритетного розвитку прийняттям відповідного законодавства і встановлення пільг для інвесторів;

– підтримки інвестиційних проектів сільськогосподарських кооперативів та суб'єктів малого підприємництва на селі, організованих на основі самофінансування;

– сприяння реалізації інвестиційних проектів у виробництві сертифікованої органічної та збалансованої агропродукції і продовольства тощо.

Отже, активізація інвестиційної діяльності є не лише основною умовою виведення сільського господарства з глибокої кризи, а й стає найважливішим визначальним чинником його подальшого розвитку. Потрібне не лише реформування громадського устрою на селі шляхом інституціональних перетворень, а й залучення до аграрного сектору великомасштабних інвестицій, гостру потребу в яких відчувають виробники у галузі сільського господарства. Тому формування передумов для масового припливу інвестицій в аграрний сектор має стати найважливішим елементом стратегії державної аграрної політики на сучасному етапі. Цього значною мірою можна досягти шляхом впровадження нового, адекватного ринковій системі економічного механізму господарювання, який враховує специфіку сільського господарства.

Відміна заборони на продаж землі сільськогосподарського призначення зможе в найближчому майбутньому розв'язати проблему недостатності інвестицій до аграрного сектору без кардинальних змін у соціально-економічному устрої країни. Ринок землі має принести українському агросектору довгоочікувані значні інвестиції, що обумовить його зростання та підвищить фінансову ефективність.

Після відкриття ринку землі в Україні найбільш вірогіднішими мають стати наступні групи інвесторів:

– інвестори з офшорів, які добре розуміють механізми ринкових відносин у державі, включаючи організаційно-бюрократичні елементи купівлі-продажу та оренди землі й мають за мету середньо- або довгострокове інвестування в аграрну галузь України;

– транснаціональний капітал, який досить зацікавлений в українській землі, як об'єкті довгострокового інвестування;

– спекулятивний капітал ті інші.

Під час розробки заходів із залучення іноземних інвестицій, з одного боку, варто формувати сприятливі умови для інвестиційної діяльності, додатково



заохочувати іноземний капітал, максимально використовувати наявні переваги. З іншого, варто забезпечувати узгодження економічних інтересів потенційних внутрішніх інвесторів та національних виробників, а також країни в цілому. Інвестиційна політика в системі сільського господарства має бути підпорядкована завданням структурної перебудови економіки та спрямована на забезпечення збалансованого та гармонійного розвитку всіх його ланок, відновлення виробничого потенціалу, підвищення ефективності роботи, використання досягнень науково-технічного прогресу, освоєння ресурсозберігаючих технологій, модернізацію й реконструкцію виробництва.

Оскільки гострота проблеми інвестиційного забезпечення потребує її розв'язання передусім для малого агробізнесу, слід запровадити спеціальні механізми кредитної підтримки сімейних господарств; збільшити бюджетну підтримку фермерів, особливо молодих; розробити та реалізувати низку пілотних інноваційно-інвестиційних проектів; забезпечувати підтримку створення відокремлених фермерських садиб та їх автономного ресурсного забезпечення; запровадити механізм фінансового лізингу технічних засобів та сучасних технологій; розробити порівняно дешеві типові проекти будівництва і зразкові інвестиційні проекти створення ферм для сімейних і фермерських господарств тощо.

Досягти активізації інвестиційної діяльності сільськогосподарської галузі реально, але за умови, що вищезазначені фактори та запропоновані шляхи втілюватимуться в життя всебічно, регулярно та комплексно.

### **3.2. Становлення корпоративного сектора в агросфері в умовах посилення турбулентності**

**© Варченко О. М.**

*д-р. екон. наук, проф., проректор з наукової та інноваційної діяльності  
Білоцерківський національний аграрний університет, м. Біла Церква, Україна*

**© Крисанов Д. Ф.**

*д-р. екон. наук, проф., керівник Інституту економіки і бізнесу  
Білоцерківський національний аграрний університет, м. Біла Церква, Україна*

В Україні вже тривалий час до корпоративного сектора відносять сільськогосподарські підприємства і фермерські господарства і зараз це стало нормою. Але сталося це в процесі переходу від планово-адміністративної до ринкової системи господарювання. Загалом змінювалися фундаментальні підвалини економіки і в процесі трансформації формувалася нова система господарювання. Тому аналіз цих процесів за умови підвищення економічної турбулентності викликає значний науковий і практичний інтерес.

Корпоративний сегмент аграрної сфери у його нинішньому розумінні бере свій початок ще з початку 90-их років минулого століття. Йдеться про те, що набуття Україною політичної незалежності і створення власної держави поєднувалося з глибинною руйнацією планово-директивної системи господарювання, розривом міжреспубліканських зв'язків, що залишились у спадок

від колишнього Союзу, відмиранням інституціональних засад і обвальним згортанням ресурсних можливостей реалізації механізмів державного патерналізму стосовно соціального розвитку села та різнобічної підтримки сільського господарства тощо. За таких умов колгоспно-радгоспна модель сільського господарства не могла самостійно «вижити» в нових, або точніше перехідних від планової до ринкової системи економічного розвитку, і тому постала гостра необхідність її докорінної перебудови.

В основу сучасної моделі сільського господарства, аграрного сектора і національної економіки загалом, покладалося роздержавлення державної та розпаювання колективної власності, їх приватизація і створення нових організаційних структур ринкового типу, що базуватимуться на приватній та колективній власності на землю і засоби виробництва. На початок 1990-их років аграрний сектор економіки з точки зору комплементарного підходу (взаємодоповненості, взаємозалежності та взаємодії основних, допоміжних, підтримуючих галузей та розвитку села) включав понад 15 тис. різних організаційних структур, що проводили господарську діяльність. Серед них налічувалося більше 8,5 тис. колективних та 2,6 тис. державних господарств (колгоспів і радгоспів), 2,4 тис. міжгосподарських (по агропромислому будівництву, агрохімічному і ветеринарному обслуговуванню, виробництву кормів), кооперативних (по переробленню сільськогосподарської сировини та випуску харчових продуктів й інших товарів) і державних (по виробничо-технічному забезпеченню сільського господарства) об'єднань, а також 1,4 тис. державних підприємств харчової, борошно-круп'яної, комбікормової і легкої (первинна обробка сільськогосподарської сировини: льону, інших луб'яних культур, вовни, шовкомотальна, виробництво натуральних шкір) промисловості та ін. В особистому сегменті сільського господарства налічувалося понад 5,5 млн. домогосподарств населення, які використовували для потреб підсобного виробництва та обслуговування житлових будинків і господарських будівель майже 2,5 млн. га сільськогосподарських угідь. Це стартова база, на якій проводилися земельна і аграрна реформи, а потім і формуватися корпоративний сегмент агросфери.

Основна робота у сфері роздержавлення і паювання та приватизації землі організаційно розпочалася в 1991 р. Першим кроком у цьому відношенні стало розроблення відповідної нормативно-правової бази, тобто прийняття ряду законів України і постанов Верховної Ради України [1 – 7]. Зокрема, у преамбулі Постанови ВР України [1] зазначалося, що «земельна реформа є складовою частиною економічної реформи, здійснюваної в Україні у зв'язку з переходом економіки держави до ринкових відносин. Завданням цієї реформи є перерозподіл земель з одночасною передачею їх у приватну та колективну власність, а також у користування підприємствам, установам і організаціям з метою створення умов для рівноправного розвитку різних форм господарювання на землі, формування багатокладної економіки, раціонального використання та охорони земель». Одночасно було прийнято Земельний кодекс України [2] з

тим, щоб створити необхідні правові умови для проведення реформи земельного устрою в державі. Однак Кодекс-90 незначно відрізнявся від Кодексу-70, а бурхливі політичні, економічні й соціальні трансформації в розвитку різних секторів суспільства спонукали до посилення впливу держави на ці процеси та висували нові вимоги до проведення земельної реформи і закріплення її результатів.

В законодавчих актах, прийнятих пізніше [3-7], вимоги суспільства і нові реалії різною мірою були враховані і земельна реформа дуже повільно, але стартувала. При проведенні її моніторингу виявлялися гострі проблеми, суттєві перешкоди і навіть «тромби», що гальмували процес трансформації землеустрою. Для їх усунення Кабінетом Міністрів України проводилася підготовка та оприлюднення відповідних підзаконних актів. Зокрема, з 02.12.1992 по 20.05.1993 Уряд отримав право приймати декрети, що мали статус законів (усього було видано 83). Цим самим було створено правову базу для комерціалізації, корпоратизації, приватизації, підприємництва, інвестування, оподаткування, організації фінансового ринку, підготовки до перетворень у земельній, аграрній, соціальній сферах. Переважну більшість урядових декретів згодом було покладено в основу відповідних законів, причому вже з певною практичною апробацією [8, с. 188]. Однак існували й більш критичні оцінки, зокрема: декрети були суперечливі, не були результатом єдиної, продуманої економічної політики, це було намагання простими методами вирішити складні завдання тощо. Зазначимо, що лише в 2006 р. Указом Президента скасовано 20 декретів, але 25 – чинні й дотепер.

Отже, розширення законодавчо-нормативної бази було своєрідним не лише індикатором, але й каталізатором прискорення земельної реформи, що об'єктивно повинне було супроводжуватися започаткуванням і реалізацією аграрної реформи. Під аграрною реформою розуміється трансформація існуючого аграрного устрою, як системи ведення сільськогосподарської діяльності, що склалася в умовах планової економіки при домінуванні загальнонародної власності, і розкривається через організаційні форми соціалістичного типу та їх структуру, які необхідно привести у відповідність із результатами реформування земельного устрою. У цьому зв'язку знаковим стало прийняття закону про колективне сільськогосподарське підприємство [9]. У цьому законі акцентується увага на таких ключових положеннях:

«1. Колективне сільськогосподарське підприємство (надалі – підприємство) є добровільним об'єднанням громадян у самостійне підприємство для спільного виробництва сільськогосподарської продукції та товарів і діє на засадах підприємництва та самоврядування ...

3. Підприємства можуть на добровільних засадах об'єднуватися в спілки (об'єднання), бути засновниками акціонерних товариств, які діють на основі своїх статутів» [9, ст. 1, пп. 1, 3]. Далі закріплюються положення про наступне:

«1. Об'єктами права колективної власності підприємства є земля, інші основні та оборотні засоби виробництва, грошові та майнові внески його членів, вироблена ними продукція, одержані доходи, майно, придбане на законних

підставах. Об'єктами права власності підприємства є також частки у майні та прибутках міжгосподарських підприємств та об'єднань, учасником яких є підприємство. Майно у підприємстві належить на праві спільної часткової власності його членам.

2. Суб'єктом права власності у підприємстві є підприємство як юридична особа, а його члени – в частині майна, яку вони одержують при виході з підприємства» [9, ст. 7].

У результаті було сформовано законодавчі засади не лише для ліквідації державної монополії на землю та забезпечення рівності всіх форм власності (державної, колективної, приватної) [3], але й створення на цій основі підприємств нового типу: фермерських господарств [4], добровільних спілок підприємств, акціонерних товариств, сільськогосподарських кооперативів та ін. Зокрема, у 1992 – 1993 рр. колгоспи, згідно закону [9], перетворилися на 1,3 тис. кооперативів і спілок, 180 акціонерних товариств, та, головним чином, КСП (колективні сільськогосподарські підприємства) з правом працівників отримати свою частку від загального майна підприємства. Проте нові закони не реформували статус землі сільськогосподарського призначення. Земля, як головний засіб аграрного виробництва перебувала ще в радянській юридичній площині, вважалася державною [10]. Для потреб розвитку фермерства було започатковано формування земельного фонду, що складався із часток земель колгоспів, радгоспів та держави, і на початок 1995 р. вже функціонувало 34778 фермерських підприємств, які використовували 786,4 тис. га сільськогосподарських угідь (у 1990 р. налічувалося лише 82 фермери, які обробляли 2 тис. га угідь) [11, с. 108 – 109].

Отже, необхідні законодавчі передумови для започаткування земельної та аграрної реформ різною мірою були сформовані, однак активного реформування на першому етапі не відбулося. Цьому доречно надати необхідні пояснення, враховуючи як соціально-економічну ситуацію в країні, так і в аграрній сфері. І найбільш значуща подія – набуття політичної незалежності Україною. Однак це супроводжувалося залповим відмиранням механізмів підтримки сільського господарства та обнулінням ресурсів, які отримували вітчизняний аграрний сектор із союзного бюджету. За цих обставин господарські структури були поставлені в принципово нові умови і тому повинні були забезпечити не лише самоокупність своєї діяльності, але й отримання прибутків для інвестування модернізації виробництва та соціального розвитку колективу, тобто перейти на ринкову модель господарювання. Потужні виклики і широке коло гострих проблем, що виникли безпосередньо у сільському господарстві, а особливо під впливом зовнішніх чинників, спричинили перехід до турбулентного типу розвитку. Майже усю першу половину 90-их років турбулентність підвищувалася, а її наслідком було погіршення практично усіх економічних, соціальних, демографічних та інших показників розвитку сільського сектору України.

Серед викликів та проблем, ендегенних і екзогенних чинників, які спричинили й підвищували турбулентність, необхідно привернути увагу

до наступного. Оскільки відбувся раптовий відрив від планово-командної, перехід через транзитивну економіку, до становлення ринкової системи (ЄС надав Україні статус країни з ринковою економікою 23.12.2005), то необхідно врахувати наступне. Швидкість трансформації економіки і суспільства щодо нових умов залежала від значної низки часто різноспрямованих і навіть суперечливих, великомасштабних й дрібних, затяжних і коротких процесів та соціально-економічних явищ, системних (програмних) і спонтанних (науково не обґрунтованих) перетворень, послідовності і результативності реалізації державою рекомендацій експертів МВФ і СБ з «шокової терапії», практичних дій економічних акторів, а також із урахуванням сприйняття нововведень зайнятими в аграрній сфері. Одні явища і події започаткували руйнівні для планової економіки процеси і стали їх каталізатором, другі – знімали перепони на шляху становлення нових ринкових відносин, а треті – носили декларативний характер, не були прив'язані до конкретних реалій і часу, а потім опинилися на узбіччі реформ. Водночас, вказані зміни гальмувалися високою інтегрованістю галузей аграрної сфери до союзногосподарського комплексу та їх традиційною спрямованістю на задоволення потреб населення Союзу в продовольстві. Тому не завжди і не скрізь проявлялися прямі, чіткі та зрозумілі причинно-наслідкові зв'язки між діями окремих агентів, явищами і процесами, мало місце їх неприйняття головними суб'єктами реформ: організаційними структурами, зайнятими в аграрній сфері працівниками, зацікавленим міським населенням та сільськими пенсіонерами.

Отже, турбулентний розвиток аграрної сфери в нестабільних соціально-економічних умовах, тобто невизначеності, непередбачуваності і хаосу, та прорахунках й непослідовності при визначенні стратегічних цілей і перманентних змінах в тактичних завданнях щодо проведення аграрної і земельної реформи в першій половині 1990-их років був обумовлений сукупністю потужних процесів, системних змін і несистемних явищ та різнопланових спорадичних дій, а саме:

– суперечливість стратегічних рішень, які приймалися на початку незалежності України (рух до ринків ЄС чи зміцнення зв'язків з СНД) та їх низька дієвість, до певної міри убезпечувало від ще більших прорахунків;

– перехід від централізованого державного управління до принципів ринкового саморегулювання засвідчив, що при незавершеності формування сучасної інституціональної інфраструктури та невідповідності вітчизняних менеджерів до самостійного прийняття управлінських рішень в умовах стихійного переходу до ринку і його становлення вимагають збереження регулюючої ролі держави. В аграрній сфері це до того ж вимагало створення ринкових інституцій, наділення відповідними функціями і повноваженнями та фінансування їх діяльності. Ключові серед них: Державний земельний кадастр (єдина державна геоінформаційна система відомостей про земельні ділянки і територіальні органи земельних ресурсів Держгеокадастру); наукові, науково-

дослідні та проектні інститути й землевпорядні установи, які здійснювали науково-методичне забезпечення земельної та аграрної реформи і практичне впровадження рекомендацій, методик, настанов тощо;

– недоцільність встановлення кінцевих цілей та конкретних строків завершення земельної і аграрної реформи унаслідок непередбачуваності й неприйняття їх на початковому етапі населенням з позицій національного менталітету (земля-годувальниця, яку не можна продавати) і керівниками підприємств, які унаслідок роздержавлення/паювання землі і реформування господарських структур втрачали свої посади. Як наслідок – затяжний і половинчастий характер та непослідовність процесів реформування, що супроводжувалося появою зовнішніх по відношенню до аграрної сфери чи створенням безпосередньо у ній нових організаційних структур;

– лібералізація торгівлі, свобода ринкових цін і спроба переходу до «шокової терапії» спричинили інфляцію, гіперінфляцію і стагфляцію, тобто супроводжувалися падінням виробництва. За 1991 – 1995 рр. реальний ВВП знизався до 47,7 %, а частка сільського господарства у ВВП впала до 13,4 % (у 1990 р. становила 24,4 %); індекс інфляції/споживчих цін (1990 р. – 1,0) становив 118546 разів; індекс цін: виробників промислової продукції становив 258717 разів, але на продукцію сільського господарства був усемеро нижчим і склав 37991 раз [12, с. 69], що спричинило падіння рентабельності її реалізації у 3,5 рази (до 10,6 %); індекси виробництва становили: промислової продукції 0,52 (у т. ч. товарів народного споживання 0,42), продукції сільського господарства 0,67 (у т. ч. підприємства 0,50, господарства населення 1,01), продукції харчової промисловості 0,47; індекс інвестицій в основний капітал становив 0,29;

– обвальне зниження макроекономічних показників функціонування національної економіки об'єктивно своїм наслідком мали прискорене падіння соціально-економічних показників, що розкривають умови життя сільського населення. Одне із ключових, що провокує ланцюгову реакцію в залежних секторах, стосується зайнятості в індивідуальному сегменті агросфери: кількість зайнятих по групі «селянські (фермерські) і особисті підсобні сільські господарства» в 1985 р. становила 0,5 млн., 1990 р. – 0,7 млн., 1991 р. – 0,5 млн., в 1992 р. – 0,6 млн. осіб. Чисельність зайнятих в особистих селянських господарствах (міського і сільського) населення зросла від 780 тис. осіб 1993 р. до 2232,6 тис. осіб 2000 р. і 2784,7 тис. осіб 2003 р., а їхня частка від загальної чисельності зайнятих у первинному виробництві відповідно від 15,9 до 45,1 та 56,1 %. З 2004 р. кількість зайнятих в ОСГ осіб перестала визначатися [13, с. 42]. Отже, враховуючи особливості статистики стосовно обліку зайнятих у первинному виробництві, зменшення зайнятості у громадському виробництві (пізніше – у корпоративному сегменті) автоматично супроводжувалося їх переведенням до зайнятих в ОСГ і, тим самим, приховувалася реальні масштаби безробіття. А це, як наслідок, обвальне падіння доходів зайнятих в індивідуальному сегменті, так і відчутне – зайнятих у корпоративному сегменті,

## 86 Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку

що і спричинило погіршення практично усіх соціально-економічних показників по їх домогосподарствах.

Це був період стихійного та слабо керованого розвитку сільського господарства. Фактично у правовому і статистичному відношенні початок 2000-их років вважається, що період найбільш потрясінь в сільському господарстві і переробній сфері АПК України пройшов і почався рух за найбільш прогресивними намітками. Що відбулося в аграрному секторі за цей період демонструють дані табл. 1.

Таблиця 1

### Структурні трансформації в АПК України в 1991 – 2002 рр.

Найменування показників	Роки								
	1991	1992	1993	...	1998	1999	2000 <sup>1)</sup> :		2002
							за ЗКГНГ	за КВЕД	
<b>Сільське господарство</b>									
1. Колективні, міжгосподарські сільськогосподарські підприємства і радгоспи	12653	12886	12513	...	12421	12646	12208	12122 <sup>2)</sup>	18136 <sup>3)</sup>
2. Селянські (фермерські) господарства	2098	14681	27739	...	35785	35884	38428	38428	42774
3. Малі підприємства	151	342	738	...	3465	4587	7903	7406	11154
4. Всього по сільському господарству – аграрній сфері АПК	14962	27909	40990	...	51671	53117	58539	57956	72064
<b>Харчова і переробна промисловість</b>									
1. Харчова промисловість	2145	2232	2396	...	2668	2797	2235	2488 <sup>4)</sup>	2739
2. Боршномельно-круп'яна та комбікормова промисловість	215	232	240	...	345	306	304	x	x
3. Малі підприємства переробно-харчових галузей АПК	130	414	505	...	4916	5917	6651	6378	6797
Всього по переробній сфері АПК	2490	2878	3141	...	7929	8020	9190	8866	9536

<sup>1)</sup> У 2000 р. відбувся перехід класифікації народного господарства від ЗКГНГ до КВЕД (від галузевої до видів економічної діяльності). Відповідно до чинного КВЕД із статистичної звітності по харчовій і тютюновій промисловості були вилучені такі галузі: соляна, парфумерно-косметична, виробництво мила і миючих засобів, а також легка промисловість, що займалась первинною обробкою сільськогосподарської сировини (льону, інших луб'яних волокон, вовни, натуральних шкір, шовкомотальна – на початок 2000 р. налічувалося 70 підприємств, а їх основні засоби становили 766,7 млн грн.).

<sup>2)</sup> Включає господарські товариства та виробничі кооперативи.

<sup>3)</sup> Включає господарські товариства, приватні підприємства, виробничі кооперативи, державні підприємства, підприємства інших форм господарювання.

<sup>4)</sup> Наведені статистичні дані за 2000 р. не співпадають між собою унаслідок зміни не тільки галузевої структури, але й економічних параметрів віднесення підприємств до групи малих.

Джерело: складено за [14; 15; 16; 17]

З початку 2000-их років формування корпоративного сектору носило більш науково виважений підхід і про це можуть свідчити наведені в табл. 2 статистичні дані.

Таблиця 2

**Структура і динаміка діючих сільськогосподарських підприємств (СПП) за організаційно-правовими формами господарювання<sup>1)</sup> у 2000 – 2019 роках<sup>2)</sup> на кінець року; одиниць; %**

Найменування показників	Періоди по роках										
	2000	2005	2008	2010	2013	2014	2015	2016	2017 <sup>3)</sup>	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Сільське господарство</b>											
Всього підприємств	51588	57858	59059	56493	49046	46199	45379	47697	45558	49208	48504
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Господарські товариства	6718	7545	7879	7769	8245	7750	7721	8700	6967	н/д	н/д
	13,0	13,0	13,3	13,8	16,8	16,8	17,0	18,2	15,3	н/д	н/д
Приватні підприємства	2519	4112	4326	4243	4095	3772	3627	3752	3215	н/д	н/д
	4,9	7,1	7,3	7,5	8,4	8,2	8,0	7,9	7,1	н/д	н/д
Виробничі кооперативи	3136	1373	1101	952	809	674	596	738	448	735	н/д
	6,1	2,4	1,9	1,7	1,6	1,5	1,3	1,5	1,0	1,5	н/д
Фермерські господарства	38428	42932	43894	41726	34168	33084	32303	33682	34137	33164	32452
	74,5	74,3	74,4	73,8	69,8	71,5	71,2	70,6	74,9	67,4	66,5
Державні підприємства	385	371	354	322	269	228	241	222	199	н/д	н/д
	0,7	0,6	0,6	0,6	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4	н/д	н/д
Підприємства інших форм господарювання	402	1525	1505	1481	1460	691	891	603	592	н/д	н/д
	0,8	2,6	2,5	2,6	3,0	1,5	2,0	1,3	1,3	н/д	н/д
<b>Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів</b>											
Всього підприємств	8866	н/д	н/д	17323	14773	15517	н/д	15272	15119	15544	н/д
з них у ФОП	6378	н/д	н/д	10779	8366	9989	н/д	10168	9621	9829	н/д
<b>Довідка</b>											
Індекс продукції с.г., в %	53,4	63,5	71,3	68,9	89,4	92,6	88,2	93,8	91,7	99,1	100,1
Частка продукції СПП, в %	38,4	40,5	46,0	48,3	54,0	55,3	55,1	57,0	56,4	58,8	59,9
Землі СПП, тис. га; з них:	29878,0	22116,7	21854,0	20589,6	20437,2	20548,9	20746,9	н/д	н/д	н/д	н/д
державних, тис. га	1847,9	1230,2	1253,3	1022,0	958,8	943,6	937,0	н/д	н/д	н/д	н/д
недержавних, тис. га	28030,1	20886,5	20600,7	19567,6	19478,4	19605,3	19809,9	н/д	н/д	н/д	н/д

<sup>1)</sup> Юридичні особи та їхні відокремлені підрозділи, які здійснюють діяльність, пов'язану із вирощуванням однорічних, дворічних і багаторічних культур, відтворенням рослин, тваринництвом, змішаним сільським господарством та допоміжною діяльністю у сільському господарстві та післяурожайною діяльністю

<sup>2)</sup> Складено і розраховано за даними стат збірників «Сільське господарство України» за відповідні роки.

<sup>3)</sup> Станом на 01.11.2017 р. Юридичні особи та їхні відокремлені підрозділи, для яких основним видом діяльності було вирощування однорічних, дворічних і багаторічних культур, відтворення рослин, тваринництво, змішане сільське господарство та допоміжна діяльність у сільському господарстві та післяурожайна діяльність (включаючи фермерські господарства незалежно від основного виду діяльності).

Аналіз статистичних даних, наведених у табл. 2, дозволяє зробити висновок про те, що сформована на початку 2000-их років, переважно на приватній власності на сільськогосподарські землі, структура організаційно-правових форм, що набули поширення у сільському господарстві, сприяла забезпеченню виходу агросфери із затяжкої системної кризи та формуванню висхідного тренду



сільськогосподарського виробництва впродовж до аграрної кризи, що почалася наприкінці III кварталу 2008 р. З одного боку, про це свідчить локальний пік індексу валової продукції сільського господарства за 2008 р. – 71,3 % (з нього частка СГП – 46 % та ГН – 54 %), а отже приріст, після проходження найнижчої точки спаду виробництва (1999 р.), становив 22,6 в. п., а з другого, – різношвидкісні та різноспрямовані зміни в організаційно-правовій структурі форм господарювання. Йдеться про те, що за 2000 – 2008 рр. приріст діючих СГП по групі, яка зростала (ГТ; ПП; ФГ; ППФГ), становив понад 9,5 тис. підприємств, але по групі, що постійно скорочувалася (ВК і ДП), зменшився майже на 2,1 тис., а отже арифметичне збільшення склало майже 7,5 тис. суб'єктів господарювання. Ці різноспрямовані кількісні зміни можна розглядати в якості індикатора адаптації вищезазначених організаційно-правових форм до специфіки господарської діяльності, що сформувалася після розпаювання та приватизації земельних наділів у аграрному секторі економіки України.

Вкажемо, що господарські товариства (ГТ) й приватні підприємства (ПП), що створені на базі колективних СГП, за своєю організаційно-господарською сутністю мало чим відрізнялися від попередників. Вони, згідно звітних статистичних даних, обробляли біля 75 % фонду земельних угідь, які перебували у володінні, користуванні та управлінні діючих СГП, загальною площею 17,1 млн. га. Однак унаслідок руйнівних процесів, які охопили матеріальну базу, використання застарілих моделей та високої зношеності сільськогосподарської техніки агровиробники відчували значні труднощі із обробітком земель. У зв'язку із цим, а також під впливом інших чинників, частину з них було реорганізовано і в результаті виділилися нові суб'єкти господарювання. При цьому площа земель на одне ГТ у середньому зменшилась в 1,4 рази (до 1,36 тис. га), одне ПП – удвічі (до 0,8 тис. га), а загальний масив сільськогосподарських угідь, який вказані СГП обробляли, скоротився до 14,1 млн. га. Частина членів ГТ і ПП, колишніх учасників КСП, перейшли із своїми земельними ділянками (паями) до інших виробників, передали їх в оренду або ж почали господарювати самостійно.

Найбільш представницька група серед діючих СГП це фермерські господарства (ФГ), перші з них створені ще в 1992 р. За період подолання наслідків системної кризи (2000 – 2008 рр.) їх кількість збільшилася майже на 5,5 тис. од. (до 43,9 тис.), а частка склала біля 75 %. На розвиток ФГ, як найбільш прийнятної форми малого підприємництва в аграрній сфері, покладалися дуже великі надії і найвищі досягнення були у другій половині 2000-их років, зокрема: площа оброблюваних земель склала понад 4,3 млн. га (майже 20 % від площі сільськогосподарських угідь, яку обробляли СГП), чисельність зайнятих склала більше 110 тис. осіб (3,4 % від зайнятих у сільському господарстві), а вартість валової продукції, виробленої ФГ, становила біля 6 млрд. грн. (5,7 % від продукції сільського господарства).

У наступний період (по 2018 р. включно) оброблювана площа сільськогосподарських угідь збільшилася до 4,7 млн. га, а виробництво продукції – до 25,1 млрд. грн. (до 9,3 % від вартості валової продукції сільського

господарства). Але ФГ не стали основним виробником продукції сільського господарства і навіть, більш того, зосередилися переважно на вирощуванні вузького асортименту продукції рослинництва – частка продукції тваринного походження становить у межах 6 – 7 % від загального обсягу. Отже, можна об'єктивно стверджувати, що унаслідок впливу різних обставин, а особливо слабкості наявної матеріально-технічної бази й відсутності з боку держави відчутної фінансової підтримки фермерство не набуло очікуваного поширення і не зайняло належного місця в сільському господарстві України. Таким чином, на перспективу необхідно, поряд із підтримкою діючих ФГ, вишукувати нові напрями та активізувати розвиток малого агробізнесу.

Ще більш потужніше, у 3,7 рази, збільшення чисельності підприємств інших форм господарювання (ПФГ) на етапі виходу із системної кризи значною мірою було зумовлено тим, що спектр СГП обмежувався їх стандартним набором (п'ять організаційно-правових форм), а решта - відносилися до шостої групи. Серед них були колишні КСП, споживчі кооперативи, юридичні особи із іноземним капіталом, організації орендарів, асоціації виробників, спільні, орендні, колективні й інші підприємства тощо. Вагоме розширення цієї групи, на нашу думку, було зумовлено пошуком найбільш адекватних організаційно-правових форм господарювання в процесі становлення економіки в умовах її активної турбулентності, але з подальшою ліквідацією тих з них, які не витримали випробування часом. Зокрема, чинним законодавством не передбачено створення та реєстрацію колективних, індивідуальних, сімейних й інших підприємств. Якраз про це і свідчить зменшення по групі з 1,5 тис. до 0,6 тис. ПФГ (2017 р.).

Водночас, не тільки не збереглися, але ще з самого початку 2000-их років значно скоротилася кількість виробничих кооперативів (у три з половиною рази – із 3136 до 715 од. у 2018 р.), що свідчить про несприйняття цієї організаційно-правової форми господарювання сільським населенням та дрібними агровиробниками. Вважаємо, що ідея кооперації не набула значного поширення серед дрібних товаровиробників унаслідок міцної генетичної пам'яті сільського населення. Селяни добре пам'ятають, які біди принесла колективізація сільського господарства у 1930-ті роки. Ось чому навіть за відчутних переваг реалізації принципів кооперації в інших галузях дрібні та малі агровиробники уникали вступати і створювати нові кооперативи, а при постійному відтоку їх членів мала місце активна ліквідація створених кооперативних структур.

Водночас, порівняно із початком 2018 р., станом на 05.04.2019 із 735 діючих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів налічувалося («плюс» – збільшення; «мінус» – зменшення): молочарських – 186 (+44), з обробітку землі та збирання врожаю – 162 (+16), м'ясних – 35 (-16), плодоовочевих – 113 (+34), зернових – 41 (+1) та з надання інших послуг – 198 (+46). Отже, у 2018 р. спостерігалось відчутне збільшення чисельності кооперативів (на 125 од.) з надання найбільш затребуваних видів послуг для агровиробників.

Поступове скорочення відбувалося також і по групі державних підприємств (майже удвічі за 17 років – із 385 до 199 од.). Також удвічі зменшилася площа сільськогосподарських угідь, що перебували у державній власності – до 0,9 млн. га. Землі державної власності використовуються в дослідницьких цілях науковими установами НААН України, в навчальних цілях – аграрними університетами і коледжами, а також для насінництва, ведення племінного господарства, виробництва специфічних видів сільськогосподарської продукції. На перспективу збереження і розвиток державних підприємств великою мірою буде залежати від позиції жителів населених пунктів і громад, в кордонах яких розташовані землі державної власності. Це пояснюється тим, що їх жителі не отримали належних земельних паїв і за це навіть не було передбачено відповідної компенсації. Отже вказана проблема ще має знайти своє вирішення.

Реформування земельних та аграрних відносин активно проводилося у першій половині 2000-их років, а вже 2005 – 2009 роки характеризувалися застоєм [8, с. 247]. Після 2004 р. мораторій на ринок землі сільськогосподарського призначення було продовжено, а його тінізація та криміналізація сягнули катастрофічних масштабів. Оскільки реальна вартість земельних ресурсів була спотворена і відчутно занижена, то одним із напівлегальних виходів із ситуації стала масова скупка корпоративних прав сільськогосподарських підприємств агрохолдингами. Біля 10 % площі орендованих земельних паїв країни було сконцентровано в оренді 30 агрохолдингами, окремі з яких набрали собі до 300 тис. га землі.

Таким чином, в аграрному секторі за активної участі різних фінансово-промислових груп та інших, переважно позааграрних об'єднань виникла ще одна дуже потужна організаційно-правова форма господарювання, яка поки має лише напівофіційне визнання. Їхня поява була обумовлена низкою суперечливих обставин, зокрема: розривом технологічних зв'язків між підприємствами суміжних галузей сільського господарства і харчової промисловості, наявністю значного диспаритету в цінах на аграрну сировину та харчову продукцію, відсутністю власних фінансових ресурсів у агровиробників для розвитку матеріально-технічної бази та впровадження сучасних інновацій, неможливістю забезпечити відповідність харчової продукції європейським вимогам тощо. Цьому спочатку сприяло відчутне просування по шляху формування законодавчо-нормативної бази для утворення нових суб'єктів господарювання ринкового типу та розвитку агрохолдингів, а потім ці процеси стала гальмувати законодавча заборона відчуження земельних ділянок та земельних часток (паїв).

Отже, із урахуванням неоднозначного впливу взаємозалежних чинників й суперечливості різних трендів можна вважати, що створення агрохолдингів сприяло подоланню розривів та скороченню асиметричності в економічних відносинах між ключовими продуцентами на основі об'єднання кількох юридичних осіб, підвищенню конкурентоспроможності кінцевої продукції унаслідок впровадження інноваційних технологій перероблення сировини, вирівнюванню доходності учасників об'єднань, забезпеченню виходу підприємств на міжнародні агропродовольчі ринки. Важливо відзначити, що процеси створення агрохолдингів, формування банку сільськогосподарських

угідь і подальша акумуляція ними земель активно відбувалися у першій половині 2000-их років, у другій половині, – їх укрупнення, розширення виробництва та поглиблення продуктової спеціалізації, а вже в 2010-их роках – переважно активна капіталізація з наступним пониженням їх вартості у 2019 р., вихід на міжнародні фондові ринки, випуск облігацій та розширення географії продовольчих ринків. Зараз налічується в межах 100 агрохолдингів.

Масштаби поширення та комплексність розвитку агрохолдингів, табл. 3, свідчать, що за умов надзвичайно роздрібненого сільськогосподарського виробництва, незавершеності земельної реформи, зруйнованої матеріальної та зношеної технічної бази і застарілості використовуваних технологій їх поява була потужним подразником для керівників держави та аграрної галузі, територіальних і сільських громад. Це пояснюється тим, що у 2000-ні та у першій половині 2010-их років основні зусилля керівництва агрохолдингів спрямовувалися на отримання максимального прибутку за рахунок виснажуючої експлуатації земельних ресурсів, скорочення чисельності зайнятого сільського населення, економії на вирішенні соціальних проблем населених пунктів і територіальних громад, землі яких перебували в обігу нових ринкових структур, та ін. У цей період було чимало справедливої критики на їхню адресу, але поступово агрохолдинги почали впроваджувати сучасні моделі соціальних і економічних відносин із власниками земельних ділянок, земельних часток (паїв), місцевими громадами, приймати відповідальність за екологічний стан довкілля і використовуваних природних ресурсів, поряд із високо маржинальними галузями рослинництва нарощувати виробництво продукції тваринного походження, підтримувати дрібних і малих виробників, встановлювати партнерські відносини із фермерськими господарствами та ін.

*Таблиця 3*

**Характеристика виробничої діяльності окремих  
агрохолдингів в Україні, 2017 – 2020 рр.**

Назва	Напрями діяльності, продуктова спеціалізація, обслуговуюча, торгівельна та природоохоронна діяльність	Територіальна локація	Земельний банк; виробнича база	Капіталізація, млн. дол. США	
				X.2018	X.2019
1	2	3	4	5	6
UkrLand-Farming	Вирощування кукурудзи, пшениці, рапсу, соняшнику, кормових культур і виробництво яєць, молока та м'яса. Перероблення сировини та випуск готових харчових продуктів, їх реалізація в Україні та у понад 40 країн світу. Виробництво власних кормів і годівля тварин. Утилізація і використання відходів для підвищення природної родючості ґрунтів	22 області; 600 населених пунктів	570 тис. га; 11 кластерів; 125 тваринницьких ферм	н/д	н/д
Група компаній «Агропросперіс» (NCH)	Повний комплекс товарів і послуг з вирощування зернових і олійних культур експортної якості, фінансування та експертного супроводу його виробництва, зберігання та продажу врожаїв на світові ринки. «Агропросперіс Банк» із 100 % іноземним капіталом, який кредитує виключно виробників експортної агропродукції під заставу продукції	17 областей	430 тис.га; 12 елеваторів; 3 об'єднання; «Рей Агро», «Біо Агро», «Золотий Світанок»	н/д	н/д

*Продовж. табл. 3*

1	2	3	4	5	6
Кернел	Агровиробництво; виробництво соняшникової олії; експорт соняшникової олії і зернових культур; дистрибуція бутильованої олії на внутрішньому ринку; надання послуг з перевалки зернових вантажів в порту Іллічівська, перевалки олії і зерна в портах Миколаєва; зберігання зернових і олійних культур на внутрішніх елеваторах	12 областей	530 тис. га; мережа елеваторів потужністю 3 млн. т; 18 тваринницьких ферм	1098,6	906,5
Українські аграрні інвестиції	Виробництво зернових (кукурудза, пшениця) та олійних (соняшник, рапс, соя) культур.  (У червні 2017 р. була повністю викуплена Групою Kernel)	16 областей	260 тис. га; 5 елеваторів; 62 сільськогосподарських підприємства	-	-
Миронівський хлібопродукт (МХП)	Створено замкнутий цикл м'ясного виробництва: вирощування зернових, виготовлення комбікормів, вирощування батьківського поголів'я худоби, виробництво і переробка м'яса; виробництво соняшникової олії та вирощування овочів і фруктів. Функціонує департамент енергоінновацій, енергоефективності та smart-енергетики, біогазовий комплекс з переробки курячого посліду	14 областей	370 тис. га; 3 птахофабрики; 30 підприємств обслуговуючого спрямування	1241,6	940,4
Астарт-Київ	Вирощування зернових та олійних культур, цукрового буряку та виробництво цукру: виробник цукру №1 в Україні (добова потужність з переробки 40 тис. т). Тваринництво: виробник промислового молока №1 в Україні (загальне поголів'я 24 тис. голів). Переробка сої: виробник №2 по переробці сої в Україні. Надання послуг зі зберігання та обробки зернових й олійних культур. Партнерські відносини з понад 100 фермерами. Біоенергетика: потужність Глобинського біогазового комплексу складає 150 тис. м <sup>3</sup> біогазу в день	8 областей	248 тис. га; 7 елеваторів загальною потужністю зі зберігання та переробки 550 тис. т зернових й олійних культур; 200 вагонів зерновозів	195,9	105,2
«Контінентал Фармерз Груп» (колишній агрохолдинг «Мрія»)	Вирощується, зберігається та висушується зерно кукурудзи, пшениці, ріпаку, соняшнику, гречки, ячменю, гороху і сої (потужність елеваторів та сушильно-зернових комплексів сумарно становить 420 тис. т). Вирощування, зберігання в картоплексовищах (загальна місткість 87 тис. т) та перероблення картоплі. Оброблення насінневого матеріалу на заводі – 300 т/добу	5 областей	195 тис. га; 4 елеватори; 3 сушильно-зернові комплекси; крохмальний завод	н/д	н/д
ІМС (інновації + Менеджмент+ команда)	Вирощування та зберігання сільськогосподарських культур: кукурудза, пшениця, соняшник, соя. Потужності для зберігання зернових та олійних культур становлять 554 тис. т, картоплексовища – 11,5 тис. т. Виробництво молока (стадо корів – біля тисячі голів)	3 області	123 тис. га; 5 територіальних кластерів (внутрішніх підрозділів)	104,7	115,4

*Продовж. табл. 3*

Овостар	Виробництво яєць (1,6 млрд. штук в 2019 р.) і яєчних продуктів, зокрема рідких і сухих продуктів, з них 46 % експортується в 55 країн світу. Функціонує дві птахофабрики, два комбікормових і один завод по виробництву яєчних продуктів, а також біогазів завод по переробці курячого посліду на органічні добрива – усі в Київській області, а відстань між найбільш віддаленими об'єктами не перевищує 130 км	1 область	8,1 млн. голів птиці, з них кур-несучок – 6,7 млн. голів	175,0	121,5
...	...	...	...	...	...
УСЬОГО (станом на 26.07. 2019 р.)	Консолідований Земельний банк 85 агрохолдингів становить 5620 тис. га (27,5 % від площі земельних угідь у користуванні сільськогосподарських підприємств України), у т. ч. по 15 найбільших – 3206 тис. га (57 %). Частка агрохолдингів у виробництві окремих сільськогосподарських культур становить: пшениці – 21,2 %, кукурудзи – 36,9 %, ячменю – 9,5 %, соняшнику – 22,6 %. Прибутковими у 2018 р. були всі 22 великих агропідприємства, які забезпечили 11,9% доходів галузі. Якщо в 2018 р. доходи агрохолдингів становили 71,2 млрд грн, то за 2019 р. складуть близько 31 млрд грн (стан на 29.01.2020). Сумарна капіталізація провідних українських агрохолдингів за останній рік знизилася на 22 % або на 674 млн. доларів США. Станом на 20 жовтня 2019 року, загальна капіталізація українських агропідприємств склала 2,3 млрд. доларів (проти 3 млрд. доларів в жовтні 2018 року). «Зменшення вартості компаній може бути пов'язано з нестабільною політичною ситуацією в країні, яка зумовила погіршення інвестиційного клімату, що в свою чергу зменшує позитивні настрої потенційних інвесторів», – пояснили в Українському клубі аграрного бізнесу (УКАБ).		біля 3000	біля 2300	

*Джерело: сформовано за: [18; 19; 20; 21; 22; 23; 24; 25; 26; 27; 28; 29; 30]*

Водночас розташування земельних угідь у різних регіонах і природно-кліматичних зонах дозволяло агрохолдингам ефективніше використовувати потужну сільськогосподарську техніку й диверсифікувати погодні ризики, а головне – запроваджувати ресурсозберігаючі технології обробітку земель і посіву рослин на базі використання ґрунтообробно-посівних комплексів. Це учетверо скоротило кількість проходів важкої техніки по полях і на третину витрати пально-мастильних матеріалів. Важливою умовою збереження природної родючості землі стало чітке дотримання сівозмін, грамотне використання екологічно безпечних технологій і широкозахватних агрегатів, агрохімікатів і хімічних засобів захисту рослин, внесення органічних добрив з урахуванням результатів діагностики стану ґрунтів на конкретних ділянках та інші нововведення.

Тваринництво в агрохолдингах в останні роки також набуло відповідної уваги: впроваджуються сучасні технології безприв'язного утримання худоби, відгодівлі свиней і птиці, виробництва яєць, постійно контролюється безпечність та якість продукції на усіх етапах технологічного процесу. Поряд із модернізацією діючих тваринницьких ферм проводиться будівництво нових, де запроваджені сучасні технології утримання і годівлі худоби та отримання

продукції тваринного походження. З дотриманням вимог чинного законодавства кожна тварина ідентифікується і на неї заведено ветеринарну картку, а для недопущення виникнення масових інфекційних захворювань згідно із діючими вимогами проводиться вакцинація усього поголів'я.

Практично усі агрохолдинги є вертикально інтегрованими структурами, діяльність яких спрямована на отримання кінцевої продукції для реалізації споживачам. Отже, присутність усіх акторів агропродовольчого ланцюга в одній ринковій структурі дозволяє отримати низку відчутних переваг, зокрема: мінімізувати зусилля по усуненню міжгалузевих перепон й територіальних розривів у технологічному процесі, надзвичайно спростити шляхи переміщення сировини й готової продукції між його ланками, суттєво знизити трансакційні й оптимізувати транспортні витрати, забезпечити дотримання вимог щодо безпечності та якості продукції. З цією метою практично усі господарства і підприємства впровадили та сертифікували системи управління безпечністю харчових продуктів ISO 22000:2005 або FSSC 22000 (Food Safety System Certification – система безпечності харчових продуктів. Сертифікація), які базуються на міжнародних принципах й нормативних вимогах до виробників харчової продукції, включаючи HACCP та GMP (Good Manufacturing Practice – належна виробнича практика). Зазначимо, що сертифікація FSSC заснована на вимогах ISO 22000, а також відповідних положеннях технічних галузевих специфікацій «Програм попередніх умов» (Prerequisite programmes – ППУ) і включає:

- ISO / TS 22002-1:2009 для виробників харчових продуктів;
- ISO / TS 22002-3:2011 для виробників сільськогосподарської продукції;
- ISO / TS 22002-4:2019 для виробників паковки для харчових продуктів;
- ISO / TS 22002-5:2019 для компаній, які займаються транспортуванням і зберіганням харчових продуктів;
- ISO / TS 22002-6:2016 для виробників кормів і харчових продуктів для непродуктивних тварин. Поряд із зазначеним передбачені додаткові вимоги (запобігання шахрайству/ фальсифікації харчової продукції, захист продукції від навмисних актів саботажу, управління природними ресурсами та ін.).

Дотримання нормативних вимог міжнародних стандартів і технічних галузевих специфікацій на сільськогосподарську сировину і готову харчову продукцію в агрохолдингах забезпечується сучасними методами контролю показників та створеною мережею сертифікованих виробничо-технологічних лабораторій. Методи вимірювань, яких при цьому чітко дотримується персонал лабораторій, відповідають вимогам гармонізованого національного стандарту ДСТУ ISO 10012:2005 Системи керування вимірюванням. Вимоги до процесів вимірювання та вимірювального обладнання.

Все вищезазначене в сукупності і забезпечує відчутну перевагу агрохолдингів, порівняно з іншими організаційно-правовими структурами. Якраз вони переважно займаються експортом продукції АПК і, незважаючи на відчутну негативну реакцію суспільства й керівників різних ланок державного управління, сформували аграрне лобі і за його підтримки просувають свої економічні інтереси у середині країні (податкові пільги, фінансова підтримка) та

ефективно інтегруються в глобальні ринки. Отже, агрохолдинги виступають реальними інтеграторами сільського господарства і переробно-харчового виробництва, налаштовані і впроваджують сучасні технологічні та організаційні інновації, уможливають дотримання вимог міжнародних стандартів і, тим самим, позиціонують Україну як потужного виробника продовольства для вирішення цієї проблеми в усьому світі.

Насамкінець зазначимо, що в Україні сформувалася прийнятна до певної міри для наших умов модель корпоративного сектора сільського господарства. Однак скрізь відбуваються пошуки найбільш оптимальних варіантів аграрного устрою і ці зусилля спричиняють виникнення перманентних змін в структурі організаційно-правових форм господарювання. Ось чому цей процес не буде мати закінчення: виникнення нових форм господарювання, впровадження сучасних технологій та інші нововведення будуть сприяти формуванню сучасних форм аграрного устрою.

### **3.3. Особливості собівартості при виробництві яловичини в умовах передгірської зони Карпат**

**© Калинка А. К.**

*завідувач відділом селекції, розведення,  
годівлі та технології виробництва тваринницької продукції,  
канд. с.-г. наук, старший науковий співробітник, член кореспондент МАНЕБ  
Буковинська державна сільськогосподарська дослідна станція ІСГ КР НААН  
м. Чернівці, Україна*

В даний час головною проблемою в світовій економічній кризі є формування ринкової соціально орієнтованої економіки з підвищенням ефективності господарювання, посилення рівня мотивації до праці та створення сприятливих умов функціонування підприємства, що є актуальним в умовах зони Карпат [1, с. 275; 2, с. 351; 3, с. 147; 4, с. 51; 5, с. 375; 6, с. 131; 7, с. 385; 8, с. 175].

В умовах ринку нова галузь м'ясне скотарство України знаходиться у самому кризовому стані, тому потрібно негайно розробити таку систему заходів для її виходу з кризи. Оскільки провідна роль у розвитку продуктивних сил країни належить галузям тваринництва, а особливо у м'ясному скотарстві в якій неодмінною умовою соціально-економічного прогресу є підвищення ефективності та зниження собівартості виробництва дешевої яловичини [5, с. 271; 9, с. 673].

У зв'язку з цим виробництво рентабельної яловичини, яка обумовлює необхідність постійного пошуку нових шляхів забезпечення ефективності з малою собівартості, як аграрного сектора економіки в цілому, так і його структурних галузей [10, с. 435].

Так на практиці основним критерієм оцінки ефективності виробничих витрат є собівартість продукції, яка включає лише частину повних витрат на власне виробництво продукції. У собівартості затрати живої праці відображаються тільки в розмірі заробітної плати, яка не включає дооцінку праці



на суспільство, а затрати минулої праці, уречевленої в засобах виробництва де включається в собівартість у цінах споживання цих засобів, тобто з дооцінкою праці на суспільство.

Крім того, при зміні співвідношення затрат живої і уречевленої праці порушується порівнянність собівартості окремих видів продукції як вимірника витрат виробництва. Чим суттєвіші відмінності у складі витрат, тим більша ймовірність перекоєчення у собівартості змін повних витрат виробництва. З відси собівартість не завжди правильно відбиває дійсні витрати всієї суспільної праці на виробництво продукції [10, с. 435].

Сьогодні існує ряд методичних пропозицій щодо обчислення повних витрат виробництва. Найбільш прийнятними і такими, що дають найбільш точні результати, на наш погляд, є методики, основані на схемі послідовного виділення затрат праці, уречевленої на попередніх стадіях виробництва. Суть схеми полягає у такому. На виробництво продукції витрачаються жива праця і певні засоби виробництва, а на виробництво останніх, у свою чергу, витрачені праця та інші засоби виробництва тощо.

Жива праця, витрачена підприємством на виробництво скотарської продукції в даному році, за даними поточної статистичної звітності обліковується майже повністю, а уречевлена сільськогосподарська і не сільськогосподарська праця, що обліковується в собівартості тільки у вартісному виразі, переводиться у трудовий вираз таким чином. Витрати на предмети праці сільськогосподарського походження (насіння, корми та ін.), які обліковуються за собівартістю їх виробництва без обліку оцінки праці на суспільство, підрозділяються за структурою витрат попереднього року на дві складові – оплату живої праці та матеріальні витрати.

Для оцінки ефективності суспільних витрат і вирішення ряду важливих економічних завдань, поряд з аналізом собівартості, виникає потреба в розрахунку і аналізі повних суспільних витрат виробництва продукції.

Оскільки вихідною базою для обліку всієї суспільної праці в сільському господарстві, як і в інших галузях народного господарства, є виробнича так звана калькуляція собівартості продукції, то для розрахунку повних витрат виробництва використовуються статистичні дані про собівартість продукції в першу чергу по країні, регіонах, зонах і групах підприємств [11, с. 54].

Основними найбільш важливими виробничими джерелами резервів зниження собівартості сільськогосподарської продукції є:

- 1) збільшення обсягу її виробництва за рахунок повнішого використання виробничих потужностей підприємства;
- 2) скорочення витрат на її виробництво за рахунок підвищення рівня продуктивності праці, ощадливого використання сировини, матеріалів, електроенергії, палива, обладнання, запобігання невиробничим витратам тощо.

Резерви збільшення виробництва продукції виявляють у процесі аналізу виконання виробничої програми. При збільшенні обсягу виробництва продукції на наявних виробничих потужностях зростають тільки змінні витрати (пряма оплата праці робітників, прямі матеріальні витрати), сума ж постійних витрат, як правило, не змінюється, унаслідок чого знижується собівартість виробів.

Так резерви скорочення витрат визначають за кожною статтею витрат за рахунок конкретних інноваційних заходів (упровадження нової, прогресивнішої техніки і технології виробництва, поліпшення організації праці тощо), що будуть сприяти економії заробітної плати, сировини, матеріалів, енергії тощо.

Економію витрат з оплати праці внаслідок впровадження організаційно-технічних заходів можна розрахувати, помноживши різницю між трудомісткістю продукції до впровадження і після впровадження відповідних заходів на планований рівень середнього динної оплати праці і на кількість планової до випуску продукції. Сума економії збільшиться на відсоток відрахувань від фонду оплати праці, включених у собівартість продукції (відрахування соціальні заходи) [12, с. 175; 13, с. 265].

Резерв скорочення витрат на утримання основних засобів за рахунок реалізації, передачі в довгострокову оренду і списання будівель, машин, обладнання визначають множенням первісної їхньої вартості на норму амортизації. При аналізі витрат та виявленні резервів зниження собівартості треба враховувати, що не всі витрати змінюються пропорційно зміні обсягу виробництва продукції. Залежність між виходом продукції і витратами проявляється в тому, що збільшення виходу продукції зменшує частку умовно-постійних витрат, які припадають на одиницю продукції, а отже, на її собівартість.

Тому, не відкладним нині, є пошук шляхів зниження рівня собівартості продукції був і залишається завжди важливою проблемою у виробництві яловичини в передгір'ї зони Карпат.

Метою роботи – особливості економічного аналізу витрат виробництва та розроблений індексний аналіз собівартості в м'ясному скотарстві з вивчення факторів, що впливають на рівень динаміки продукції, структуру витрат на виробництво яловичини в передгірській зоні Карпатського регіону Буковини.

Монографія присвячена економічному обґрунтуванню зниження рівня собівартості яловичини та його вплив на результати господарської діяльності підприємства з виробництва яловичини при впровадженні технології м'ясного скотарства в ДП «ДГ «Чернівецьке» Буковинської ДСГДС ІСГ КР НААН.

В дослідженнях використані різноманітні економіко-статистичні методи збору й обробки даної інформації. Як аналітичний матеріал використовувались, дані річних звітів та аналітичного обліку в підконтрольному господарстві. В процесі досліджень нами були використані різноманітні економіко-статистичні методи збору й обробки економічної інформації в даному господарстві.

За результатами досліджень зроблений аналіз собівартості в ДП «ДГ «Чернівецьке», що найбільшу питому вагу у структурі собівартості яловичини займають корми. В середньому за період 2014 – 2018 роки вони становили:

$$[(38,6 \%) + (53,06) + (31,21) + (48,94) + (46,16)] / 5 = 43,59 \%$$

Як видно з попереднього розрахунку, в середньому за дослідженим нами період витрати на корми займають 43,59 %, що є суттєвим у структурі собівартості яловичини. Тому, доведено, що доцільним більш детально буде

## 98 Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку

виявити та оцінити резерви зниження собівартості яловичини за рахунок виявлення резервів кормів.

До основних кормів, що використовуються для годівлі великої рогатої худоби відносять солому, сіно, сінаж, силос, зелені корми та концентрати. Резерви зниження витрат кожного виду кормів розраховано на основі матеріалів звітності за ряд років. Так зниження витрат соломи на 1 тонну яловичини складає суму відхилень фактичних показників від планових за рахунок кількості та за рахунок ціни і складає:

$$0,75 \text{ грн.} + 1,23 \text{ грн.} = 1,98 \text{ грн.}$$

Резерв зниження витрат сіна виявився лише за рахунок кількості і становить 50 грн. на 1 тонну яловичини. На другому місці за величиною резерву зниження витрат кормів знаходиться силос, який в сумі за рахунок кількості та ціни становить відповідно 97,14 грн. та 27,9 грн. На основі цих даних ми можемо обчислити загальний резерв зниження витрат кормів за рахунок фактору «силос» на 1 т. яловичини:

$$97,14 \text{ грн.} + 27,9 \text{ грн.} = 125,04 \text{ грн.}$$

Найбільший розмір резерву зниження витрат кормів можливий за рахунок зелених кормів і становить відповідно за рахунок кількості та ціни 395,58 грн. та 4,33 грн., що в сумі становить на 1 тону яловичини:

$$395,58 \text{ грн.} + 4,33 \text{ грн.} = 399,91 \text{ грн.}$$

Зниження витрат концентратів можливий лише за рахунок ціни і становить 38 грн. на 1 тонну яловичини. Зараз можна підрахувати загальний резерв зниження собівартості 1 тонни яловичини за рахунок кормів:

$$1,98 \text{ грн.} + 50 \text{ грн.} + 125,04 \text{ грн.} + 399,91 \text{ грн.} + 38 \text{ грн.} = 614,93 \text{ грн.}$$

Можливим резервом зниження собівартості 1 тонни яловичини являється також основна заробітна плата, яка в структурі собівартості займає друге місце.

Економію витрат на оплату праці можна розрахувати помноживши різницю між трудоємністю у базовому (2017 р.) та звітному (2018 р.) роках на рівень середнього динної заробітної плати і на кількість тонн яловичини, вирощеної у 2018 р. Трудоємність – економічний показник, який характеризує затрати робочого часу на виготовлення одиниці продукції, (в нашому випадку, на вирощування 1 тонни яловичини) відображає ефективність затрат живої праці й безпосередньо пов'язаний із собівартістю продукції.

У 2017 р. трудоємність в ДП «ДГ «Чернівецьке» становила 365 люд-год, а в 2018 р. – 371 люд. год. Середньо годинна оплата праці у 2018 р. становила 22,2 грн. за 1 годину. Маючи всі необхідні дані, можна розрахувати економію затрат на оплату праці:

$$(371 \text{ люд. год.} - 365 \text{ люд. год.}) 22,2 \text{ грн.} = 170,2 \text{ грн.}$$

Резерви зниження інших статей витрат можна обчислити виходячи з даних структурного аналізу виробничої собівартості яловичини. Це енергетичні витрати у 2017 р. становили 0,18 тис. грн. за 1 тонну яловичини, що на 0,05 тис. грн. на 1 тонну менше чим в 2018 р.

Отже, відхилення у наших дослідженнях становить:

$$0,23 \text{ тис. грн.} - 0,18 \text{ тис. грн.} = 0,05 \text{ тис. грн.} = 50 \text{ грн.}$$

Ще одним з важливих резервів зниження собівартості продукції виступають відрахування на соціальні заходи. У 2017 р. вони склали 0,37 тис. грн. на 1 тону яловичини, у 2018 р. – 0,53 тис. грн. Збільшення суми відрахувань на соціальні заходи пов'язане із збільшенням суми заробітної плати працівників ДП «ДГ «Чернівецьке». Резерв зниження собівартості яловичини за рахунок амортизаційних витрат становить:

$$0,53 \text{ тис. грн.} - 0,37 \text{ тис. грн.} = 0,16 \text{ тис. грн.} = 160 \text{ грн.}$$

Резерв зниження собівартості 1 тонни яловичини завдяки зміни суми амортизаційних відрахувань можна розрахувати виходячи з даних структурного аналізу виробничої собівартості 1 тонни яловичини. В 2017 р. на 1 тону яловичини було витрачено 0,65 тис. грн. амортизаційних відрахувань. А у 2018 р. – 0,98 тис. грн. Резерв зниження амортизаційних відрахувань на 1 тону яловичини становить :

$$0,98 \text{ тис. грн.} - 0,65 \text{ тис. грн.} = 0,33 \text{ тис. грн.} = 330 \text{ грн.}$$

Витрати на утримання та експлуатацію обладнання також слугують резервом зниження собівартості яловичини. Так, у 2017 р. їх сума становила 0,17 тис. грн., а у 2018 році – 0,28 тис. грн. Резерв зниження собівартості продукції за рахунок витрат на утримання та експлуатацію обладнання становить:

$$0,28 \text{ тис. грн.} - 0,17 \text{ тис. грн.} = 0,11 \text{ тис. грн.} = 110 \text{ грн.}$$

Таким чином визначено основні можливі резерви зниження собівартості 1 тонни яловичини. Вище розроблені попередні розрахунки вставимо у (табл. 1).

Отже зниження собівартості яловичини можливе за рахунок збільшення обсягу виробленої продукції. Це зниження відбувається за рахунок економії умовно-постійних витрат. Але, у нашому випадку, це є неможливим, оскільки обсяг виробництва яловичини знизився у порівнянні з 2017 р. з 51 т. до 39 т.

*Таблиця 1*

**Підрахунок резервів зниження собівартості 1 тонни яловичини**

№ п/п	Назва резервів	Сума, грн.
1	Корми	614,93
2	Заробітна плата	25,02
3	Енергетичні витрати	50
4	Відрахування на соціальні заходи	160
5	Амортизаційні відрахування	330
6	Витрати на утримання та експлуатацію обладнання	110
Разом		1289,95

Оскільки, тільки системний підхід до аналізу собівартості дає змогу визначитись з причинами, що зумовили зміну собівартості як окремих видів продукції, так і по галузях і підприємству в цілому, намітити конкретні заходи її зниження. До резервів, використання яких не потребує додаткових витрат (це по суті організаційні упущення), можна віднести втрати робочого часу, пов'язані з низьким рівнем технологічної і трудової дисципліни, не оптимальністю навантаження тварин на працівника галузі, марнотратством і безгосподарністю у витрачанні ресурсів і в першу чергу кормів, недотриманням кошторису накладних витрат тощо.

До резервів, використання яких потребує незначних інвестицій, найчастіше відносять організаційні заходи, пов'язані з ліквідацією ялових телиць та ін., із своєчасним введенням у продуктивне використання ремонтного молодняка, підвищенням інтенсивності використання тварин, скороченням до науково обґрунтованих технологічних перерв надходження продукції (наприклад, скорочення сухостійного і сервіс періодів корів), впровадження нових прогресивніших методів організації виробництва і праці та ін.

Третя група резервів більш капіталомістка, тобто їх реалізація можлива лише при значних додаткових інвестиціях. До них можна віднести структурну перебудову тваринництва, витрати, пов'язані з поновленням стада, технологічними змінами, нарощуванням кормо виробництва і поліпшенням якості кормів, створенням належних санітарно-гігієнічних умов на фермах як для тварин, так і для обслуговуючого персоналу, реалізацією заходів екологічного характеру – придбання відповідного обладнання, будівництво гноєсховищ тощо.

Однак частіше собівартість формується під впливом кількох факторів, і для виявлення їх кількісного впливу застосовують виробничі функції. Результативною ознакою в них виступає собівартість одиниці продукції, а факторами можуть бути: продуктивність тварин, затрати праці і кормів на голову тварин, оплата відпрацьованої години, собівартість к. од. Спеціалізація підприємства, концентрація виробництва аналізованого виду продукції тощо.

Для зниженні собівартості яловичини в ДП «ДГ «Чернівецьке» можна досягти за рахунок введення заходів, які дозволяють удосконалення формування витрат на виробництво продукції. Один з таких заходів – процес управління витратами виробництва. Він має комплексний характер і містить такі складові, як прогнозування, планування, нормування витрат, облік витрат та калькулювання виробничої собівартості, аналіз і контроль за формуванням виробничих витрат. Усі ці складові є традиційними для вітчизняних підприємств та мають стандартизований характер.

На нашу думку, важливо використовувати зарубіжний досвід управління витратами виробництва, який містить такі складові, як система своєчасного виробництва, використання обмеженої собівартості, калькулювання на основі виробничої діяльності та контроль за рівнем витрат. Перспективний напрямок в управлінні витратами є контроль за їхнім рівнем. Він дає змогу простежити поведінку витрат загалом по підприємству, в окремих структурних підрозділах та у переліку статей витрат.

За результатами досліджень встановлено, що скорочення в господарстві витрат та виробництво і реалізацію продукції, тобто зниження її собівартості є важливим фактором збільшення прибутку від реалізації. Цього можна досягти за рахунок використання численних факторів, що впливають на скорочення витрат на виробництво і реалізацію продукції. Для цього необхідно: знати повний перелік вказаних витрат, що дасться в Типових положеннях, особливості складу і формування витрат з урахуванням сфери й галузі діяльності підприємства. В результаті зміни собівартості яловичини в господарстві прибуток зріс на 1,03 тис. грн.

Тому вперше у регіоні науковцями проведено дослідження з обґрунтованості і визначенню економічного аналізу зниження собівартості виробництва яловичини, як основного засобу підвищення ефективної діяльності при впровадженні нової дешевої технології м'ясного скотарства у ДП «ДГ «Чернівецьке» Буковинської ДСГДС ІСГ КР НААН.

Так в ДП «ДГ «Чернівецьке» на протязі 20 років під методичним керівництвом науковців селекціонерів Буковинської ДСГДС ІСГ КР НААН ведеться робота по вдосконаленню технології м'ясного скотарства та формуванню нової популяції буковинського зонального типу м'ясного комолого сименталу худоби з високою енергією росту для виробництва дешевої та якісної яловичини для Карпатського регіону України.

Тому виробництво та реалізація продукції потребують трудових, матеріальних і грошових витрат. Витрати підприємства на спожиті засоби виробництва, предмети праці й оплату праці працівників, виражені в грошовій формі, утворюють собівартість продукції. Саме собівартість продукції – це основний якісний показник роботи даного підприємства. Її рівень відбиває досягнення та недоліки роботи як підприємства в цілому, так і кожного структурного підрозділу. Систематичне зниження собівартості продукції має важливе народногосподарське значення, бо дає змогу за стабільних ринкових цін збільшувати прибуток на кожну гривню витрат, підвищує ефективність продукції (табл. 2).

Нами пророблено аналіз обсягів реалізації яловичини, наведений в табл. 1., яка показує, що лише в період з 2015 р. по 2016 р. було збільшено обсяг реалізації яловичини на 20 тон (на 64,52 %).

*Таблиця 2*

**Аналіз обсягу виробництва і реалізації  
валової продукції, 2014 – 2018 рр., тисяч гривень**

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. в % до 2014 р.
Валова продукція в порівняльних цінах	754	593	436	661	598	79,31
у т. ч. :						
рослинництва	582	383	215	304	320	55,0
тваринництва	172	210	221	357	278	161,63
Виробничі витрати всього	702	939	635	810	957	136,32
у т. ч. :						
матеріальні витрати	284	473	301	439	526	185,21
оплата праці	180	185	237	269	338	187,78
Вартість реалізованої продукції	382	381	532	729	522	136,65
Повна собівартість	313	351	579	700	417	133,23
Прибуток	69	30	-47	29	105	15,17
Рівень рентабельності, %	22	8	-8	4	25	113,64

В інші ж періоди спостерігається стійка тенденція до зниження обсягів реалізації цієї продукції: 2015 – 2014 рр.- на 8 тон (на 20,51 %), 2016 – 2015 рр. – на 2 тони (3,92 %), 2018 – 2017 рр. – на 15 тон (на 30,61 %).

Очевидним є те, що найбільший розрив між обсягом виробництва та обсягом реалізації спостерігався в 2015 р., що є негативним явищем

для підприємства. Проте, в ДП «ДГ «Чернівецьке» виготовляється не лише яловичина, а й ряд інших видів продукції. Порівнюючи 2018 і 2014 р. можна сказати, що валова продукція у спів ставних цінах знизилась на 20,69 % (100 – 79,31), відповідно знизилась і валова продукція рослинництва на 45,0 %.

Продукція тваринництва збільшилась на 61,63 %. До 2016 р. відбулося скорочення і повної собівартості.

В 2016 р. підприємство отримувало все меншу виручку, і в цьому ж році навіть було збитковим, але у 2017 – 2018 рр. спостерігається значний приріст прибутку. Так ДП «ДГ «Чернівецьке» має досить вигідні географічні умови розміщення. Клімат і температурний режим цілком сприяють вирощуванню зернових культур та худоби. Позитивним є той факт, що у 2018 р. у підприємства спостерігається найвищий прибуток 105 тис. грн. і рівень рентабельності 25 %. Господарство має досить непоганий ресурсний потенціал.

Як відомо, у сільському виробництві земля виступає і засобом праці і предметом праці. Тому увагу слід приділити також і земельним угіддям цього підприємства. Пере залуженні пасовищно – сінокісних земель бобово-злаковими травосумішками та закладка насінників багаторічних трав проводиться під овес та зелений корм, урожай зеленої маси для виробництва якісного сінажу.

Сформовані на них травосумішки з бобових (конюшина повзуча і лядвенець рогатий) та злакових компонентів (райграс пасовищний, костриця лучна, тимофіївка лучна і грястиця збірна) дозволяють проводити їх комбіноване використання: 35 – 40 % в перших двох циклах скошується на сіно та сінаж, 65 – 60 % в цих циклах та вся площа залуження в наступних циклах – на регульований випас. Такий рівень годівлі забезпечується при підвищенні продуктивності сінокосів і пасовищ по господарству до 28 – 35 ц. З кожного гектара посівів кормових культур необхідно збирати по 360 – 380 ц зеленої маси і 60 – 65 ц сіна, 320 – 350 ц силосної кукурудзи в фазі воскової стиглості зерна.

Інтенсифікація пасовищного господарства, в першу чергу в передгірній зоні, у якій знаходиться господарство, де пасовища і сінокоси являються основою кормо виробництва, дає можливість збільшити кормові ресурси, відмовитися від економічно не вигідного завозу навіть таких малоцінних у кормовому відношенні кормів, як соломи. Особливо важливе значення у створенні достатку повноцінних кормів для худоби має правильна організація випасання м'ясної худоби на культурних пасовищах. Враховуючи те, що господарство одержує до 65 – 70 % тваринницької продукції в літній період, а також найменшу вартість зелених кормів на пасовищах, необхідно максимально використовувати літній період для зниження собівартості скотарської продукції.

Вирощування зелених кормів повинно йти по шляху інтенсифікації, тому, що в підконтрольному господарстві майже немає можливості розширювати посівні площі для цієї мети. Значним резервом збільшення виробництва кормів і забезпечення ними худоби у перехідний осінній період є пожнивні посіви. Для цієї мети в умовах господарства використовують гірчиця біла, редька олійна та ріпак.

При створенні сіяних сінокісних угідь пасовищ у господарстві є можливість підібрати правильне співвідношення культур в травосумішках із власного

насіння. Визначено динаміку і структуру земельних угідь по роках в ДП «ДГ «Чернівецьке» про що приведено в табл. 3.

*Таблиця 3*

**Динаміка і структура земельних угідь, 2014 – 2018 рр.**

Види угідь	2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.		2018 р.		Відхилення (+, -)	
	площа, га	структура, %	площа, га	структура, %	площа, га	структура, %	площа, га	структура, %	площа, га	структура, %	площі, га	структури, %
Загальна земельна площа	1113	100	1113	100	1112	100	1110	100	1110	100	-3	-
Всього с/г угідь	1049	94,25	1049	94,25	1048	94,24	1046	94,23	1046	94,23	-3	-0,02
в т. ч.:												
рілля	928	83,38	928	83,38	927	83,35	925	83,33	925	83,33	-3	-0,05
сіножаті	67	6,02	67	6,02	67	6,03	67	6,04	67	6,04	0	-0,02
пасовища	54	4,85	54	4,85	54	4,86	54	4,86	54	4,86	0	0,01
Площа лісу	46	4,14	46	4,14	46	4,14	46	4,14	46	4,14	0	0
Ставки і водойми	18	1,61	18	1,61	18	1,62	18	1,63	18	1,63	0	0,02

Як видно, що динаміка земельних угідь за період 2014 – 2018 рр. практично не змінилися. Загальна земельна площа зменшилася на 3 гектари за рахунок зменшення на цю ж величину площі ріллі. Таким чином за результатами досліджень встановлено, що структура земельних угідь в ДП «ДГ «Чернівецьке» за цей період змінилися лише на соті відсотка.

В наших проведених дослідженнях визначили один із основних елементів виробничої діяльності в галузі м'ясного скотарства є показник індексного аналізу собівартості продукції на базі ДП «ДГ «Чернівецьке» с. Цурень Герцаївського району Чернівецької області.

Тому для розв'язання м'ясної проблеми, потребує не лише вдосконалення системи виробництва яловичини у молочному скотарстві, а й розвитку нової перспективної галузі скотарства – спеціалізованого м'ясного скотарства в умовах різних кліматичних зонах регіону Буковини.

Вже, як 20 років у ДП «ДГ «Чернівецьке» впроваджено нову прогресивну галузь м'ясне скотарство, щоб виробляти менш трудомісткої, рентабельної з малою собівартістю продукцію. В наших проведених дослідженнях було визначено індексний аналіз собівартості продукції в м'ясному скотарстві в умовах передгірської зони Буковини.

В даний час у статистичній практиці часто виникає потреба у визначенні не тільки темпів розвитку окремого явища, а й середніх темпів розвитку кількох різномірних явищ при застосуванні розроблених індексів. У широкому розумінні «індекс» – це символ або число, яким позначається окремий елемент масиву (класифікації). У нашій вітчизняній статистиці індексом називається відносний показник, який характеризує зміну рівня певного явища порівняно з іншим рівнем того самого явища, який прийнятий за базу порівняння.



## 104 Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку

Тому використання індексів не лише для визначення загальної зміни складного явища у часі або просторі, а й для виявлення впливу окремих факторів, які зумовили цю зміну. Як зазначалось, індекси змінного складу характеризують відношення двох і більше змінних величин.

Прикладом таких індексів може бути індекс вартісного обсягу продукції, який одночасно характеризує зміни фізичного обсягу продукції і цін. Оскільки індекси змінного складу можна розкласти на індекси постійного складу. Розкладання індексів змінного складу на індекси постійного складу є суттю індексного методу аналізу.

За допомогою індексного методу аналізу нами оцінено вплив окремих факторів на зміну результативного показника у відносному і абсолютному виразі. Для індексного аналізу факторів використали лише ті індекси, що економічно взаємопов'язані між собою.

Отже прикладом таких розроблених індексів може бути індекс вартісного обсягу продукції, який одночасно характеризує зміни фізичного обсягу продукції і цін. Звісно індекси змінного складу можна розкласти на індекси постійного складу. Розкладання індексів змінного складу на індекси постійного складу є суттю індексного методу аналізу. За допомогою індексного методу аналізу нами оцінено вплив окремих факторів на зміну результативного показника у відносному і абсолютному виразі.

Для індексного аналізу факторів використали лише ті індекси, що економічно взаємопов'язані між собою. Під час аналізу собівартості продукції ми порівнювали фактичний рівень собівартості з плановим, вивчаючи її динаміку, а також встановили вплив окремих факторів на собівартість продукції в підконтрольному господарстві.

Аналіз виробничих витрат і факторів, що впливають на їх обсяг (табл. 4).

Таблиця 4

### Індексний аналіз собівартості продукції м'ясного скотарства

Показники	2017 р.		2020 р.		Витрати на виробництво, тис. грн.			Індивідуальні індекси собівартості, %
	Кількість продукції, ц.	Собівартість 1 ц., грн.	Кількість продукції, ц.	Собівартість 1 ц., грн.	2017 р.	2020 р.	умовні	
Символи	q0	Z0	q1	Z1	q0Z0	q1Z1	q1Z0	i
Середньорічний добовий приріст молодняка	739	450,6	826	784,5	333	648	372	1,74
Разом	-	-	-	-	710	1306	873,2	-

Так індивідуальний індекс собівартості продукції визначили за формулою:  $I = Z1, Z0$ . Де  $Z0$  і  $Z1$  – собівартості одиниці продукції у звітному році і базисному періоді. Звідси загальний індекс виробничих витрат обчислено за такою формулою:  $I_{qz} = q1Z1 = 1306 = 1,839$  або  $183,9\%$ .  $q0Z0$  710.

Приріст виробничих затрат визначають, як різницю між витратами у звітному і базисному періодах:  $qZ = q1Z1 - q0Z0 = 1306 - 710 = 596$  тис. грн.

Оскільки обсяг виробничих витрат залежить від кількості виробленої продукції і собівартості одиниці продукції, то цей загальний індекс можна розкласти на такі індекси:

1) зміни обсягу продукції:

$$I_q = q_1 Z_0 = 873,2 = 1,230 \text{ або } 123\%;$$

$$q_0 Z_0 - 710$$

$$q = q_1 Z_0 - q_0 Z_0 = 873,2 - 710 = 163,2 \text{ тис. грн.}$$

2) зміни собівартості продукції:

$$I_z = q_1 Z_1 = 1306 = 1,496 \text{ або } 149,6\%;$$

$$q_1 Z_0 - 873,2$$

$$z = q_1 Z_1 - q_1 Z_0 = 1306 - 873,2 = 432,8 \text{ тис. грн.}$$

Здійснимо перевірку отриманих показників:

$$I_{qz} = I_q * I_z = 1,230 * 1,496 = 1,840 \text{ або } 184 \%$$

$$qZ = Z + q = 432,8 + 163,2 = 596 \text{ тис. грн.}$$

За результатами економічного аналізу було обчислені індивідуальні індекси показують, що собівартість 1 ц. приросту живої маси молодняка жуйних у звітному році порівняно з базисним роком зменшилась на 98,26 %, 1 ц. приросту – на 98,62 %, молока – на 98,76 % та по всій продукції витрати у 2020 р. виробництва порівняно з 2017 р. підвищились на 84 % або на 596 тис. грн.

Таким чином за рахунок збільшення обсягу виробленої продукції на 23 % виробничі витрати збільшились на 163,2 тис. грн., а за рахунок підвищення собівартості продукції на 49,6 % виробничі витрати збільшились на 432,8 т. грн.

### **3.4. Критеріальні умови позиціонування морських транспортних підприємств**

**© Мезіна Л. В.**

*канд. екон. наук, доц.,*

*Національний університет «Одеська морська академія», м. Одеса, Україна*

Функціональна діяльність підприємств морського транспорту в умовах відкритого ринку морської торгівлі повинна контролюватися за трьома параметрами, які характеризують конкурентне позиціонування в секторі ринку:

- ціна продукту, яка схильна до певних змін відповідно до різних факторів;
- маржинальні витрати, що забезпечують ефективність виробництва;
- операційні витрати, обумовлені умовами реалізації продукту.

Підприємство морського транспорту з урахуванням зазначених критеріїв вирішує проблему монополізації на основі якісного виділення продукту щодо конкурентних.

Світова криза, яка була викликана пандемією, привила до депресивних ринкових умов функціонування ринку морської торгівлі. В таких умовах позиціонування багато глобальних контейнерних перевізників беруть стратегію виживання – процес консолідації, злиття, поглинання.

## 106 Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку

Розвиток світового торгового флоту в 2019 році характеризується надлишком пропозиції тоннажу, який охопив більшу частину сегмента глобального ринку морських перевезень, особливо це стосується ринку лінійних перевезень.

У червні 2020 р. через пандемію сумарна місткість простою світового контейнерного флоту склало 2,72 млн. TEU, це 11,6 % загальної місткості світового контейнерного флоту [1].

Світовий торговельний флот в 2020 р. в порівнянні з 2019 р. виріс на 4,32 % і досяг 206,19 млн. т. дедвейту (табл. 1). Найбільше зростання показали судна газовози 6,5 %, танкери – 5,8 %, балкери – 3,9 %. Греція, Японія і Китай контролюють 40,3 % по тоннажу і по 30 % за вартістю світового морського флоту.

За останні 20 років глобальний морський флот використовуючи «ефект масштабу» збільшив середні розміри: танкери в 9 разів, контейнеровози в 4 рази, судна для перевезення генеральних вантажів в 3 рази, балкери вдвічі [2].

*Таблиця 1*

**Світовий флот за типами суден, 2018 – 2020 рр., тис. т. дедвейту**

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Танкери	562035	567533	601163
Балкери	818921	842438	879330
Судна для перевезення генеральних вантажів	73951	74000	74583
Контейнеровози	253275	265668	274856
Газовози	64407	69078	73586
Хімовози	44457	46297	47474
Інші (в т. ч. допоміжні і офшорні конструкції)	102215	104380	103664
Пороми і пасажирські судна	6922	7097	7289
Всього	1926183	1976491	2061945

Суднобудівний сектор в 2020 р. зіткнувся з скороченням кількості замовлень і ця тенденція пов'язана не тільки з пандемією і що в свою чергу призведе до уповільнення зростання світового флоту.

У будівництві балкерів (56,2 %), офшорних суден (58 %) лідирує Китай. Танкерів (59,4 %) і контейнеровозів (41,7 %) – Південна Корея. Загальна частка замовлень на балкери і танкери в 2019 році зросла на 7,8 % і 5,2 % відповідно, а на контейнеровози портфель замовлень скоротився на 2 %.

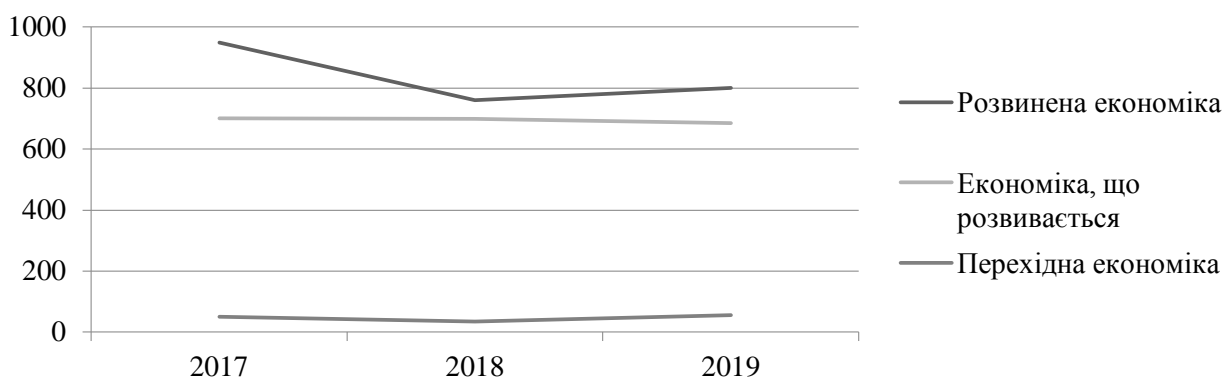
Найбільша частка вартості глобального морського флоту в 2020 р. припадала на балкери, танкери і офшорні конструкції. Це обумовлено рівнем складності конструкції суден (вбудовані цифрові технології), смістю технічного обслуговування обладнання і складністю операційних процесів.

Необхідно відзначити, що в 2020 р. під реєстраційним прапором Панами, Ліберії і Маршаллові Острови було зареєстровано 42 % світового тоннажу.

Економічна нестабільність, пов'язана з активністю вірусу, призводить до політичної і торговельної напруженості і як наслідок невизначеність макроекономічних перспектив розвитку країн і окремих регіонів.

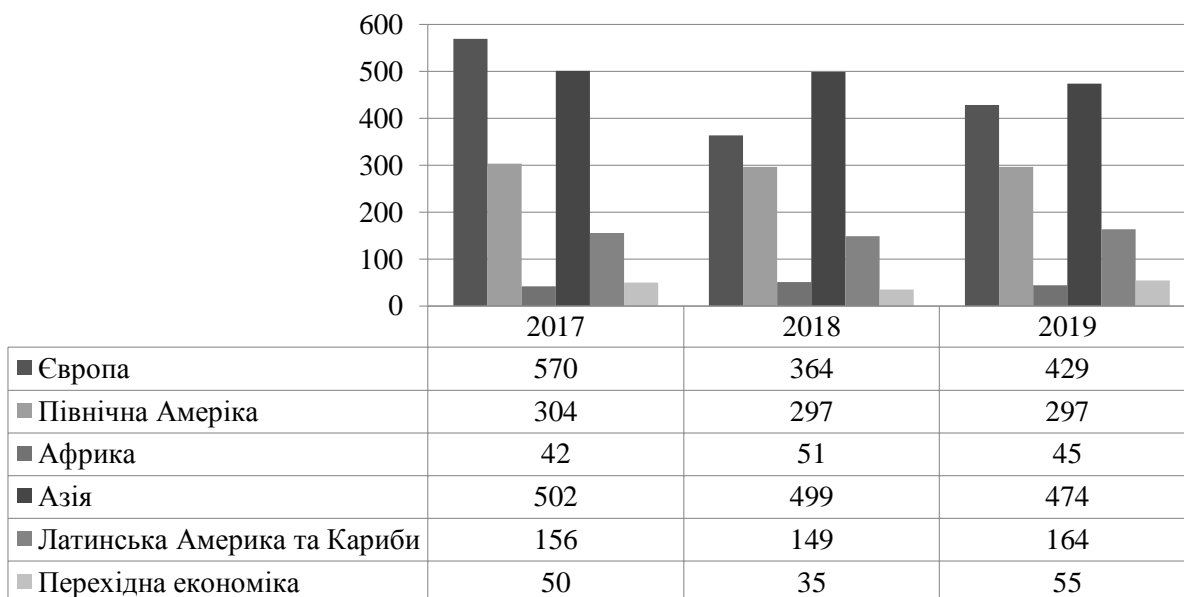
Економічні наслідки пандемії для інвестиційної політики багатьох країн можуть мати дві тенденції: посилення конкуренції за інвестиції для забезпечення стратегії виживання або посилення обмежувальної політики допуску до інвестицій.

Приток прямих іноземних інвестицій в Європу серед розвинених країн, в 2019 р. впав на 30 – 45 %, що значно більше падіння притоку в північну Америку і інші розвинені країни (де воно склало в середньому 20 – 35 %), оскільки вже до початку кризи регіон перебував у відносно більш розвиненому стані. У 2019 р. приток в розвинені країни в цілому збільшився на 5 % до 800 млрд доларів (рис. 1) [3].



**Рис. 1. Приток прямих іноземних інвестицій по групам економік, 2017 – 2019 рр., млрд. дол.**

Карантинні заходи щодо зменшення економічних наслідків COVID-19 уповільнює розпочаті інвестиційні рішення (рис. 2).



**Рис. 2. Приток прямих іноземних інвестицій по регіонам, 2017 – 2019 рр., мільярд. доларів**

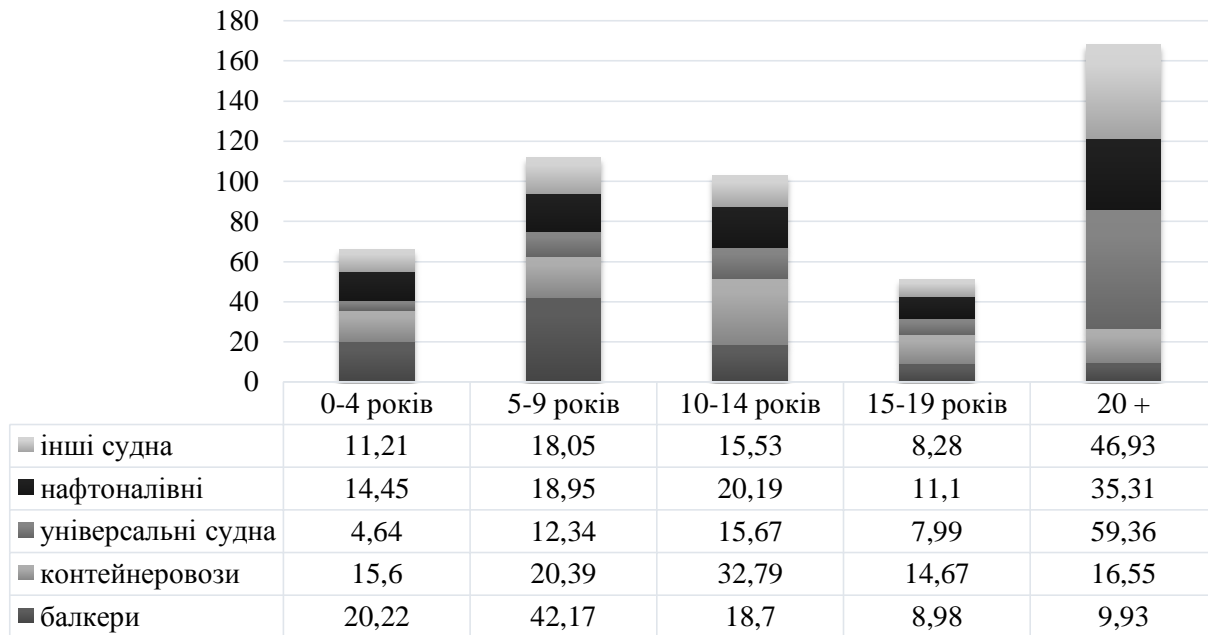
Монопольні судноплавні компанії і їх альянси прибуток максимізують на основі граничного доходу [4]. Для виходу із залежності від монопольних компаній Україна повинна формувати власний торговий флот, який

## 108 Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку

працюватиме в умовах конкурентної галузі. Негативний вплив монопольного стану сегменту фрахтового ринку полягає в обмеженні доступу на світовий ринок продукції національних економік, які не можуть оплатити транспортні витрати. Одночасно втрачають статус морської держави країни, які не приділяють достатньої уваги морській транспортній індустрії. Саме це сталося з Україною.

Техніко-економічний рівень судноплавної компанії, з одного боку, характеризує виробничий її потенціал, а з іншого, зумовлює статус компанії в системі конкуренції за параметрами якості і економічності виробництва. За інтегральним показником ефективності концентрації ресурсів формується фактично логістична система управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками. Проблемою залишається підтримання активності інвестиційних процесів, що забезпечують реалізацію програми розвитку по прийнятним критеріям і цілям.

Середній вік суден світового флоту в 2020 р. розрахованим за кількістю суден склав 20,83 року і по дедвейту – 10,43 року (рис. 3).



**Рис. 3. Частка світового флоту по типам тоннажу на 01.01.20 р.**

Судноплавні компанії повинні постійно поліпшувати свою операційну ефективність і прагнути до оптимізації використання своєї виробничої можливості з урахуванням характеру середньострокових фрахтових циклів.

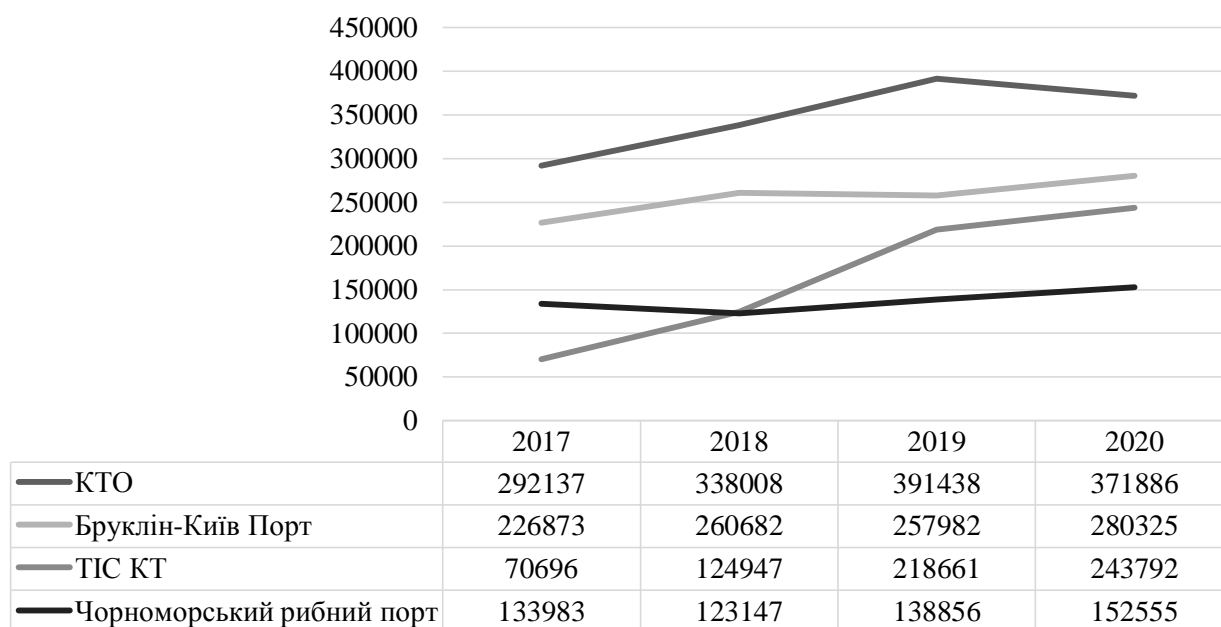
Лідерами виявляються судовласники, що забезпечили ефективність інвестиційних і інноваційних рішень. Необхідно відзначити, що нові технології, такі як адитивна технологія, електронна торгівля може привести до скорочення попиту в лінійному сегменті. Спільність економічних інтересів виробників і інших учасників логістичної товаропровідної системи обумовлює доцільність об'єднання інтелектуального потенціалу для вироблення рішень по забезпеченню стійкості функціонування даного сектора ринку.

Морським торговельним портам в наслідок зміни умов на ринку контейнерних перевезень необхідно розробити механізм адаптації техніко-

економічного рівня портової інфраструктури з урахуванням появи укрупненого контейнерного тоннажу. І ці умови відносяться не тільки до великих світових контейнерних портів, що обслуговують магістральні напрямки, та і регіональним морським торговельним портам через перехід укрупнених контейнеровозів з магістральних напрямків на другорядні. Однак, необхідно зазначити, що тільки глобальні морські торговельні порти здатні фінансувати адекватність техніко-економічного рівня торгового порту на рівні науково-технічного прогресу. Слід враховувати також можливість стримування НТП деякими олігополіями з метою збереження прибутку при відсутності достатньо сильних конкурентів.

Національний ринок є привабливим для глобального контейнерного бізнесу. Обробка контейнерних вантажів ведеться термінальними операторами – ДП «Контейнерний термінал Одеса», «Бруклін-Київ Порт», «ТІС-КТ», термінал Чорноморського рибного порту (рис. 4). На частку Одеського порту в 2020 році припадало 62,2 % всієї переробки контейнерних вантажів.

У 2020 році ДП «Контейнерний термінал Одеса» завершив інвестиційний проект зі зберігання й обробки контейнерів, що забезпечить підвищення пропускної спроможності терміналу на контейнерному молі на 300 тис. TEU. В подальших планах підвищення пропускної здатності контейнерного терміналу в Одеському порту понад 1,2 млн. TEU в рік [5].



**Рис. 4. Динаміка вантажообігу стивідорних підприємств, які оперують контейнерними терміналами в портах України, 2017 – 2020 рр., TEU**

Частка контейнерних вантажів в обсязі залізничних перевезень в 2019 р. досягла 1,77 %. На даний момент по території України курсують 41 контейнерний поїзд, з яких 32 на регулярній основі [6].

Не продумана тарифна політика в системі морських національних транспортних підприємств призводить до зниження пропускної здатності торгових портів в системі регіонального ринку морської торгівлі.

## 110 Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку

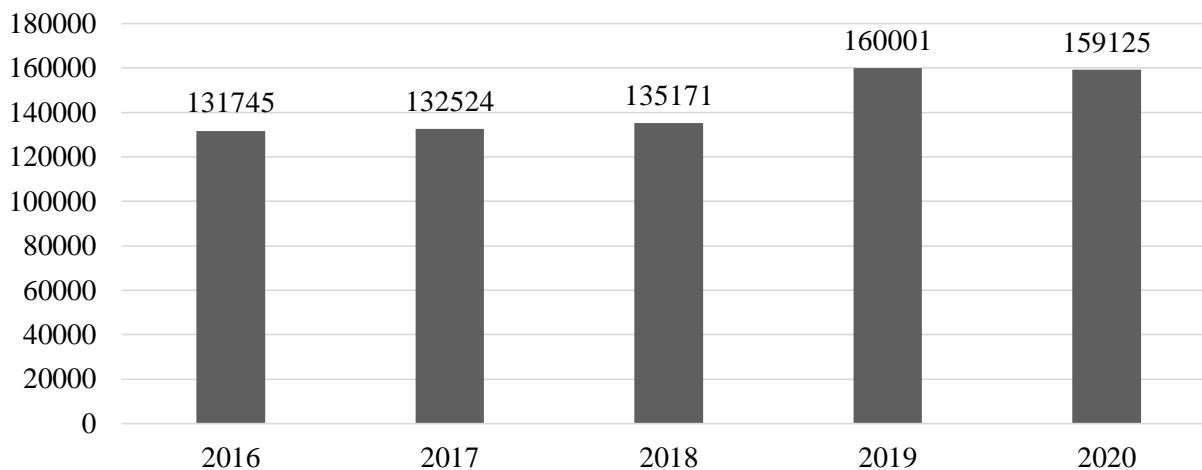
Тарифне навантаження на бізнес знижує конкурентоспроможність стивідорних операторів в Україні. Необхідно відзначити і інноваційну технічну відсталість морських портів України.

За оцінками Світового банку потенціал зниження портових зборів в Україні становить 63 %. Наприклад, зниження портових зборів в Україні на 20 % з 1 січня 2018 р. призвело до підвищення вантажообігу в 2019 р. (рис. 5).

У 2019 р. континентальні морські порти України переробили 160001,22 тис. т. Це рекордний показник за весь час існування портової галузі України. У 2020 р. вантажообіг склав 159 125 тис. т [7].

З 13 морських портів України дев'ять портів переробляють більше мільйона тон. Позитивна робота відзначена у порту Південний, Миколаївський, Чорноморськ та Одеський морський торговельний порт, які в цілому в 2020 р. переробили 139,058 млн. тон, що складає 87 % від загального вантажообігу портів України.

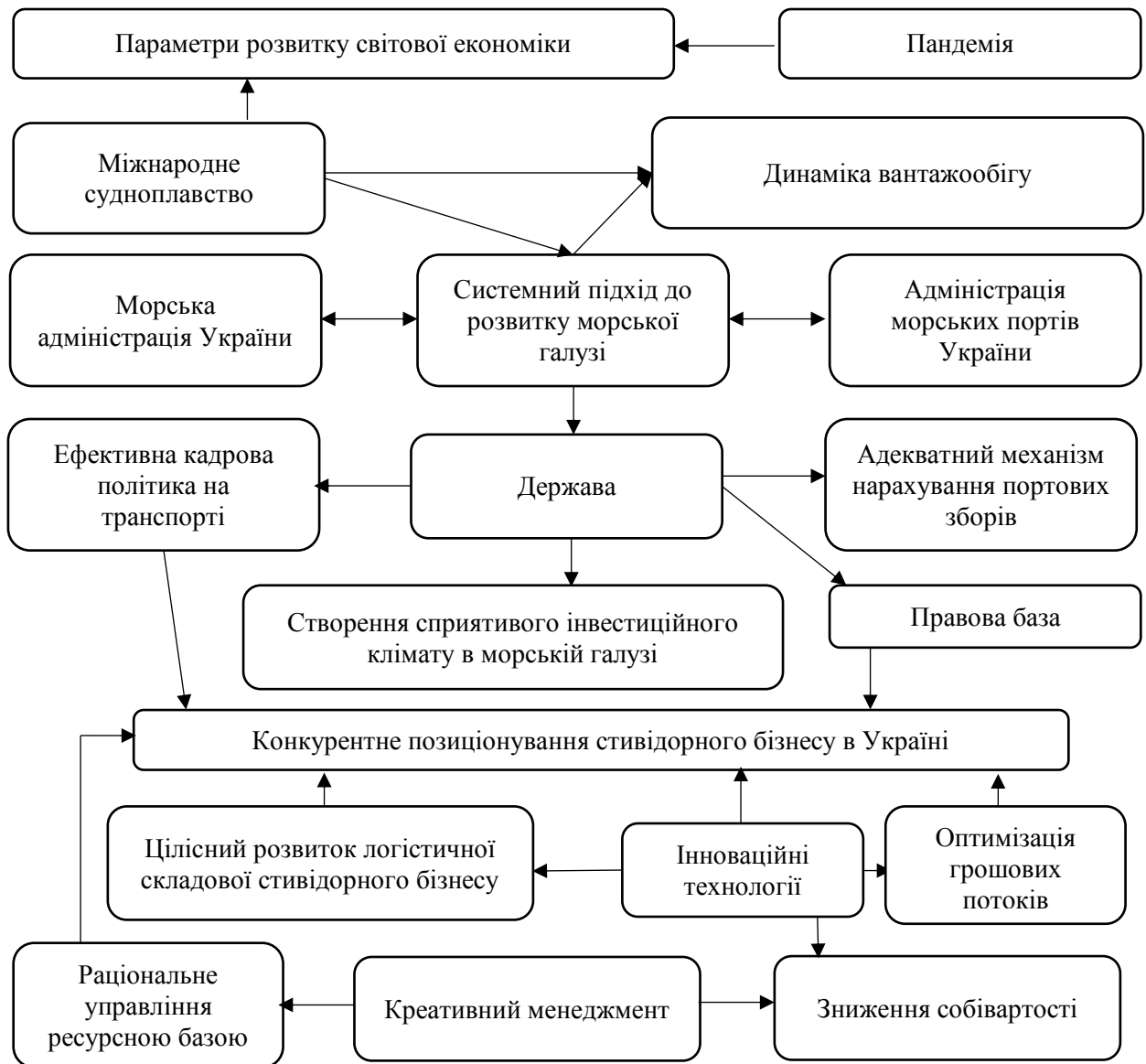
Особливо гостро останнім часом стоять наступні проблеми: застарілий механізм нарахування портових зборів в національних морських торговельних портах і зберігається тенденція непрозорості їх розподілу; посилення тиску на портовий бізнес; зниження рівня професіоналізму в морській галузі; неефективне управління морською галуззю і повільний процес її реформування; нерациональний підхід до системи капітанів порту.



**Рис. 5. Динаміка вантажообігу портів України, тис. т., 2016 – 2020 рр.**

Необхідна раціональна і економічно обґрунтована система нарахування ставок портових зборів для кожного морського порту України.

На рис. 6. представлена інформаційно-логістична модель, яка зумовлює взаємозв'язок макро- і мікро- економічних факторів, що впливають на конкурентне позиціонування стивідорного бізнесу в Україні. З огляду на відмінність техніко-економічного рівня стивідорних компаній, природну відмінність в здібностях оперування на світовому ринку транспортних послуг і прагненні до збереження позиції не слід очікувати рівності умов розвитку стивідорного бізнесу в Україні в морському секторі ринку транспортних послуг.



**Рис. 6 Параметри впливу на конкурентний розвиток національного портового бізнесу**

Система конкурентного позиціонування портових операторів повинна ґрунтуватися на оптимізації параметрів їх функціонування на ринку стивідорних послуг.

Механізм формування конкурентної стійкості термінальних операторів повинен бути зорієнтований як на потреби окремої групи споживачів, так і на мінливість ситуації внаслідок прояву зовнішніх факторів. В основі цього процесу лежить формування кінцевих результатів на принципах cash flow [8], контроль рівня відповідності граничних витрат і конкурентної ціни з урахуванням якісних параметрів, вдосконалення маркетингової діяльності на принципах динаміки економічних результатів по етапах життєвого проекту, формування менеджменту на основі антикризових концепцій.

При управлінні розвитком стивідорного бізнесу необхідно враховувати сукупність критеріїв:



– оптимальність обробки вантажних потоків з урахуванням використання інноваційних технологій, що дає ефект скорочення часу і підвищення якості обробки і перевалки вантажу.

– облік змін зовнішньоекономічних зв'язків та структури вантажообігу;

– раціональне використання ресурсного потенціалу термінального оператора.

При плануванні напрямків інвестиційної політики необхідно враховувати економічні інтереси всіх учасників логістичної складової.

### **3.5. Аналіз міграції ІТ-спеціалістів з України**

© Панченко Н. С.

*викладач I категорії Циклової комісії професійної підготовки*

*«Комп'ютерні науки, облік і оподаткування»,*

*Відокремлений структурний підрозділ «Мелітопольський фаховий коледж*

*Таврійського державного агротехнологічного університету*

*імені Дмитра Моторного», м. Мелітополь, Україна*

Актуальність проблеми міграції ІТ-кадрів для України зумовлюється активним підвищенням авторитету України на світовому ринку інформаційних технологій.

Останнім часом все більше ризиків виникає у зв'язку з еміграцією висококваліфікованих спеціалістів та молоді. Країни ЄС проводять політику залучення висококваліфікованих іммігрантів та молодих спеціалістів.

Натомість, в Україні втрата цих категорій працівників негативно позначається на віковій та освітньо-кваліфікаційній структурі робочої сили, що може гальмувати економічне зростання.

Важливі теоретичні та практичні аспекти регулювання міграції кваліфікованих кадрів покладені в основу досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема вчених О. В. Кислиціної, І. І. Кукурудзи, О. А. Малиновської, О. А. Мельниченка, О. В. Нагорної, О. Р. П'ятковської та ін.

Аналіз динаміки трудової міграції за останні роки свідчить, що трудовий потенціал є визначним стратегічним ресурсом і головним фактором економічного зростання. А тим часом Україна стрімко втрачає своїх кваліфікованих кадрів, ІТ-спеціалістів в тому числі.

Понад чверть українських ІТ-фахівців, які залишили Україну, працює в Польщі, 19 % – в Німеччині. За останні п'ять років 42 % ІТ-фахівців покинули Україну у віці від 26 до 30 років. Більше 40 % володіють англійською мовою на рівні вище середнього. При цьому 26 % українських айтішників працює в Польщі, 19 % – в Німеччині, а 6 % знаходиться в Нідерландах.

Найпопулярнішим польським містом серед ІТ фахівців з України є Краків, трохи менше – Вроцлав і Варшава. Згідно з даними Antal International, середня місячна зарплата айтішника в Польщі становить близько понад 2 000 євро, при цьому рівень доходу істотно збільшується в залежності від посади і може досягати 7000 євро для позицій рівня Senior Project Manager.

Згідно з дослідженням DOU.ua, більшість українських фахівців в Польщі займаються розробкою програмного забезпечення на позиціях Software Engineer (22 %) і Senior Software Engineer (31 %) [1, с. 41].

Це зумовлює низку проблем для України, таких як скорочення населення країни, зменшення податкових надходжень до бюджетів, старіння нації тощо.

Конкурентною перевагою та одночасно причиною стрімкої міграції IT-спеціалістів з України можна вважати відносно низький рівень вартості послуг українських IT-кадрів порівняно з країнами Заходу.

До країн з міграційним приростом IT-спеціалістів у 2020 р. слід віднести: Білорусь, Естонію, Італію, Латвію, Молдову. Це пов'язано з підвищенням рівня життя та збільшенням кількості робочих місць в даних країнах. Міграційне скорочення спостерігається у Німеччині, Литві, Угорщині та Чехії. При цьому Україна є так званим «донором» мігрантів для всіх наведених країн крім, Молдови та Італії [3].

Отже, міжнародна міграція робочої сили набуває дедалі глобальнішого характеру. Сьогодні вона охоплює абсолютну більшість країн світу. Та все ж основними напрямками сучасних міграційних процесів є Північний та Південноамериканський регіони, Західноєвропейський ринок, Південно-Східна та Західна Азія, Африканська ділянка переселенських рухів. Саме тому дані процеси потребують регулювання з боку держав, що беруть участь в обміні трудовими ресурсами, та виваженої міжнародної міграційної політики.

Основною сферою, в якій працюють IT-спеціалісти є аутсорсинг. Використання IT-аутсорсингу дозволяє значно скоротити нетипові для підприємства-замовника витрати, пов'язані з непрофільною діяльністю, підвищити прибутковість IT-проектів.

Чим можна пишатися, так тим, що розробки наших співвітчизників, які поїхали з України, можна знайти практично в усіх сферах життя – від медицини до розваг, від приватного сектору до державного.

В якості прикладів, можна навести наступні кейси:

1. Система розпізнавання людських психотипів за постами в соцмережах і пошукових запитів для створення онлайн-реклами.
2. Заснований на штучному інтелекті алгоритм управління крупними складами.
3. Алгоритм для виявлення хвороби Альцгеймера на ранній стадії
4. Система для віртуальних спортивних тренувань.

І це далеко не повних перелік проектів [1, с. 41].

Проаналізуємо детально наявні конкурентні переваги України в IT-секторі:

В рейтингах міжнародних організацій Україна підіймається щороку.

Вона посіла 24 місце у рейтингу Human Capital Index 2020 Світового економічного форуму з показником 81,7 зі 100 у галузі освіти та грамотності (5 місце у світі), що свідчить про велику кількість висококваліфікованих робітників і потужний науково-технічний потенціал України у виробленні конкурентного IT-експорту.

Крім цього, Україна посіла 11 місце у ТОП-50 розробників світу, 24 місце у ТОП-55 країн, найбільш привабливих для аутсорсингу, 14 місце в галузі науки і технологій рейтингу The Good Country Index тощо.

Україна – один із лідерів по кількості і якості розробників в Центральній і Східній Європі і займає провідні позиції в світі по чисельності сертифікованих ІТ-спеціалістів.

Трудова міграція ІТ-спеціалістів має ряд позитивних моментів.

1. Наші спеціалісти можуть отримати добрий міжнародний досвід.

2. Пізнати іншу корпоративну культуру, глобальний mindset та розвинути підприємницькі навички.

Нестача таких знань, якостей та досвіду – актуальна не тільки в ІТ-індустрії, але й в Україні в цілому.

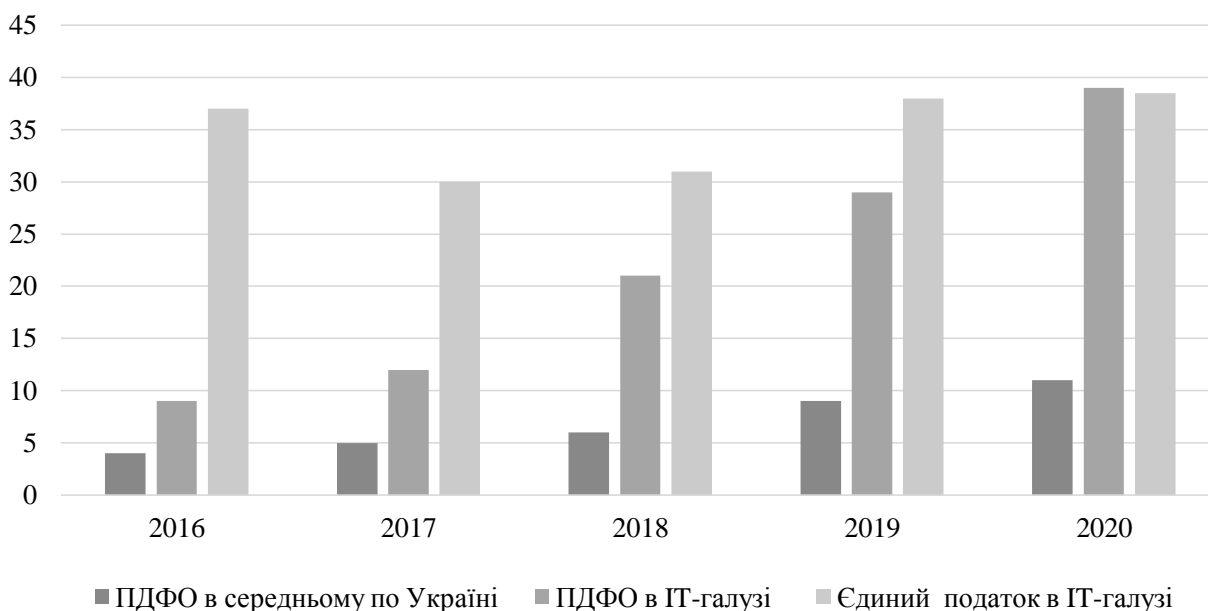
Але, не дивлячись на позитивні риси трудової міграції ІТ-кадрів, дефіцит таких спеціалістів в Україні посилюється із-за демографічної «ями» 90-х років минулого століття, пошуку вищої оплати праці та рівня життя.

Дійсно, в 2014 – 2015 рр. значна кількість розробників переїхали в інші країни. Зараз ця тенденція дещо скоротилась. Але економічна криза в Україні може спричинити знов підвищення міграції в найближчому майбутньому.

Державна податкова служба України працювала останні роки над новою моделлю оподаткування. Пропонується створити нову опцію в оподаткуванні для ФОП у ІТ-галузі. На сьогодні найпоширенішою є 3-я група спрощенців, які дозволяють генерувати дохід до 5 млн грн зі ставкою ЄП 5% і сплатою ЄСВ (орієнтовно 900 грн на сьогодні).

ІТ-компанії завжди наголошують на певних ризиках, що існують при масовому використанні цієї моделі. І ці ризики з ростом компаній іноді не дають розвиватися. З іншого боку, є класична система трудових відносин, яка є також неідеальною й забюрократизованою, тим самим сповільнює розвиток бізнесу, сприяє відтоку кадрів.

Обсяг надходжень до бюджету податку з доходів фізичних осіб в ІТ-галузі в перерахунку на 1 зайнятого зростає щороку, а надходження єдиного податку за останні п'ять років злишаються майже незмінними (рис. 1).



**Рис. 1. Обсяг надходжень до бюджету в перерахунку на 1 зайнятого, тис. грн на рік, 2016 – 2020 рр.**

З огляду на це, ДПС створила проект нової моделі оподаткування, яка складається з таких платежів:

- 5 % єдиного податку, який йде в місцеві бюджети;
- 1,5 % військового збору;
- ЄСВ із двох мінімальних заробітних плат;
- збір на розвиток людського капіталу.

Щоб Україні скоротити відтік ІТ-кадрів, нашій державі потрібно:

1. Надання компаніями повного соціального пакету ІТ-спеціалістам, навіть на аутсорсі.

2. Зниження податкового навантаження задля виведення доходів ІТ-кадрів із тіні, тим самим збільшивши надходження до бюджету. На сьогодні, в перерахунку на гривні, українські заробітчани в Польщі у середньому отримують 19200 гривень на місяць. Для зменшення рівня трудової міграції, середня зарплата в Україні має бути не меншою за 15000 гривень в ІТ-галузі.

3. Надання особової стипендії для талановитих студентів;

4. Грантів для молодих вчених;

5. Запровадження партнерства університетів з ІТ-компаніями (спільні кампуси, лабораторії тощо) [5, с. 121].

Попри серйозні виклики, спричинені масовою трудовою міграцією, держава залишається пасивною у справі повернення висококваліфікованих мігрантів і студентів та сприяння їх реінтеграції в українське суспільство, заохочення переказів їхніх заробітків на Батьківщину та їх ефективного використання.

Разом із тим, єдиний дієвий спосіб збереження кваліфікованих кадрів є наближення рівня доходів населення до показників тих країн, у які українці виїжджають на заробітки.

На сьогодні, в перерахунку на гривні, українські заробітчани в Польщі у середньому отримують 19200 гривень на місяць. Для зменшення рівня трудової міграції, середня зарплата в Україні має бути не меншою за 15000 гривень.

Зростанню доходів сприяє і ситуація, що склалась на ринку праці – роботодавці не мають іншого виходу, як встановлювати конкурентний розмір заробітних плат своїм працівникам.

За даними Держкомстату, рівень безробіття (за методикою розрахунку Міжнародної організації праці) почав знижуватися, а це вказує на те, що конкуренція на ринку праці знижується, і роботодавці, для того щоб утримати людей, піднімають їм зарплати. Тому Уряд робить усе можливе зі свого боку, щоби стимулювати процес зростання доходів людей [3].

Перспективним заходом скорочення міграції ІТ-кадрів з України є розвиток експорту ІТ-послуг.

Україна дедалі активно приймає участь у зовнішній торгівлі ІТ-послугами, збільшує конкурентоспроможність українського ІТ-експорту і підвищує авторитет нашої країни на світовому ринку інформаційних технологій.

Проблемним питанням при розгляді експорту ІТ-послуг України є велика частка тінізації та бурхливий розвиток фрілансерства.

Не всі компанії повністю декларують свою діяльність, тож Державна служба статистики України не враховує їх у своїх статистичних звітах. Ті ж з

компаній, що повідомляють про свої операції із закордонними клієнтами, можуть применшувати свої прибутки.

Фрілансери не працюють у легальному полі, а використовують міжнародні платіжні системи – Україна займає 7-му позицію у світі за кількістю само зайнятих працівників. Відтак, дуже складно відслідкувати дійсні значення експорту ІТ-продукції України. Як результат, організації, які використовують інші методики обрахунку вартості експорту ІТ-послуг України повідомляють інші дані. Так, у 2016 році за даними Національного банку України експорт ІТ-послуг становив 2,3 млрд дол. США, а за даними організації ІТ Ukraine Assosiation – 3,2 млрд дол. США. Такі дані виводять експорт ІТ-сектору на 3-тє місце після продукції агропромислового комплексу та металургії.

Отже, відтік ІТ-спеціалістів закордон продовжується. Згідно даних SmartMe University, за останні 2 роки з України до Європи та США мігрували біля 9 тис. ІТ-кадрів. А це колосальні збитки для нашої держави. Оскільки враховуються не тільки податки, а й гроші, які айтїшник міг би витратити на території України. Втрата одного айтїшника дорівнює втраті одного мільона доларів.

Україна практично єдина держава серед основних конкурентів на Європейському ІТ-ринку, в якій відсутня державна політика по підтримці ІТ-індустрії.

Враховуючи багатоманітність факторів, що впливають на прийняття особою рішення про міграцію, державне регулювання міграції кваліфікованих кадрів не має обмежуватися реалізацією заходів міграційної політики.

Для попередження відтоку кваліфікованого персоналу діяльність держави має бути спрямована на загальне підвищення рівня економіки країни та соціального захисту громадян, на створення робочих місць із конкурентним рівнем оплати праці.

## РОЗДІЛ 4

## ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

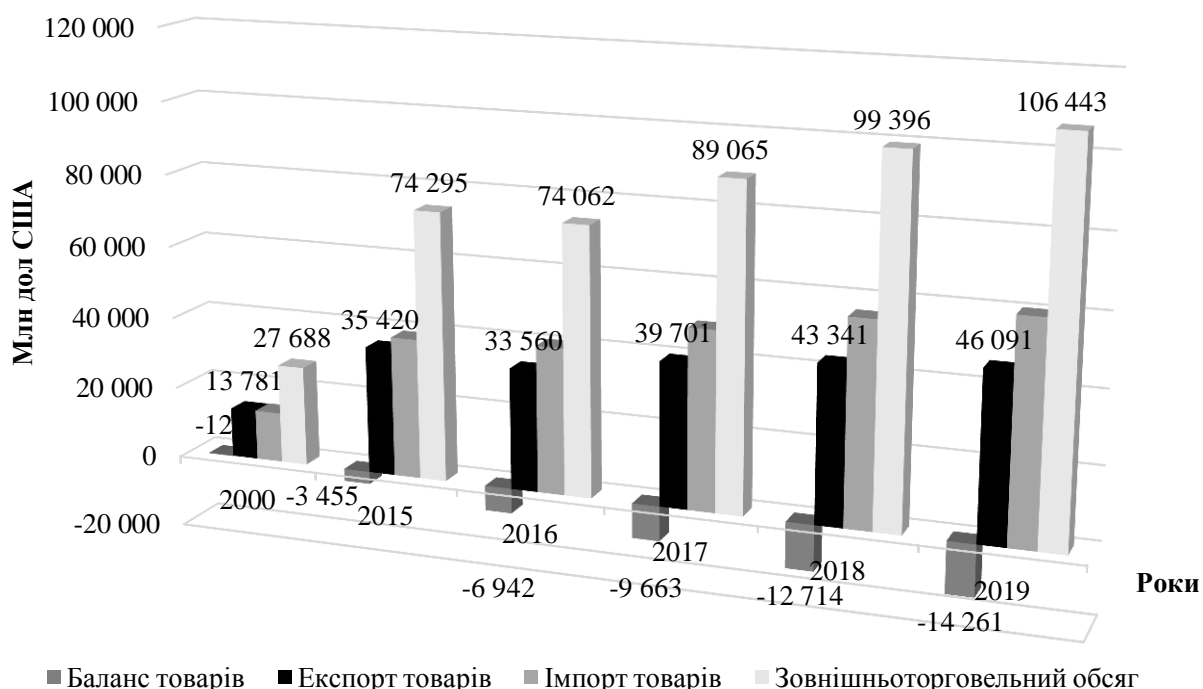
### 4.1. Сучасний стан та перспективи розвитку торговельного співробітництва України з ЄС в системі міжнародних фінансів

© Демченко І. В.

*канд. екон. наук, доц., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного,  
м. Мелітополь, Україна*

Пов'язані з сучасним розвитком світового фінансового середовища новітні виклики перед національною економікою охоплюють необхідність стійкого забезпечення власних потреб країни та необхідність виходу на якісно новий рівень зовнішньоекономічного партнерства. Так, сільськогосподарське виробництво традиційно формує національну продовольчу безпеку. Разом з тим, ґрунтовно-кліматичні умови України, історична спеціалізація та міжнародний поділ праці дозволяють підтримувати пропозицію на світовому ринку аграрної продукції. Враховуючи статус торговельного співробітництва як переважної форми зовнішньоекономічної діяльності національних суб'єктів господарювання, відмітимо також необхідність в розробці та реалізації новітніх інноваційно-інституційних підходів та впровадження сучасних технологій виробництва, зберігання та просування продуктів та виробів. На нашу думку, лише такий підхід забезпечить конкурентоспроможність конкретних виробів, а відповідно – ефективність експортних операцій та загалом торговельного співробітництва.

Основним у зовнішньоекономічних зв'язках країни слід вважати цілеспрямованість на підвищення рівня експорту. Ключова міра впливу експорту у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності держави у міжнародному поділі праці і світовому господарстві визначаються через постачання конкурентоспроможної продукції та послуг; отримання країною іноземної валюти, необхідної для удосконалення та поступового чи повного оновлення економіки, за допомогою сучасних технологічних, технічних та управлінських винаходів, розробок та ідей, оплати вартості необхідних для країни імпортованих товарів. Таким чином, правильне співвідношення експорту та імпорту допоможе досягнути позитивного сальдо платіжного балансу країни [5]. Вартісний вираз реалізованих зовнішнім партнерам товарів, а також придбаних виробів відображає відповідний статистичний звіт.



**Рис. 1. Показники торговельної активності суб'єктів господарювання України у 2000 – 2019 рр.**

Джерело: складено автором на основі [10]

Стан балансу товарів відображає різницю між сумою реалізованих виробів, що приносять валютні надходження в економіку України, та сумою придбаних цінностей. Значення зовнішньоторговельного обсягу використовується для визначення загальних обсягів товарообміну між конкретною країною та її партнерами по зовнішній торгівлі.

Відмітимо, що за аналізований період (з 2000 по 2019 рр.) відбулося зростання всіх без винятку показників зовнішньої торгівлі. При тому зовнішньоторговельний обсяг став майже у 9 разів більше та сягнув значення 106443 млн дол. При тому зростання зовнішньоекономічної ділової активності відбувалося переважно за рахунок активізації імпортерських операцій.

Загрозливою тенденцією виступає хронічний від'ємний статус сальдо балансу товарів. За рахунок перевищення витоку валютних цінностей над грошовими надходженнями від експорту економіка постійно стикається з додатковим попитом на валюту з боку потужних імпортерів. Така ситуація чинить тиск на курс національної грошової одиниці, вимагаючи від регулятора постійної уваги для забезпечення курсової стабільності та досягнення цілей валютного таргетування. Нажаль, імпортерський потік за аналізований період стає тільки потужнішим. Так, від'ємне сальдо торговельного балансу становить -14,2 млрд дол проти -3,5 млрд дол у 2015 р.

Розвинений науково-технічний, кадровий та ресурсний потенціал України дозволяє пропонувати світовим партнерам розробки та виробу широкого кола галузей. Разом з тим, експортний потенціал майже на 50 % в

2019 р. формують переважно продовольча продукція та вироби сільського господарства (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Структура експортного потенціалу суб'єктів господарювання економіки України в 2019 р.**

Галузь	Вартість, млн дол	Структура, %
Продовольчі товари та сільськогосподарська продукція	22153	44,3
Мінеральні продукти	4005	8,0
Паливно-енергетичні товари	863	1,7
Продукція хімічної промисловості, каучук	2654	5,3
Шкіряна сировина, хутра та хутряні вироби	149	0,3
Деревина та целюлозно-паперова продукція	1839	3,7
Текстильні вироби, взуття	1036	2,1
Вироби із каменя, скла	415	0,8
Метали та металеві вироби	10259	20,5
Машини, обладнання та транспорт	5526	11,0
Інші вироби	1168	2,3
<b>РАЗОМ</b>	<b>50067</b>	<b>100%</b>

*Джерело: складено автором на основі [10]*

Відповідно до структури експортного потенціалу суб'єктів господарювання економіки України в 2019 р. продовольчі товари та сільськогосподарська продукція є переважною статтею експорту. Фактично, аграрний сектор та продукція переробки сільськогосподарської сировини стала визитною картою національної економіки України. Другу та третю сходинки експортного потенціалу національних товаровиробників посідають метали та металеві вироби (20,5 %), а також машини, обладнання та транспорт (11,0 %) відповідно.

*Таблиця 2*

**Головні складові експортного потенціалу суб'єктів господарювання України у 2019 р.**

№	Виріб (продукція)	Вартість експорту, млрд дол	Частка в загальній структурі експорту, %
1	Соняшна олія	5,22	10,4
2	Кукурудза	4,28	8,5
3	Пшениця	3,7	7,3
4	Залізна руда/концентрати	3,4	6,8
5	Напівфабрикати з вуглецевої сталі	2,86	5,7
6	Прокат плоский	1,94	3,9
7	Провода і кабелі	1,5	2,9
8	Ріпак	1,3	2,6
9	Соя	1,2	2,3
10	Макуха	1,0	2,0

*Джерело: складено автором на основі [10]*

Представлені на міжнародних ринках найбільш поширених за обсягами виробу включають зерно пшениці, кукурудзи та продукт переробки соняшнику: соняшникову олію, що має найбільшу частку в структурі експортного потенціалу країни. Відмітимо, що вироби металургійної промисловості навіть не



**120 Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку**

потрапили в трійку ТОП-виробів на експорт з України. При тому найближчий з виробів нехарчової промисловості – залізна руда – так само представлена сировинним ресурсом.

*Таблиця 3*

**Основні імпортери виробів суб'єктів господарювання з України**

№	Країна	Обсяг експорту, млн дол	Частка в загальній структурі, %
1	Китай	3,56	7,2
2	Польща	3,3	6,6
3	Російська Федерація	3,2	6,5
4	Туреччина	2,6	5,2
5	Італія	2,4	4,8
6	Німеччина	2,4	4,8
7	Єгипет	2,2	4,5
8	Індія	2,0	4,0
9	Нідерланди	1,8	3,7
10	Угорщина	1,56	3,1

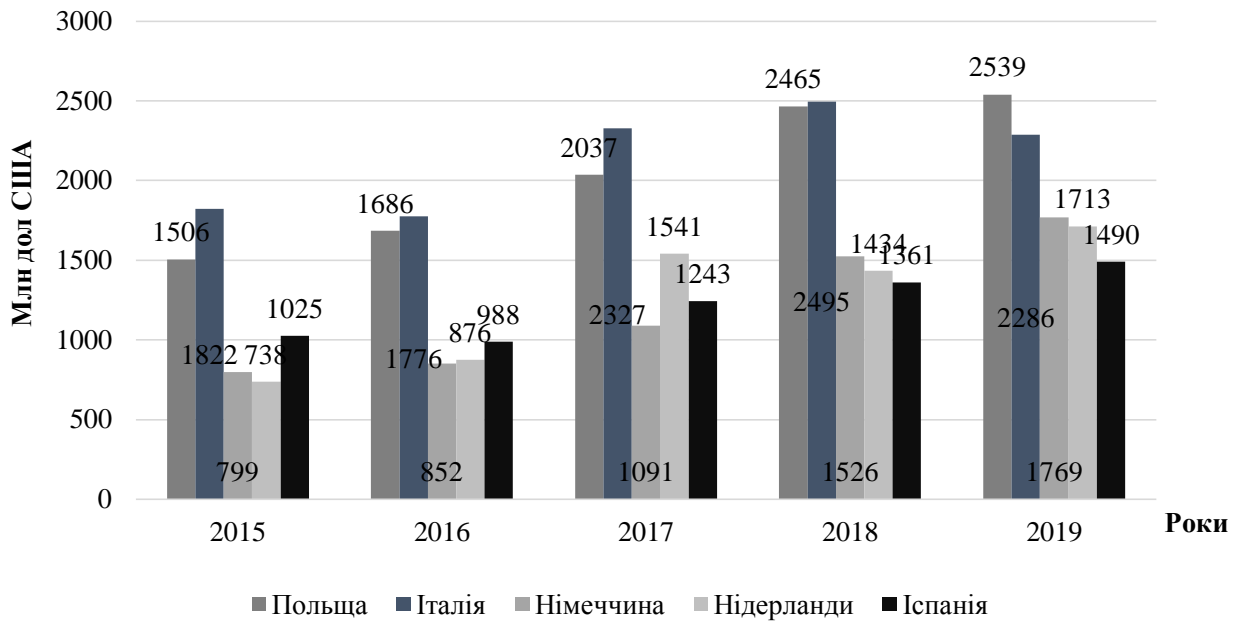
*Джерело: складено автором на основі [10]*

Можна скласти уявлення про пріоритетних ділових партнерів, з якими Україна розширює торговельне співробітництво, проте вже зараз всталонило тісні фінансово-економічні зв'язки. Переважну більшість торговельних операцій наразі займає Китай, замовлення з якого в структурі експортного потенціалу суб'єктів господарювання України займає 7,2 %. Відмітимо достатньо високий рівень торговельної активності з РФ. Разом з тим, її участь у товарообміні з Україною має тенденцію до стрімкого скорочення. При тому перспективним напрямом є нарощування обсягів співробітництва з окремими країнами Єврозони та з Європейським Союзом в цілому. Зокрема, обсяг експортування товарів в Польщу дозволив в 2019 р. торговельним відносинам з даною країною стати другим за інтенсивністю після Китаю. До ТОП-десяти торговельних партнерів України також увійшли Італія, Німеччина, Нідерланди та Угорщина. Значна ємність європейських ринків, географічне розташування, наявність логістичних зв'язків та ресурсний потенціал, яким володіють національних виробників України, формує високу перспективність розвинення торговельного співробітництва саме з країнами ЄС.

Серед основних тенденцій останнього періоду слід назвати диверсифікацію зовнішніх поставок та зміщення акцентів співробітництва на європейський вектор. Раціональною та ефективною альтернативою торговельного співробітництва з РФ став розвиток конструктивних стосунків з країнами ЄС.

У 2013 р. товарообіг між Україною та РФ становив 38,5 млрд дол США: Україна експортувала в Росію товарів на 15,1 млрд дол США, а імпортувала більше ніж на 23,4 млрд дол США. У загальному обсязі українського експорту частка Росії становила 23,8 %, частка в імпорті була ще більшою – 30,4 %. До 2018 р. товарообіг знизився майже в 3,3 рази, перевищивши лише 11,7 млрд дол США.

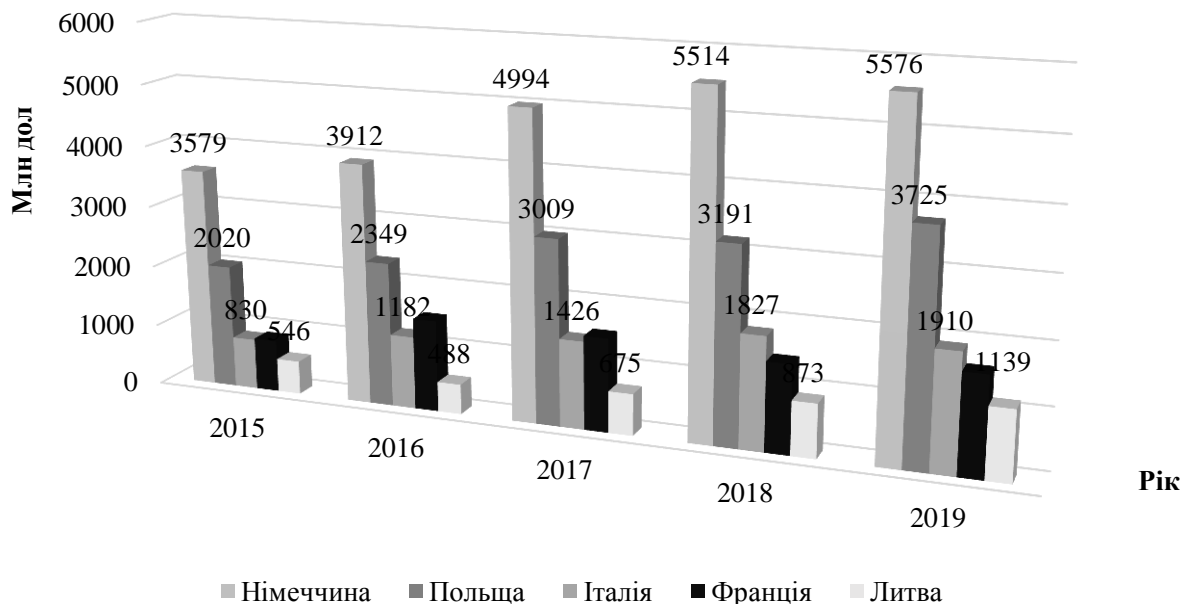
Натомість, експортний товарообіг з ЄС зріс з 16,9 млрд дол США у 2013 р. до 20,2 млрд дол США у 2018 р. із тенденцією до подальшого посилення. При тому тенденції зростання торговельних обсягів простежуються як в частині експорту, так і в частині імпорту товарів, що закуповуються для виробництва, використання чи перепродажу суб'єктами фінансово-економічних відносин. Дослідження замовників з Єврозони та вивчення динаміки змін обсягів експортованих виробів дозволило виділити домінантні напрями постачання в ЄС (рис. 2).



**Рис. 2. Динаміка домінантних напрямів торговельного співробітництва Україна-ЄС в частині експорту, 2015 – 2019 рр., млн дол США**

*Джерело: складено автором на основі [9]*

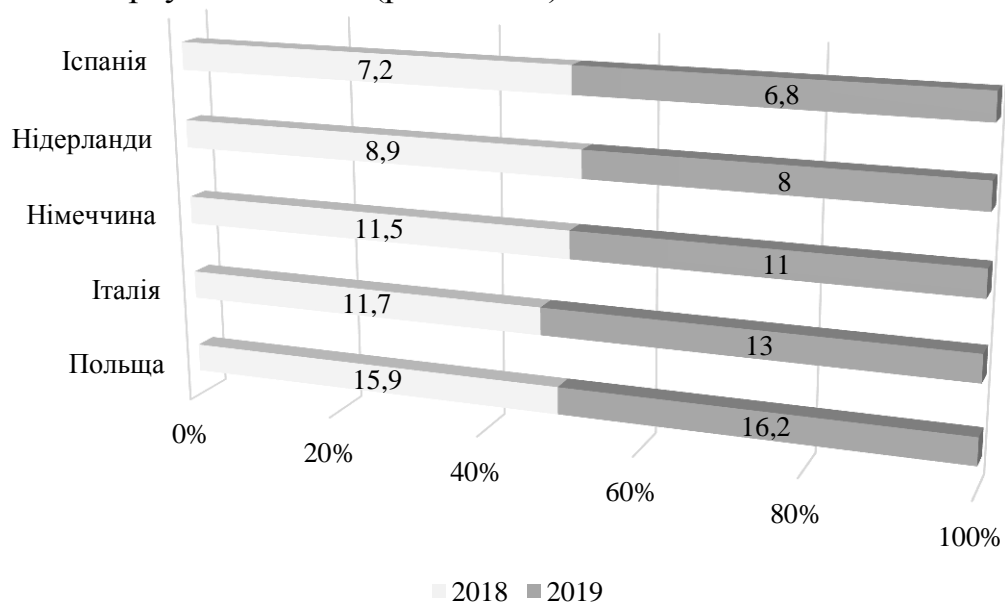
Загалом, торговельні відносини з країнами ЄС відзначаються своєю нерівномірністю за обсягами. Проте вихід на більш вузькі та спеціалізовані ринки ускладнений високим рівнем конкуренції та неготовністю національного товаровиробника до конкурентної боротьби в умовах демонстрації власної конкурентної переваги. Разом з тим, на ринках ЄС чітко відзначаються домінантні напрями, розвиток торговельного співробітництва з якими слугуватиме основою розвитку національного експортного потенціалу, основою сталих валютних грошових надходжень, а також запорукою стимулювання інноваційного розвитку суб'єктів галузей-експортерів. Так, протягом останніх 5 років варто відзначити помірне зростання торговельного співробітництва з Польщею, товарообіг з якою зрів на 1033 млн дол США. Варте уваги підсилення торговельного співробітництва з Італією, максимальний експорт з якою склав 2495 млн дол США у 2018 р. Обсяги постачання товарів національного виробника в Німеччину, Нідерланди та Іспанію є співставними та коливались протягом аналізованого періоду з 738 млн дол США (Нідерланди, 2015 р.) до 1769 млн дол США (Німеччина, 2019 р.).



**Рис. 3. Динаміка домінантних напрямів торговельного співробітництва Україна-ЄС в частині імпорту, 2015 – 2019 рр., млн дол США**

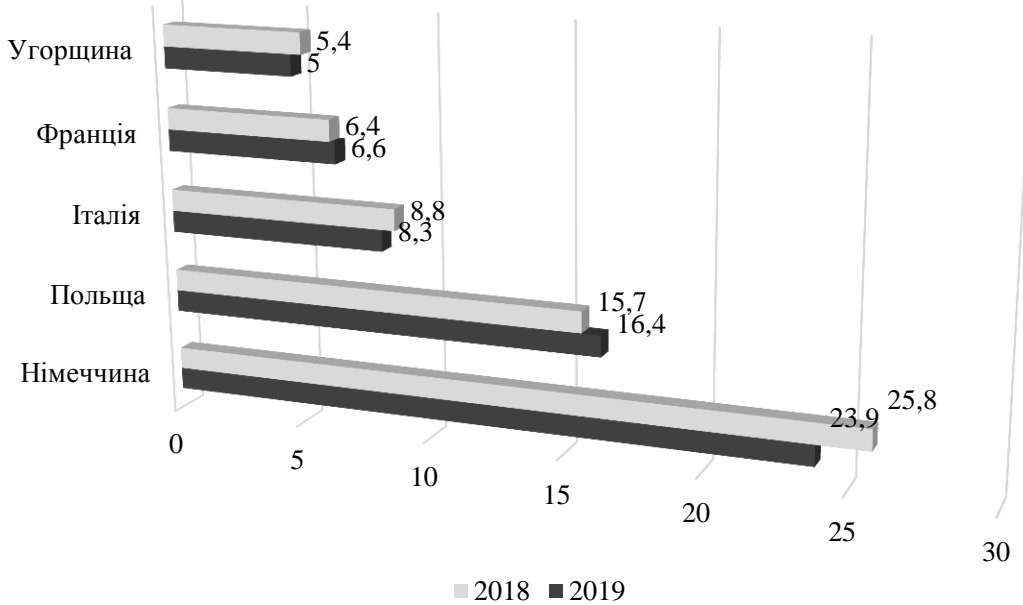
*Джерело: складено автором на основі [9]*

Помірним зростанням характеризуються показники ввезення товарів з країни європейського партнерства. При тому домінантними партнерами в частині імпорту товарів суб'єктами в Україну виступили Німеччина, Польща, Італія, Литва, Франція. Саме з Німеччиною за період з 2015 по 2019 рр. було зафіксовано найбільше значення поставань: 5,576 млрд дол. При тому найбільше значення імпорту зафіксовано 2019 р., що відповідає загальній тенденції розширення торговельного співробітництва з провідними країнами ЄС. Наведені торговельні партнери України мають найбільш виразну частку у структурах експорту та імпорту відповідно (рис. 4 та 5).



**Рис. 4. Частка домінантів структури торговельного співробітництва з країнами ЄС в частині експорту**

*Джерело: побудовано автором на основі [9]*



**Рис. 5. Частка домінантів структури торговельного співробітництва з країнами ЄС в частині імпорту**

*Джерело: побудовано автором на основі [9]*

Перспективними планами повинно стати збереження існуючих ринків постачання та збуту, розширення сфер торговельного співробітництва у бік виробів з високою доданою вартістю, а також пошук нових зацікавлених ділових партнерів серед країн ЄС. Пріоритетним завданням розвитку торговельного співробітництва стає формування, розвинення та ефективна демонстрація конкурентних переваг як окремого товаровиробника, так і країни в цілому.

За результатами дослідження умов та стану активізації торговельного співробітництва з країнами ЄС ми дійшли до необхідності створення стратегії управління бізнесом при організації чи активізації ЗЕД. Відмітимо, що основою є фінансове забезпечення підприємницьких ініціатив. В свою чергу, фінансування потреб експортерів чи імпортерів – першочергова задача не тільки безпосередньо учасників ЗЕД, але і інтерес держави.

Наступним елементом механізмів реалізації стратегій розвитку торговельного співробітництва України з країнами ЄС є матеріально-технічне забезпечення, кадровий потенціал конкретного суб'єкта та організаційні здібності до гнучкого реагування на оперативні обставини на ринку. Своєчасні рішення та загальні вміння реалізації процесу формує вартість конкретного контракту та торговельної діяльності загалом, а також мають безпосередній вплив на фінансові результати.

За наслідками наявних ресурсів, кадрового потенціалу та технологій з'являється конкретний виріб (товар), здатний зацікавити партнерів по ЗЕД. Відповідно до рівня попиту, фінансових можливостей, спеціалізації, логістики, сезонності та інших факторів формується можливість постачання конкретного обсягу виробів чи партії сировини.

Відповідно до особливостей конкретного товару формується маркетингова політика його представлення, супроводу, реалізації та післяреалізаційного

обслуговування. Маркетингові заходи охоплюють рекламну підтримку, формування лояльності у споживачів продукції (товарів) тощо. Вищеназвані елементи для кожного з суб'єктів ЗЕД формують комплексну стратегію розвитку торговельного співробітництва України з країнами ЄС для стимулювання взаємовигідного розвитку та збільшення комерційної вигоди в системі міжнародних фінансів.

#### **4.2. Аналіз питань експорту та імпортозаміщення у діяльності підприємств оборонно-промислового комплексу України**

© Почерняєв В. М.

*д-р. техн. наук, проф. кафедри Телекомунікації,  
Державний Університет інтелектуальних технологій і зв'язку, м. Київ, Україна*

© Кадацька Т. О.

*ст. викл. каф. менеджменту та маркетингу,  
Державний Університет інтелектуальних технологій і зв'язку, м. Київ, Україна*

Саме поняття «імпортозаміщення» не є новим, а його суть і трактується різними вченими по-різному. В роботах [1], [2] імпортозаміщення розглядали з одного боку, в якості одного з основних стимулів розвитку національної економіки, а з іншого – з позиції зміни умов зовнішньої торгівлі та зовнішньоекономічної діяльності. Також, в західних роботах імпортозаміщення визначається як спосіб залучення держави в світове господарство, забезпечення зростання економіки за рахунок розвитку внутрішнього ринку промислових товарів. Ці ідеї засновані на тому, що майже всі країни, які досягли промислового успіху, так чи інакше проходили етап заміщення імпорту від своїх більш розвинених сусідів, окрім Великобританії, так як вона була першою країною, яка стала на шлях промислового розвитку. З цієї точки зору, імпортозаміщення є також ознакою розвитку економіки, що відбувається в різний час в різних країнах. В роботі [3] визначена головна ідея імпортозаміщення, як здійснення індустріалізації слаборозвиненими країнами на основі імпортозаміщення і споріднена їй концепція «опори на власні сили».

В роботі [4] відмічено, що імпортозаміщення – це зменшення або припинення імпорту певного товару за допомогою розвитку національного (внутрішнього) виробництва того ж або аналогічних товарів. В роботі [5] визначається імпортозаміщення як зменшення або припинення імпорту певного товару за допомогою виробництва, випуску в країні таких же або аналогічних товарів. Недолік такого визначення полягає в тому, що скорочення імпорту товару не відбувається за наказом або вольовому рішенню (крім випадків введення торгового ембарго), а розвиток вітчизняних виробництв не робить їх продукцію автоматично конкурентоспроможною. Імпортозаміщення – це такий розвиток національної економіки, при якому товари, вироблені всередині країни мають більш високими конкурентними перевагами на внутрішньому ринку в порівнянні з імпортованими.

Економісти розвинених країн визначають імпортозаміщення як можливість виходу країни на міжнародний ринок, спосіб включення в міжнародний поділ праці, як розвиток зовнішньоекономічної діяльності заради національних

інтересів. У деяких державах імпортозаміщення більше пов'язують з відгородженням національної економіки від світового ринку, з «замиканням» виробництва на внутрішньому споживанні і, як наслідок, з розвитком виробництва на основі гарантованого внутрішнього попиту.

Слід відмітити, що в Україні саме військово-технічне партнерство з зарубіжними підприємствами військово-промислового комплексу не повинно зводиться до закупівлі імпортової техніки. Навпаки, треба вирішувати питання імпортозаміщення і розширення «лінійки» експортної продукції, використовуючи таке партнерство. Спільні підприємства з передачею технологій, в тому числі виробничих (автоматизовані системи управління виробництвом, цифрові технологічні лінії, 3D друк, Digital Twins, машинне навчання), освоєння нових для нас ринків збуту військової продукції або продукції подвійного призначення – один із напрямів зовнішньоекономічної діяльності підприємства інноваційної продукції. Завдання, з одного боку інтегруватися в міжнародні системи кооперації торгівлею військовою продукцією, з іншого боку, створення продуктів подвійного призначення та їх адаптація до вітчизняного ринку передових технологій.

Важливим етапом партнерства є спільна реалізація науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), що дозволяє використовувати цей науково-технічний добуток для створення військової техніки в інтересах Міністерства оборони України. Роботи на зовнішніх ринках військової продукції повинні йти по шляху формування комплексних пропозицій для іноземних замовників: поставка продукції супроводжуватися набором послуг, таких як навчання персоналу по експлуатації продукції, що поставляється; післяпродажне обслуговування експортованої продукції, створення центрів (баз) зберігання запасних комплектів та оперативного гарантованого обслуговування.

Іншим важливим етапом зовнішньоекономічної діяльності є участь підприємств оборонно-промислового комплексу (ОПК) в міжнародних виставках озброєнь з демонстрацією розробленої і виготовленої продукцією в польових (полігонних) умовах. Оцінку ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства ОПК можна проводити по поточним показникам, які розраховуються в рамках традиційного бухгалтерського управлінського обліку зі стратегічними показниками: портфель замовлень, розширення номенклатури експортної продукції і послуг, цінова політика, вдосконалення виробничої бази.

Для ведення експортної діяльності доцільно виділяти з «материнського» підприємства «дочірнє» підприємство. На це підприємство будуть отримані необхідні ліцензії на ведення експортної діяльності, особливо, якщо це продукція спеціального або подвійного призначення. Таке підприємство не буде обтяжене зобов'язаннями щодо виконання замовлень для внутрішнього ринку з широкою номенклатурою продукції, що випускається. Також, у разі виникнення затримок від Замовників з оплатою продукції, що поставляється, ризики не будуть накладатися на оборотні кошти, пов'язані з експортною продукцією підприємства. Більш того, дочірнє підприємство може виділити з отриманого прибутку хоча б невеликі кошти на доопрацювання експортної продукції, оновлення програмного забезпечення на вимогу Замовника. Для залучення молодих фахівців, оплати роботи консультантів необхідно зберегти стабільний

фонд заробітної плати. В цілому науково-технічний, виробничий, економічний, організаційний характер дочірнього підприємства повинен носити інноваційний відтінок, підкріплений кадровим потенціалом.

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності, оцінка ефективності зводиться до оцінки ефективності експорту. Основою такої оцінки може бути розрахунок показників на базі порівняння раніше набутих економічних результатів з витратами ресурсів на їх досягнення. Аналізу піддаються: зміна обсягу експорту, в тому числі за окремими видами продукції; зміна в складі зовнішнього ринку (складу країн-імпортерів та їх часток); цінова політика; частки нових товарів в експорті, в тому числі інноваційної продукції; частка витрат на виробництво експортної продукції (використання передових виробничих технологій); частка прибутку в загальному обсязі експорту та окремих видів експортної продукції, в тому числі інноваційної продукції [6].

Пропонується наступний коефіцієнт ефективності експорту  $KE$ :

$$KE = \frac{DE}{BE}, \quad (1)$$

де  $DE$  – дохід від експортної продукції ( валютна виручка що надійшла на розрахунковий рахунок підприємства);  $BE$  – експортні витрати підприємства.

Формула експортних витрат підприємства наступна:

$$BE = CE + T + Tr + In, \quad (2)$$

де  $CE$  – собівартість експортної продукції,  $T$  – таможні витрати;  $Tr$  – транспортні витрати;  $In$  – інші витрати (оформлення ліцензій, комісійні відрахування, витрати сторонніх організацій).

Такий підхід к оцінки коефіцієнта  $KE$  (згідно формули 1) справедливо як для конкретного зовнішньоекономічного контракту, так і для оцінки експорту на деякому часовому інтервалі.

У табл. 1 представлені результати розрахунку коефіцієнта  $KE$  при різній кількості виробленої та відвантаженої на експорт продукції: дводіпазонних цифрових радіорелейних станцій спеціального призначення.

*Таблиця 1*

**Результати розрахунку**

Показники	Кількість експортованих одиниць продукції		
	Експорт 2 одиниць продукції	Експорт 10 одиниць продукції	Експорт 50 одиниць продукції
Витрати по формулі (2), тис. дол. США:			
$C$	46	221	865
$T$	2,9	3,2	4,4
$Tr$	2,7	2,9	3,7
$In$	15,1	40,5	167,26
$BE$	66,7	267,6	1040,4
Дохід, тис. дол. США	126,8	634	3170
$KE$	1,9	2,37	3,05

*Джерело: складено авторами*

З табл. 1 бачимо, що незважаючи на зростання експортних витрат ( $T + Tr + In$ ) та в залежності від зростання відвантаженої продукції, величина  $KE$  істотно збільшується, що визначається обсягом експортної продукції. Частково це пояснюється тим, що собівартість однієї одиниці продукції при збільшенні

випуску цієї продукції зменшується. Так, при випуску 2 експортних одиниць собівартість однієї одиниці складає 23 тис. дол. США, при випуску 10 одиниць собівартість однієї одиниці складає 22,1 тис. дол. США, а при випуску 50 одиниць собівартість однієї одиниці складає 17,3 тис. дол. США.

Іншою найважливішою стороною зовнішньоекономічної діяльності підприємства є питання імпортозаміщення. Однак, в питанні імпортозаміщення без державної підтримки не обійтись. Необхідно використовувати увесь потенціал партнерства з іноземними фірмами для вирішення «своїх» завдань зміцнення обороноздатності, вирішуючи, в тому числі, питання імпортозаміщення.

Інтереси національної безпеки вимагають істотного обмеження аж до повної заборони використання телекомунікаційного обладнання іноземного виробництва при побудові мереж зв'язку органів державної влади всіх рівнів, силових та відомчих структур. Тому, розвиток сектора телекомунікацій та радіоелектроніки в ОПК України вимагає вирішення питання імпортозаміщення, а саме – розробка і серійне виробництво нових зразків техніки зв'язку спеціального призначення та подвійного використання, а також їх складових. Це неможливо без державної підтримки підприємств зв'язку та радіоелектроніки, здатних створювати таку продукцію [7].

Основні показники оцінки ефективності заходів державної підтримки імпортозаміщення:

- надходження в економіку грошових коштів (НГК) від проектів по заміщенню імпорту;
- коефіцієнт фінансової незалежності від імпорту;
- частка вартості імпорту в собівартості продукції підприємства;
- коефіцієнт підтримки по забезпеченню імпортозаміщення;
- частка прибутку, вилученої у вигляді рентних платежів і спрямованої на цілі імпортозаміщення.

Наведемо методику розрахунку показників оцінки ефективності заходів державної підтримки в питанні імпортозаміщення.

1.  $НГК = ВтІ - (НДДКР + ВВА)$ , де  $ВтІ$  – вартість імпорту;  $НДДКР$  – вартість  $НДДКР$ ;  $ВВА$  – вартість вітчизняного аналога.

2.  $КФНІ = ВтІ / ВОА$ .

3.  $ДВІ = ВтІ / С$ , де  $С$  – собівартість виробництва промислової продукції.

4.  $КІ = Зт / ПГК$ , де  $Зт$  – витрати на реалізацію державних програм по імпортозаміщення.

5.  $ЧПР = П / ОП$ , де  $П$  – прибуток, вилучений у вигляді рентних платежів, спрямований на цілі розвитку імпортозаміщення;  $ОП$  – загальний прибуток, отриманий організаціями сировинних галузей.

Аналіз кількісних показників, отриманих за вищевказаною методикою, дозволяє зробити наступні висновки:

– величина  $НГК$  показує досягнення максимального доходу від реалізації імпортозаміщуючої продукції;

– величина  $КФНІ$  показує: чим більше цей показник, тим більше можливостей реалізувати програми соціального розвитку країни, програми розвитку окремих галузей економіки з огляду на заміни імпорту аналогічною продукцією вітчизняного виробництва;



## 128 Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку

– величина ДВІ показує, чим нижче частка імпорту в собівартості промислової продукції, тим ефективніше організація виробництва на основі досягнутої економії від зниження витрат на імпорт;

– величина КІ показує, чим менше цей коефіцієнт, тим ефективніше впровадження проектів по імпортозаміщенню для економіки держави;

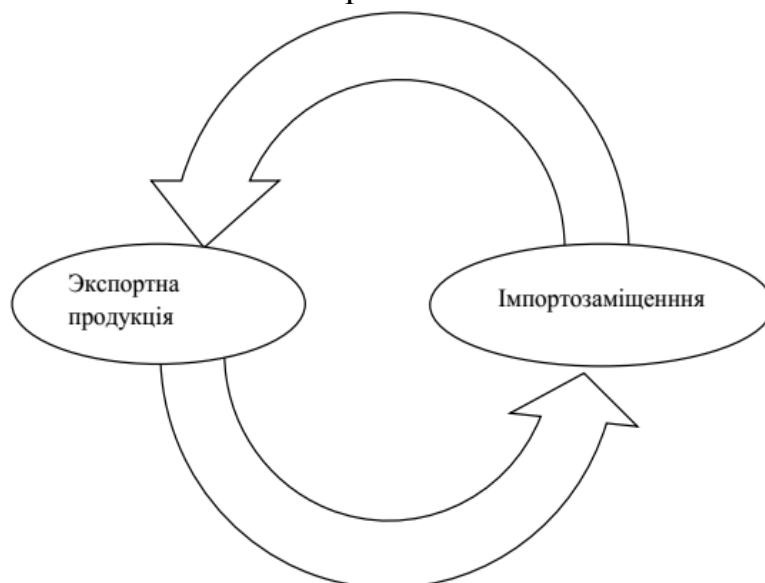
– величина ЧПР чим вище, тим ефективніше організований процес інвестування вилучених рентних платежів з сировинних галузей в реальний сектор національної економіки, що базується на розвитку імпортозаміщення.

Слід зазначити, що на сьогодні, частка імпорту в собівартості промислової продукції досить висока. Вартість імпорту включає вартість матеріалів, сировини, електронної бази, технологій, обладнання, робіт і послуг. Високу частку імпорту в собівартості промислової продукції можна пояснити підвищенням конкурентоспроможності продукції, що ввозиться, а також постійно зростаючими вимогами до інновацій на внутрішньому ринку.

Собівартість однієї одиниці мобільної цифрової радіорелейної станції, яка працює в двох діапазонах частот складає 23 тис. дол. США. При випуску цієї продукції в кількості 10 одиниць собівартість продукції становить 22,1 тис. дол. США. При випуску 50 одиниць продукції, собівартість однієї одиниці продукції становить 17,3 тис. дол. США. На внутрішній ринок продукція поставляється з 15 % добутком к собівартості, а на зовнішній ринок з добутком 45 % до собівартості.

Ведення підприємством зовнішньоекономічної діяльності передбачає стійке військово-технічне партнерство з іноземними фірмами. Тому, ефективний експорт – це результат успішної зовнішньоекономічної діяльності. Використовуючи не тільки остаточні технічні рішення, а й науково технічний добуток дозволяє певною мірою вирішувати завдання імпортозаміщення в галузі радіоелектроніки і зв'язку. З іншого боку, розширення номенклатури в цих областях за рахунок імпортозаміщення дозволить вийти на міжнародні ринки з продукцією, що базується на нових сучасних технологіях, тим самим збільшивши обсяг експортованої продукції.

Такий взаємозв'язок показано на рис. 1.



**Рис. 1 Взаємозв'язок між експортною продукцією та імпортозаміщенням**

*Джерело: складено авторами*

Загальною платформою у взаємозв'язку експортованої продукції та імпортозаміщення є той факт, що одне та інше питання вимагають державної підтримки. «Серйозний» вихід підприємства ОПК на міжнародний ринок озброєнь практично неможливий без державної підтримки. Що стосується вирішення питань імпортозаміщення, то підтримка держави безумовно необхідна.

Відзначимо, що для України шлях розвитку ОПК, заснований на переході до виробництва по імпортозаміщенню може бути результативним не тільки в плані збільшення експортного потенціалу держави, але і збільшення НГК, які можуть бути спрямовані на закупівлю військової техніки і озброєнь в рамках державного оборонного замовлення. Тестовим прикладом для України може з'явитися проект по імпортозаміщенню з розробки та виробництва вищезгаданих модемів для мобільних цифрових тропосферних станцій та мобільних цифрових комбінованих тропосферно – радіорелейних станцій. Останні не мають аналогів в світі [8].

В заключні відмітимо, що ефективна зовнішньоекономічна діяльність у питанні експорту підприємства може характеризуватися такими змінами:

- в об'ємі експорту ( збільшення коефіцієнта КЕ) ;
- в примноженні портфеля замовлень;
- в розширенні географії Замовників;
- в збільшенні номенклатури ряду експортної продукції.

Успішне вирішення питання імпортозаміщення неможливо без державної підтримки тих підприємств, які здатні створювати таку продукцію. Наголошено на необхідності використання науково-технічного набутку, отриманого при виконанні спільних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, що дозволяє створювати не тільки інноваційну продукцію в інтересах Міністерства оборони України, а й вирішувати складні питання імпортозаміщення. З метою збільшення обсягів експорту, зовнішньоекономічна діяльність підприємства має бути спрямована на формування комплексних пропозицій для іноземних замовників. Запропоновано основні показники оцінки ефективності заходів державної підтримки імпортозаміщення для підприємств оборонно-промислового комплексу. Державна підтримка підприємств за рахунок імпортозаміщення не тільки збільшує експортний потенціал країни, а й сприяє надходженню грошових коштів, які національний виробник може направляти на проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, а держава на закупівлю військової техніки та озброєнь, в рамках державного оборонного замовлення.

### **4.3. Вплив пандемії Covid-19 на показники екологічного управління в морських портах EcoPorts**

© Шматок Ю. В.

*здобувач кафедри кафедри бізнес-логістики та транспортних технологій,  
Державний університет інфраструктури та технологій, вулиця Івана Огієнка,  
м. Київ, Україна*

У даний момент аналіз світової економіки чи економіки будь-якої країни необхідно інтерпретувати з урахуванням серйозного негативного впливу Covid-19, у тому числі непоправного впливу на здоров'я людей. Морські порти отримують вирішальну роль в постачанні і розподілі товарів, вони перебувають на перехресті ланцюгів поставок, центрів енергетики, промисловості, знаходяться в центрі різних стратегій і можуть бути унікальними двигунами зростання і відновлення економіки.

У новій ситуації ще неясні зміни у роботі та перегляд пріоритетів морських портів. Масштаб впливу Covid-19 на діяльність морських портів стане зрозумілим тільки в найближчі роки.

Збільшення кількості і посилення потужності природних катаклізмів на планеті, а саме: супер-пожежі, повені, екстремальні шторми, землетруси, сходження льодовиків, зсув ґрунтів, виверження вулканів, урагани та тайфуни доповнили спалахами COVID-19, що потребує негайного усвідомлення необхідності збереження природи і є критичним для захисту нашого власного майбутнього.

В Європейському Союзі (ЄС) визначають надзвичайно важливе значення портової інфраструктури в захисті від змін клімату. Тому питання екологічного управління в портах потребує постійного сталого розвитку на рівні держави та законодавства. У контексті мережі EcoPorts карантинні локальні блокування та обмеження на зустрічі та подорожі негативно вплинули на навчання та проведення екологічних програм, і хоча були й очевидні позитивні екологічні ефекти вірусу Covid-19 з точки зору якості повітря та споживання енергії, необхідно уникати будь-яких тенденцій до «брудного відновлення». Що важливо, криза посилила фінансову та бюджетну напругу на європейські порти, що може мати негативні наслідки для будь-якої портової діяльності, включаючи екологічне управління. На цьому тлі моніторинг та інтерпретація екологічного стану порту та звітування про показники якості навколишнього середовища є навіть важливішими, ніж раніше.

Для портового сектору та промисловості загалом пандемія Covid-19 – важливий період відобразити та оцінювати доречність та ефективність існуючого навколишнього середовища. На цій підставі порти повинні адаптуватися та розробляти політику збереження відновлених систем та розробляти нові системи відновлення навколишнього середовища й пом'якшення несприятливих наслідків зміни клімату. Практичні, економічні та ефективні інструменти та стандарти впровадження екологічного управління надаються мережею EcoPorts. Інструмент EcoPorts SDM та відповідний Міжнародний стандарт екологічного управління PERS вирішують конкретні, пріоритетні питання, покладаючись на обмін знаннями

та досвідом у межах мережі екопортів. Методологія EcoPorts SDM постійно оновлюється та переконфігурується з урахуванням проблем та можливостей, що стоять перед портами.

EcoPorts – це головна інтеграційна екологічна ініціатива європейського портового сектору. Він був ініційований низкою портів у 1997 р. і повністю інтегрований до Європейської організації морських портів (ESPO) у 2011 р. Основним принципом EcoPorts є підвищення обізнаності щодо охорони навколишнього середовища шляхом співпраці, обмін знаннями між портами та вдосконалення екологічного менеджменту [1].

Зокрема, EcoPorts допомагає європейським портам виходити на передовий екологічний менеджмент, розвивати ініціативи щодо захисту навколишнього середовища, поліпшення здоров'я населення та вирішення проблем кліматичних змін. Екологічний звіт є важливим інструментом мережі ESPO Ecoports разом із Методом самодіагностики (SDM) та Системою екологічного огляду порту (PERS).

SDM – це стислий контрольний перелік, за яким керівники порту можуть самостійно оцінювати програму екологічного управління порту щодо ефективності як сектора, так і міжнародних стандартів. Зведені дані SDM складають основу щорічних екологічних звітів.

Для навколишнього середовища порти є вузлами з численними екологічними проблемами. Більшість портів знаходяться в міських районах чи поблизу них. Більшість портів переробляють великі обсяги вуглеводнів, збільшуючи викиди вуглецю та погіршуючи якість повітря. Транспортування товарів через порти досі, здебільшого, залежить від вуглеводневого палива. У багатьох випадках вирішення екологічних проблем у портах знаходиться поза безпосереднім контролем портових адміністрацій. Це особливо характерно щодо викидів з суден та викидів від портових галузей.

Однак портові адміністрації давно визнали необхідність їхньої активності у пошуку, сприянні та реалізації вирішення таких проблем. Першим кроком у вирішенні екологічних проблем є визнання їх та надання їм пріоритету. Сьогодні якість повітря, зміна клімату та збереження енергії міцно посідають перше місце у пріоритетах морських портів ЄС.

Концепція навчання в європейських портах є основною цінністю в рамках ESPO, і звіт EcoPorts за 2020 р. дає прозоре уявлення про пріоритети, досягнення для портів по всій Європі. Звіт EcoPorts створений морськими портами, членами мережі EcoPorts, і є інструментом екологічного управління для морських портів. Регулярний моніторинг пріоритетних екологічних питань, передбачений Звітом про охорону навколишнього середовища ESPO, є невід'ємною частиною зусиль з питань екологічного управління європейських органів управління. Екологічний звіт також надає ESPO та європейським політикам інформацію про екологічні проблеми, над якими працюють європейські порти та інформує про ініціативи ESPO [1].

У 2016 р. ESPO вперше вирішив опублікувати щорічний звіт про охорону навколишнього середовища, щоб надати більш детальний огляд того, як тенденції в управлінні навколишнім середовищем у портах змінювалися з часом.

До цього ESPO періодично публікував екологічні дослідження ESPO у 1996, 2004, 2009 та 2013 рр.

Аналіз, наданий у екологічному звіті за 2020 р., базується на вибраних базових показниках, де звіт розглядає понад 60 різних показників. Дані отримані з відповідей 97 портів ЄС, що входять до складу ESPO, методом самодіагностики EcoPorts (SDM). SDM це контрольний список передової практики та формує базу даних для цього звіту. Усі відповіді, надані портами, обробляються суворо конфіденційно і оцінюються незалежно [1].

Вибірка, використана для звіту EcoPorts, збалансована з точки зору географічних та тоннажних характеристик, де 83,5 % портів є частиною мережі ЄС TEN-T. Це актуально, оскільки багато заходів ЄС стосуються лише портів TEN-T.

TEN-T (транс'європейська транспортна мережа) – є проектом Європейського Союзу та охоплює основні транспортні маршрути в рамках ЄС з метою вирівнювання дисбалансу між рівнем розвитку транспортних мереж держав-членів. Базова мережа є основою розвитку сталої мультимодальної транспортної мережі і її планується завершити до 2030 р. Базова мережа охоплює дев'ять коридорів, які проходять через ЄС: Балтика – Адріатика, Північне море – Балтика, Середземноморський коридор, Середньосхідний коридор, Скандинавія – Середземне море, Рейн – Альпи, Атлантичний коридор, Північне море – Середземне море і Рейн – Дунай. Коридори об'єднані у три генеральних напрями: «схід – захід», «північ – південь» та діагональні коридори. Кінцева дата завершення всеохоплюючої мережі – грудень 2050 р. [2].

Відносини між державами, які входять до одного транспортного коридору, регулюються меморандумами взаєморозуміння на рівні міністерств [3].

Адміністрування мапи транс'європейських коридорів здійснюється Генеральним директором Європейської Комісії з питань мобільності та транспорту (Directorate General for Mobility and Transport). На сьогоднішній день ЄС має 5 000 000 кілометрів дороги з твердим покриттям, більш ніж 215 000 км залізнично-залізничних ліній та 41 000 км внутрішніх водних шляхів для судочинства [4].

Структура звіту відповідає встановленій схемі останніх років для ідентифікації тенденцій за вихідними показниками та стандартами. Також результати 2020 р. порівнюються з результатами 2019, 2018, 2017, 2016 та 2013 рр. для виявлення суттєвих відхилень.

Структура звіту складається з наступних категорій: А. Показники екологічного менеджменту; В. Показники екологічного моніторингу; С. Топ 10 екологічних пріоритетів; D. Екологічний сервіс для судноплавства; Е. Додаток: Зразок екологічних портів.

Інтерпретація та висновки, зроблені в результаті аналізу, зосереджуються на тенденціях ефективності, а не на абсолютних цифрах, оскільки вибірка портів-респондентів змінюється щороку так як нові порти приєднуються до мережі екопортів.

У контексті цього звіту управління навколишнім середовищем визначається як функціональна організація, необхідна для забезпечення охорони

навколишнього середовища та сталого розвитку відповідно до найвищих можливих стандартів відповідності та підзвітності. Ці результати базуються на наборі вибраних показників екологічного менеджменту, які включені до SDM EcoPorts. У таблиці 1 представлено 10 показників, що надають інформацію з екологічного управління, які впливають на екологічний стан морського порту. Він включає відсоток позитивних відповідей на ці показники за поточний рік та попередні звіти (табл. 1).

Як видно з таблиці, найпоширенішим показником є наявність екологічної політики (96 %) – адміністрація морського порту чітко заявляє про свої наміри та принципи щодо загальних екологічних показників та екологічної політики щодо збереження навколишнього середовища. Даний показник забезпечує основу для дій та допомагає портам у розробці екологічних цілей та завдань.

*Таблиця 1*

**Ключові індикатори екологічного менеджменту порту**

№	Основні індикатори екологічного управління (менеджменту)	2013 р., %	2016 р., %	Зміни 2013 – 2016 рр.	2017 р., %	Зміни 2016 – 2017 рр.	Зміни 2013 – 2017 рр.	%, 2017 / 2013 рр.	2018 р., %	Зміни 2013 – 2018 рр.	2019 р., %	2020 р., %	Зміни 2013 – 2020 рр.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
A	Сертифікована система екологічного менеджменту (EMS) – ISO, EMAS, PERS	54	70	+16	70	0	+16	129,6	73	19	71	65	+11
B	Наявність EMS екологічної політики	90	92	+2	97	+5	+7	107,8	96	6	95	96	+6
C	Екологічна політика відповідна до політики та документів ESPO	38	34	-4	35	+1	-3	92,1	36	-2	38	43	+5
D	Наявність переліку відповідного екологічного законодавства	90	90	0	93	+3	+3	103,3	97	7	96	91	+1
E	Наявність переліку значимих екологічних аспектів	84	89	+5	93	+4	+9	110,7	93	9	89	92	+8
F	Визначення цілей і завдань в області поліпшення навколишнього середовища	84	89	+5	93	+4	+9	110,7	93	9	90	88	+4

*Продовж. табл. 1*

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
G	Наявність навчальної екологічної програми для співробітників порту	66	55	-11	68	+13	+2	103,0	58	-8	53	55	-11
H	Наявність програми екологічного моніторингу	79	83	+3	89	+6	+10	112,7	89	10	82	81	+2
I	Документи екологічної відповідальності персоналу	71	85	+14	86	+1	+15	121,1	86	15	85	85	+14
J	Загальна доступність екологічного звіту	62	66	+4	68	+2	+6	109,7	68	6	65	69	+7

Таким чином, це, мабуть, найважливіший показник, оскільки наміри політики визначають програми та системи управління навколишнім середовищем (EMS). Цей показник є ключовим при визначенні стратегій, пріоритетів, питань, розробці планів, дій, і підкреслює прагнення порту поліпшити свої екологічні показники.

Наявність переліку значимих екологічних аспектів (92 %) посідає друге місце. Інвентаризація екологічних аспектів є критично важливою складовою будь-якої надійної системи екологічного управління, оскільки вона перераховує всі елементи портової діяльності, продуктів та послуг, що можуть вплинути на навколишнє середовище.

Значимі аспекти екологічної відповідальності:

I. Аспекти за які несе відповідальність адміністрація порту згідно із законом.

II. Аспекти за які несуть відповідальність орендарі та оператори.

III. Аспекти місцевого, регіонального та національного рівня.

Понад 90 % портів-респондентів відповіли, що мають перелік законодавства про охорону навколишнього середовища. Цей показник зменшився на 6 % порівняно з 2018 р., він є основним компонентом власної політики дотримання законодавства ESPO шляхом добровільного саморегулювання з боку портів.

Екологічна політика відповідна до політики та документів ESPO портів зросло найбільше за всіма показниками збільшившись на 5 % порівняно з минулим роком. Ця позитивна тенденція демонструє спільний підхід портового сектору у ключових сферах стратегічної політики.

Порти, що діагностуються за SDM EcoPorts все частіше публікують свої екологічні звіти, так кількість даних портів зросла на 4 %. Оскільки це був важливий пункт для вдосконалення у 2019 р., здається, що порти доклали зусиль для вдосконалення в цьому напрямі. Ще один показник, який покращився порівняно з 2019 р., є наявність програми підготовки працівників порту, зріс на

2 %. Він міг би бути значно вищим, якби Covid-19 не ускладнив та унеможливив організацію конференцій, семінарів, тренінгів, спеціальних навчальних програм.

З 2013 р. показник існування сертифікованої система екологічного менеджменту, тобто EcoPorts PERS, ISO 14001 або EMAS, збільшився на 11 %. Однак 2020 р. відсоток портів із сертифікованою EMS зменшився на -6 % порівняно з 2019 р. Даний спад пояснюється пандемічною ситуацією Covid-19. Стійке зниження даного показника може викликати занепокоєння, оскільки він надає незалежне підтвердження портовим органам щодо надійної системи екологічного управління.

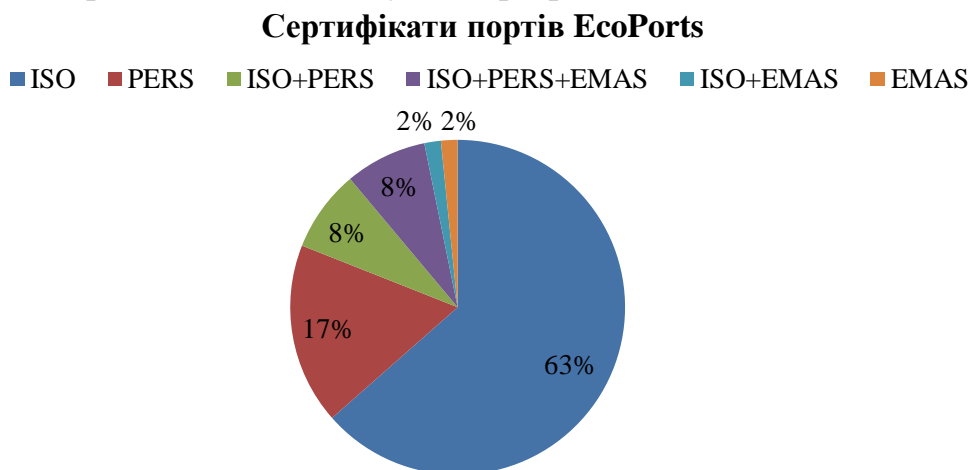
Загалом, більшість показників покращили свій відсоток позитивних відповідей порівняно з 2013 р., причому документація екологічної відповідальності персоналу демонструє найбільший приріст на 14 %.

Також спостерігається чітке покращення тенденції показників комунікації морських портів з відповідними зацікавленими сторонами та оприлюднення екологічної політики на своїх веб-сайтах. Це позитивний результат і свідчить про те, що відносини з місцевою громадою та іншими зацікавленими сторонами є пріоритетом для портів.

Європейська організація морських портів (ESPO) є основним інтерфейсом між європейськими морськими портами та європейськими установами та їх політиками. Заснована в 1993 р., ESPO представляє портові адміністрації, портові асоціації та портові адміністрації морських портів держав-членів Європейського Союзу. ESPO також має членів-спостерігачів в Ісландії, Ізраїлі, Україні та Великобританії [5].

Таким чином, у звіті за 2020 р. видно, що EcoPorts продовжує розвиватися незважаючи на важку поточну пандемію COVID-19, забезпечуючи спеціальний екологічний інструмент управління портовим середовищем у Європі. Тенденції впродовж багатьох років свідчать про чітке поліпшення екологічних показників морських портів.

Рисунок 1 показує кількість портів, які сертифіковані міжнародно впізнаним стандартом екологічного управління – Системи управління навколишнім середовищем (EMS) у 2020 р. (рис. 1).



**Рис.1. Наявність сертифікатів екологічного менеджменту (EMS) ЕкоПортс, 2020 р.**



## **136 Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку**

Такі ключові показники, як кількість портів сертифікованих EMS та перелік законодавства порту про охорону навколишнього середовища демонструє незначний спад в зв'язку з пандемією Covid-19. Обидва вони можуть вважатися надзвичайно важливими показниками досягнень та компетентності відповідно. Сертифікація за міжнародним стандартом якості, таким як EcoPorts PERS, дає вагомий сигнал про компетентність та прозорість, а його статус визначається тим, що аудит програми EMS портового управління проводиться незалежним органом. Інвентаризація є ключовим компонентом будь-якої надійної EMS та необхідною умовою для досягнення відповідності.

Тенденції з точки зору впровадження та застосування ключових компонентів гідної довіри EMS, таких як існування загальної екологічної політики (96 %) та критично важливого переліку екологічних аспектів (92 %), свідчать про те, що важливі аспекти екологічного управління добре налагоджені та послідовно застосовуються портами-респондентами.

У звіті 2019 р. було відзначено зниження показника щодо публікації загальнодоступного екологічного звіту, але він знову збільшився у 2020 р. Це демонструє намір європейських портів бути прозорими, відкритими та повідомляти про свої результати щодо екологічних проблем.

Що стосується показника про існування програми навчання для працівників, то в найближчі роки буде важливо ретельно встановити, чи відіграв роль Covid-19 у його зниженні на 11 % з 2013 р. Працівники були позбавлені семінарів, тренінгів, практичних занять у зв'язку з карантинними обмеженнями пандемії Covid-19.

У 2020 р. в оцінці взяли участь 97 морських портів (порівняно з 94 портами у 2019 р.) із 18 країн ESPO. Сюди входять країни Європейського Союзу та Норвегія, яка є членом Європейського економічного простору. Вибірка включає лише членів ESPO, тобто членів ЄС, оскільки принципово політика та правила ЄС застосовуються до цих країн. Сполучене Королівство – країна з найбільшим відсотком портів-учасників (15,5 %), за ними йде Іспанія (14,4 %), далі Франція та Німеччина посідають і третю позицію з рівним відсотком (10,3 %), четвертому місці Нідерланди незмінно з 2018 р.

Статус порту TEN-T (основний, комплексний чи не TEN-T) часто визначає сферу застосування законодавства ЄС, що робить доцільним оцінку вибірки і в цьому відношенні. Вибірка показує, що 50,5 % портів, що беруть участь, є частиною базової мережі, а 32,9 % з них є частиною комплексної мережі. Загалом, частка портів у мережі TEN-T у загальній вибірці майже така ж, що і минулого року, тобто 83,5 % відібраних портів є частиною TEN-T і у 2020 р.

Досягнення відбулись незважаючи на Covid-19, який достатньо впливає на виконання екологічних програм. Зокрема, це вплинуло на доступність персоналу, створило обмеження щодо соціального дистанціювання та подорожей та негативно вплинуло на європейські економіки, в яких здійснюються портова діяльність. Показники ефективності та тенденції слід продовжувати періодично переглядати, оскільки з'являються наслідки нових проблем, як то поточні економічні показники пандемії та швидкі зміни клімату.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

### Список використаних джерел до розділу 1.

#### Підрозділи 1.1.

1. Багатонаціональні підприємства та глобальна економіка: монографія / За ред. О. І. Рогача. К.: «Видавництво «Центр учбової літератури», 2020. 368 с.
2. ВТО: международная торговля восстанавливается быстрее, чем ожидалось. URL: <https://news.un.org/ru/story/2021/03/1400002>.
3. В торговле высокотехнологичными товарами во второй половине 2020 г. наблюдался активный рост, что послужило интересам новых азиатских экспортеров. URL: [https://www.wipo.int/pressroom/ru/news/2021/news\\_0001.html](https://www.wipo.int/pressroom/ru/news/2021/news_0001.html).
4. Грани глобализации. Трудные вопросы современного развития. Международный общественный фонд социально-экономических и политических исследований (Горбачев-Фонд). М., Альпина Паблишер, 2003. 366 с.
5. Інноваційний індекс Bloomberg. URL: <https://www.sfii.gov.ua/%D1%96%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%B8%D0%B9-%D1%96%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81-bloomberg-2020>.
6. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ. М.: ГУ ВШЭ, 2000. С. 104.
7. Международная торговля и развитие Доклад Генерального секретаря. URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/a74d221\\_ru.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/a74d221_ru.pdf).
8. Основные показатели международной миграции на 2020 г. январь, 2021 г. URL: <https://www.un.org/development/desa/pd/#UNPopulation>.
9. Рейтинг стран мира по индексу глобализации KOF. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/kof-globalization-index>.
10. Сорос Дж. Криза глобального капіталізму (Відкрите суспільство під загрозою) / Пер. з англ. К., Основи, 1999. С. 126 – 127.
11. Список стран по ВВП (ППС) на душу населения. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki>.
12. Стиглиц Д. Глобализация: тревожные тенденции / Пер. с англ. М., Мысль, 2003.
13. Цивилизационная структура современного мира: монографія / Под ред. Пахомова Ю. Н. К.: Наукова думка, 2006, т. 1. С. 563 – 580.
14. Цілі сталого розвитку 2016 – 2030. URL: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>.
15. Шишков Ю. О гетерогенности глобалистики и стадиях ее развития. МэиМО, № 2, 2001. С. 57.
16. ЮНКТАД: в 2020 году объемы прямых иностранных инвестиций почти повсеместно резко упали, а в Казахстане и Беларуси – выросли. URL: <https://news.un.org/ru/story/2021/01/1395002>.
17. Intellectual Challenges to Economic Globalism. Under Ed. R. Djakons and D. Lukianenko. Riga, 2020, 412 p.

18. Internationalization of the World Economy: Current Trends / за ред. Євангелоса Сіккоса та Олександра Рогача, 2020 р., «Evkonomia», Касторія, Греція.

19. World Investment Report 2017: Investment and Trade Development. URL: <http://unctad.org>.

### **Підрозділи 1.2.**

1. Большой юридический словарь. URL: <http://www.internet-law.ru>.

2. Булатов А. С., Рогатных Е. Б., Волков Р. Ф. Мировая экономика: учеб. М.: Юристъ, 2019. 734 с.

3. Воронин В. П., Кандакова Г. В., Подмолодина И. М. Мировая экономика: краткий курс лекций. М.: Юрайт, 2018. 204 с.

4. Гринюк Н. А. Перспективи розвитку зовнішньоторговельної діяльності кооперативного сектору національної економіки. *Економіка і організація управління*. 2017. № 3 (19) – 4 (20). С. 68 – 75.

5. Дубовська О. С. Вплив міжнародної спеціалізації та кооперації на розвиток торгівлі підприємств. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/12/426.pdf>.

6. ЄС – головний торговельний партнер України у 2019 році: 40,1 % від загального обсягу. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/03/19/658295/>.

7. Коломіна О. Б. Міжнародний поділ праці, його форми та тенденції розвитку на сучасному рівні. *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 5 (2). С. 29 – 33.

8. Кривенко Н. В. Міжнародний поділ праці: значення, розвиток та вплив. *Стратегія розвитку України*. 2019. № 1. С. 194 – 202.

9. Луссе А. Макроэкономика. СПб: Питер, 2019. 279 с.

10. Литвин О. Україна в системі міжнародних економічних відносин в умовах інституціоналізації та глобальної конвергенції // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Міжнародні відносини / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Київ: Київський університет. Вип. 1 (49). 2019. С. 36 – 40.

11. Литвин О. Є. Експортний потенціал та можливості українських малих та середніх підприємств на європейському ринку // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. праць. Випуск 127 (Частина II). К.: Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2016. С. 165 – 175.

12. Литвин О. Є. Зовнішньоторговельна діяльність України в рамках підписання «ЗВТ+» з країнами ЄС та ЗВТ з СНД. *Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. праць*. Випуск 127 (Частина I). К.: Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2016. С. 116 – 127.

13. Павлюк В. І., Васільцова Н. М. Україна в системі сучасного глобального поділу праці: вперед у минуле чи назад у майбутнє? *Економіка та управління на транспорті*. 2018. Вип. 7. С. 57 – 65.

14. Рибчук А. В. Міжнародний поділ праці – передумова створення об'єктів глобальної виробничої інфраструктури. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/35039/125-Rybchuk.pdf?sequence=1>.

15. Романащенко М. О., Романащенко І. О. Сучасний розвиток міжнародного поділу праці. *Вісник СНТ ННІ бізнесу і менеджменту ХНТУСГ*. 2020. Вип. 1. С. 98 – 102.

16. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2019 році: Статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2020. 62 с.
17. Сутырина С. Международные экономические отношения. СПб.: ТЕИС, 2020. 220 с.
18. Україна потроїла експорт равликів в країни ЄС. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/economics/eksport-ravlikiv-z-ukrajini-v-yes-zris-v-2-7-raz-za-2019-rik-novini-ukrajini-50059967.html>.
19. Шишков В. Ю. Сушность и основные характеристики глобализации экономики. М.: ТЕИС, 2019. 198 с.
20. Шовкун І. А. Міжнародна виробнича кооперація в системі зовнішньої торгівлі України. *Збірник наукових праць НУК*. 2018. № 2. С. 112 – 117.
21. Экономическая и технологическая кооперация в разрезе секторов ЕЭП и Украины. ЦИИ ЕАБР, 2017. 96 с.

### Підрозділ 1.3.

1. Белькевич А. А. Исследование мирового опыта применения экономических санкций во внешней политике. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-mirovogo-opyta-primeneniya-ekonomicheskikh-sanktsiy-vo-vneshney-politike>.
2. Кнобель А. Ю., Прока К. А., Багдасарян К. М. Международные экономические санкции: теория и практика их применения. *Журнал НЭА*. 2019. № 3 (43). С. 152 – 162.
3. Левандовські К. М., Левандовські А. В. Економічні санкції в міжнародному публічному праві. Частина І: історико-правовий огляд. *Правова держава*. 2018. № 29. С. 131 – 141.
4. Новоселова Л.В. Китайский опыт преодоления международных санкций. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kitayskiy-opyt-preodoleniya-mezhdunarodnyh-sanktsiy>.
5. Панченко В. Г. Економічні санкції як інструмент зовнішньої політики в контексті реалізації національних інтересів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 17. С. 10 – 16.

### Підрозділи 1.4.

1. Global Financial Centres Index 20. URL: <http://www.longfinance.net/global-financial-centres-index-20/1037-gfci-20.html>.
2. Mazurenko, V. P. (2014), Implementation of network paradigm as a guarantee a highly competitive country. Vol. 119. Kyiv: Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv. P. 60 – 73.
3. Nelson R., Winter S. G. An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. 1982.
4. Regional indicators of socioeconomic well-being. URL: <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=17480&langId=en>.
5. Schumpeter J. A. Business Cycles. N.-Y.: McGraw-Hill Book Company. 1939. p. 5 – 49.
6. Smart Economy: Economía Inteligente. URL: <https://web.ua.es/en/smart/Smart-economy-economia-inteligente.html>.
7. The Competitive Position of London as a Global Financial Centre. URL: <http://www.zyen.com/PDF/LCGFC.pdf>.

8. The global city: New York, London, Tokyo (Princeton: Princeton University Press, 2001) updated 2d ed., original 1991; ISBN 0-691-07063-6.

9. The Global Financial Centres Index 28 September 2020. URL: [https://www.longfinance.net/media/documents/GFCI\\_28\\_Full\\_Report\\_2020.09.25\\_v1.1.pdf](https://www.longfinance.net/media/documents/GFCI_28_Full_Report_2020.09.25_v1.1.pdf).

10. The Global Financial Centres Index. URL: <https://www.longfinance.net/programmes/financial-centre-futures/global-financial-centres-index>.

11. Максимова В. Ф. Smart (интеллектуальная) экономика: цели, задачи и перспективы. *Открытое образование*. 2011. № 3. С. 63 – 71. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/Smart-intellektualnaya-ekonomika-tseli-zadachi-i-perspektivy/viewer>.

## **Список використаних джерел до розділу 2.**

### **Підрозділ 2.1.**

1. Указ Президента України «Про Стратегію національної безпеки України» від 14.09.2020 р. № 392. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/3922020-35037> (дата звернення: 10.05.2021).

2. Корчевська Л. Міжнародний досвід формування інституціонально-правової основи безпекознавства. *Міжнародна економічна політика*. 2016. № 1 (24). С. 74 – 102.

3. Ксендзук В. В. Аналіз діяльності Міжнародного валютного фонду в умовах глобалізаційних економічних процесів. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2016. № 2 (76). С. 98 – 104.

4. Організація з безпеки і співробітництву в Європі. Кодекс поведінки стосовно військово-політичних аспектів безпеки. URL: <https://www.osce.org/files/f/documents/3/9/253046.pdf> (дата звернення: 06.05.2021).

5. План дій Україна-НАТО. URL: [https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BB%D0%B0%D0%BD\\_%D0%B4%D1%96%D0%B9\\_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B0\\_%E2%80%94%D0%9D%D0%90%D0%A2%D0%9E](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BB%D0%B0%D0%BD_%D0%B4%D1%96%D0%B9_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B0_%E2%80%94%D0%9D%D0%90%D0%A2%D0%9E) (дата звернення: 07.05.2021).

6. Статут Організації Об'єднаних Націй. URL: [http://www.un.org.ua/images/UN\\_Charter\\_Ukrainian.pdf](http://www.un.org.ua/images/UN_Charter_Ukrainian.pdf) (дата звернення: 03.05.2021).

7. Харун О. А., Кошівська М. В. Проблеми забезпечення міжнародної економічної безпеки в умовах глобалізації. *Інфраструктура ринку*. 2017. № 12. С. 22 – 27. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/12\\_2017\\_ukr/6.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/12_2017_ukr/6.pdf) (дата звернення: 01.05.2021).

8. Joint Commission of the European parliament and the council. Elements for an EU-wide strategic framework to support security sector reform. URL: [https://ec.europa.eu/fpi/sites/fpi/files/docs/news/join\\_2016\\_31\\_f1\\_communication\\_from\\_commission\\_to\\_inst\\_en\\_v2\\_p1\\_854572.pdf](https://ec.europa.eu/fpi/sites/fpi/files/docs/news/join_2016_31_f1_communication_from_commission_to_inst_en_v2_p1_854572.pdf) (Last Accessed: дата звернення: 05.05.2021).

9. Martens J. The Reform of the UN Economic and Social Council (ECOSOC): A Never-Ending Story? URL: <http://www.globalpolicy.org/socecon/un/reform/2006/1114ecosocmartens.htm> (Last Accessed: дата звернення: 04.05.2021).

10. Summit Declaration on Defence Capabilities: Toward NATO Forces 2020. URL: [https://www.nato.int/cps/en/natohq/official\\_texts\\_87594.htm?mode=pressrelease](https://www.nato.int/cps/en/natohq/official_texts_87594.htm?mode=pressrelease) (Last Accessed: дата звернення: 08.05.2021).

**Підрозділ 2.2.**

1. Ievsieieva O., Pakulina A., Kalinichenko L., Ievsieiev A. (2019) Improvement of Labour Remuneration for the Company's Employees Using the Pairwise Comparisons and Prioritization Methods. Proceedings of the *Transport Means: 23rd international scientific conference (Lithuania, Palanga, October 2 – 4, 2019)*, Part II, Kaunas: Kaunas University of Technology, pp. 804 – 808. Available at: <https://transportmeans.ktu.edu/wp-content/uploads/sites/307/2018/02/Transport-means-2019-Part-2.pdf> (accessed February 2020).

2. Ievsieieva O., Pakulina A., Pakulina H., Ievsieiev A. (2019) Performance Evaluation of the Development Strategy of the Municipality. Proceedings of the *Transport Means: 23rd international scientific conference (Lithuania, Palanga, October 2 – 4, 2019)*, Part II, Kaunas: Kaunas University of Technology, pp. 787 – 792. Available at: <https://transportmeans.ktu.edu/wp-content/uploads/sites/307/2018/02/Transport-means-2019-Part-2.pdf> (accessed February 2020).

3. Ievsieieva Olga (2019) Competitiveness Assessment for Transport Enterprises in the Context of Accelerated Development of the International Logistics Infrastructure. *Fifteenth Scientific and Practical International Conference «International Transport Infrastructure, Industrial Centers and Corporate Logistics» (NTI-UkrSURT 2019)*. SHS Web of Conferences 67, 01004 (2019). Available at: <https://doi.org/10.1051/shsconf/20196701004> (accessed November 2020).

4. Кібербезпека в умовах розгортання четвертої промислової революції (industry 4.0): виклики та можливості для України / Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/informaciyni-strategii/kiberbezpeka-v-umovakh-rozgortannya-chetvertoi-promislovoi> (дата звернення: 01.05.2021).

5. Что такое кибербезопасность? *Kaspersky*. URL: <https://www.kaspersky.ru/resource-center/definitions/what-is-cyber-security> (дата звернення: 01.05.2021).

6. Ievsieieva O., Zynenko K. Cybersecurity of accounting as a component of the economic security system in the context of sustainable business development. *Sociocultural and managerial drivers of business development strategy implementation in Ukraine: monograph / under the general editorship of Doctor of Economics, Professor L. L. Kalinichenko / «Wydawnictwo IVM»*, 2021. P. 40 – 50.

**Підрозділ 2.3.**

1. Верней О. Є., Дудинець Л. А. Фінансова інклюзивність та її детермінанти. *Економіка та управління національним господарством*. 2018. № 2 (130). С. 8 – 13.

2. Демчишак Н. Б. Фінансове регулювання інноваційної діяльності в Україні : монографія. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2016. 494 с.

3. Демчишак Н., Андрушко Л. Інновації та розбудова галузі фінтех в Україні. Національна економічна діяльність і міжнародні економічні відносини: сучасний стан та тенденції розвитку: колективна монографія. Полтава: ПП «Астроя». 2020. 251 с.

4. Довгань Ж. М. Розвиток банківських екосистем: ризики і перспективи. *Інноваційна економіка*. 2019. № 5 (80). С. 158 – 163.

5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту прав споживачів фінансових послуг : Закон України від 20.09.2019 р. № 122-IX.

6. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018 – 2020 роки. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80#Text>.
7. Міністерство фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk>.
8. Міністерство цифрової трансформації. URL: <https://thedigital.gov.ua>.
9. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua>.
10. Рудич Л. В., Шевченко О. М. Розвиток фінансових технологій в умовах цифровізації економіки України. *Ефективна економіка*. 2020. № 7. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8053>.
11. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini-do-2025-roku-7686>.
12. Фінансова грамотність, фінансова інклюзія та фінансовий добробут в Україні. *Проект USAID. Трансформація фінансового сектору*. URL: [http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2019/06/Financial-Literacy-Survey-Report\\_June2019\\_ua.pdf?fbclid=IwAR2AlpnGNn8big9d0\\_v6YEhNBwL69ErT0ToDVmY5Rq8dIJqSvLVndCm5ueM](http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2019/06/Financial-Literacy-Survey-Report_June2019_ua.pdf?fbclid=IwAR2AlpnGNn8big9d0_v6YEhNBwL69ErT0ToDVmY5Rq8dIJqSvLVndCm5ueM).
13. Фінтех в Україні: тенденції, огляд ринку та каталог. *Проект USAID «Трансформація фінансового сектору»*. URL: [https://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech\\_in\\_Ukraine\\_2018\\_ua.pdf](https://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf).
14. Center for Financial Inclusion. URL: <http://www.centerforfinancialinclusion.org>.
15. Demchyshak N., Semenchuk K. The role of tax instruments in the formation of innovative economy and digitalization of business in Ukraine. Ukraine in the context of global and national modern servisation processes and digital economy : monograph / Ed. by L. Kvasniy, I. Tatomyr. Praha: OKTAN PRINT, 2020. PP. 207 – 223.
16. Demchyshak N., Yarmolovs'ka M. Tools of investment-innovation incentive of development the industry of industrial engineering. New trends in the economic systems management in the context of modern global challenges: collective monograph / Ed. by M. Bezpartochnyi // VUZF University of Finance, Business and Entrepreneurship. Sofia: VUZF Publishing House «St. Grigorii Bogoslov», 2020. PP. 155 – 167.
17. Financial Inclusion Data. Global Findex. URL: <http://globalfindex.worldbank.org>.
18. Human Development Index (HDI). URL: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi>.
19. UAFIN.TECH 2020. Щорічна онлайн-конференція. URL: <https://www.sgs4business.com/news/pidsumky-uafintech-2020-fintekh-sfera-v-ukraini-aktyvno-rozvyvaietsia.html>.

### **Список використаних джерел до розділу 3.**

#### **Підрозділи 3.1.**

1. Безп'ята І. В. Особливості залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки. *Економіка та суспільство*. 2016. Вип. № 4. С. 67 – 71.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Ільчук В., Шпомер Т. Інноваційно-інвестиційна діяльність АПК: сучасний стан і проблеми розвитку. *Agricultural and Resource Economics*. 2017. Vol. 3. № 1. P. 108 – 118. URL: <http://www.are-journal.com>.

4. Статистика зовнішнього сектору. *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua/docscatalog/document?id=36693528>.

5. Ткаченко С. Є. Аналіз інвестиційної діяльності в аграрному секторі України, визначення факторів та шляхів її активізації. *Економіка та суспільство*, (23). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-23-3>.

6. Хомин І. П. Регулювання розвитку аграрного сектору: фінансовий аспект. *Фінанси України*. 2017. № 3. С. 86 – 95.

### Підрозділи 3.2.

1. Про земельну реформу. Постанова Верховної Ради України. Прийнято 18.12.1990 № 563-ХІІ. *Голос України* від 11.01.1991. (Визнання неконституційними окремих положень, підстава – 005р710-05).

2. Земельний кодекс України. Прийнято 18.12.1990 № 561-ХІІ. *Голос України* від 11.01.1991. (Кодекс втратив чинність з 01.01.2002, підстава – Кодекс № 2768-ІІІ від 25.10.2001).

3. Про власність. Закон України. Прийнято 07.02.1991 № 697-ХІІ. *Голос України* від 24.04.1991. (Закон втратив чинність, підстава – № 997-V від 27.04.2007).

4. Про селянське (фермерське) господарств. Закон України № 2009-ХІІ від 14.02.1992. *Голос України* від 14.01.1992 (Закон втратив чинність, підстава – № 973-ІV від 29.07.2003).

5. Земельний кодекс України. Прийнято 13.03.1992 № 2196-ХІІ. *Голос України* від 05.05.1992. (Кодекс втратив чинність з 01.01.2002, підстава – Кодекс № 2768-ІІІ від 25.10.2001).

6. Про прискорення земельної реформи та приватизацію землі. Постанова Верховної Ради України. Прийнято 13.03.1992 № 2200-ХІІ. *Голос України* від 24.03.1992.

7. Про форми державних актів на право власності на землю і право користування землею. Постанова Верховної Ради України. Прийнято 13.03.1992 № 2201-ХІІ. *Відомості Верховної Ради України*. 1992. № 25, ст. 326. (Постанова втратила чинність на підставі Закону № 1377-ІV від 08.01.2004).

8. Гайдучський П. І. Незалежна економіка України. Київ: ТОВ «Інформаційні системи», 2014. 528 с.

9. Про колективне сільськогосподарське підприємство. Закон України № 2114-ХІІ від 14.02.1992. *Відомості Верховної Ради України*. 1992. № 20, ст. 272.

10. Початок реформ в аграрному секторі. URL: [https://mtt.in.ua/ist-ukr\\_1991-2010\\_reformu-agrarnogo-sektora](https://mtt.in.ua/ist-ukr_1991-2010_reformu-agrarnogo-sektora).

11. Савка М. В. Становлення та розвиток фермерських господарств. *Інноваційна економіка*. 2017. № 5-6 (69). С. 107 – 112.

12. Пасхавер Б. Й. Прибутковість і рентабельність сільськогосподарських підприємств у інфляційному процесі. *Економіка і прогнозування*. 2016. № 3. С. 66 – 76.

13. Прокопа І. В., Беркута Т. В. Господарства населення в сучасному аграрному виробництві і соціальному розвитку. НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. Київ, 2011. 240 с.



## 144 Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку

14. Народне господарство України у 1993 році: Стат. щорічник / Мінстат України: Відп. За вип. В. В. Самченко. К.: Техніка, 1994. С. 55 – 60, 207 – 212.

15. Крисанов Д. Ф., Удова Л. О., Варченко О. М., Даниленко А. С. Передумови та наслідки глобалізації в агросфері України. *Вісник аграрної науки*. 2012. № 12. С. 11.

16. Крисанов Д. Ф. Економіко-екологічні проблеми харчової промисловості України. К.: Ін-т екон. НАН України, 2002. С. 216 – 225.

17. Сільське господарство України за 1999 рік / Держкомстат України: під заг. керівн. Ю.М. Остапчука. К., 2000. С. 36.

18. В Украине закрылись 8 агрохолдингов. URL: <https://delo.ua/business/v-ukraine-zakrylis-8-agroholdingov-355218>.

19. Украинские агрохолдинги стремительно теряют свою стоимость. URL: <https://delo.ua/business/ukrainskie-agroholdingi-stremitelno-terjajut-svo-359669>.

20. UkrLandFarming. URL: <https://www.ulf.com.ua/ua/company/about-company>.

21. Група компаній «Агропросперіс». URL: <https://www.agroprosperis.com/map-distr.html>;

22. Компанії «Кернел». URL: <https://latifundist.com/kompanii/141-kernel-grupp>;

23. Kernel покупает агрохолдинг Украинские аграрные инвестиции (УАИ). URL: <https://inventure.com.ua/news/ukraine/kernel-pokupaet-agroholding-ukrainskie-agrarnye-investicii-uai>;

24. ПрАТ "Миронівський хлібопродукт". URL: [https://file.liga.net/companies/mironovskii\\_hleboprodukt](https://file.liga.net/companies/mironovskii_hleboprodukt);

25. ASTARTA Holding N.V. URL: <https://astartaholding.com/files/uploads/07e490bb8294f09d3f8cfdda3ea3017a.pdf>;

26. Арабская «Мрия»: как покупали украинский агрохолдинг. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2018/09/13/640542/>;

27. «Контінентал Фармерз Груп». URL: <https://cfg.com.ua>;

28. ІМС (інновації+менеджмент+команда). URL: <http://imcagro.com.ua/ua/>;

29. Ovostar Union Public Company Limited (WSE: OVO). URL: <https://ovostar.ua/ru/diyalnist/operatsiy-na-struktura-hrupy/>

30. Доходы украинских агрохолдингов резко сократились. URL: <https://allretail.ua/ru/news/63820-dokhody-ukrainskikh-agroholdingov-rezko-sokratilis>.

### Підрозділ 3.3.

1. Андрійчук А. Г. Економіка аграрних підприємств. К.: Вища школа, 2002. 336 с.

2. Бандар І. Ю., Пахомов В. І. Управління витратами виробництва та собівартістю продукції: навч. посіб.: К. 2000. 604 с.

3. Белебежа И. А. Учет и калькуляция себестоимости сельско-хозяйственной продукции. Львов: Высшая школа, Львов. ун-т, 1999. 176 с.

4. Білоусова І. А., Чумаченко М. Г. Управління собівартістю продукції в промисловості (управлінський облік). Донецьк: ГЕП НАН України, 2000. 68 с.

5. Бойчик І. М. Економіка підприємства: Навч. пос. К.: Атіка, 2002. 480 с.
6. Гаврилюк Л. І. Економіка підприємства: Навч. пос. для самост. Вивч. дисц. Житомир: ЖІТІ, 2000. 152 с.
7. Манів З. О., Луцький І. М. Економіка підприємства: навч. посіб. К.: Знання, 2004. 487 с.
8. Петрович І. М. Економіка виробничого підприємництва. Навч. пос. Львів: Оскарт, 2000. 416 с.
9. Раицкий К. А. Экономика предприятия: Учебник для вузов. М.: Маркетинг, 2002. 693 с.
10. Харіва П. С. Економіка підприємства: навч. пос. Тернопіль: Економічна думка, 2000. 500 с.
11. Шандова Н. В. Методичні аспекти організації управління витратами. *Фін. Укр.* 2003. № 12. С. 53 – 57.
12. Швайка Л. А. Планування діяльності підприємства: Навч. пос. Львів: Новий світ, 2003. 268 с.
13. Шегда А. В. Економіка підприємства: навч. пос. К.: Знання-Прес, 2001. 335 с.

#### Підрозділи 3.4.

1. World investment report / Report by the UNCTAD secretariat. New York, Geneva: UNCTAD, 2020. 247 p. *Офіційний сайт*. URL: <http://unctad.org/tnc>.
2. Review of Maritime Transport 2020 / Report by the UNCTAD secretariat. New York, Geneva: UNCTAD, 2020. 159 p. *Офіційний сайт*. URL: <http://unctad.org/tnc>.
3. Trade and Development Report 2020 / Report by the UNCTAD secretariat. New York, Geneva: UNCTAD, 2020. 94 p. *Офіційний сайт*. URL: <http://unctad.org/tnc>.
4. Примачев Н. Т., Примачева Н. Н., Пархоменко И. Н. Управление экономической деятельностью судоходных компаний / Под общей ред. д. э. н., проф. Н. Т. Примачева. Одесса: НУ «ОМА», 2016. 348 с.
5. ДП «КТО» завершил строительство четвертого пускового комплекса стоимостью 20 млн. евро. *Порты Украины*. № 10. 2020. С. 55.
6. Топ-5 наиболее загруженных контейнерных поездов 2019 года. *Порты Украины*. № 10. 2020. С. 47.
7. Итоги работы морских портов Украины в 2020 году. *Порты Украины*. № 1. 2021. С. 60.
8. Хулей Глей., Сондерс Джон, Пирси Найджел. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование. / Пер с англ. Днепропетровск: Баланс Бизнес Б, 2005. 800 с.

#### Підрозділи 3.5.

1. Горова С. Трудова міграція: український аспект. *Україна: події, факти, коментарі*. 2020. № 5. С. 41 – 47. URL: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2020/ukr5.pdf>.
2. Малиновська О. А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії: монографія. К.: НІСД, 2018. 472 с.

3. Населення України за 2020 рік. Демографічний щорічник / Державна служба статистики України. Відп за випуск М. Б. Тімоніна К. 138 с. URL: [http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/publ\\_new1/2018/zb\\_dy\\_2017.pdf](http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/publ_new1/2018/zb_dy_2017.pdf).

4. Скільки українців поїхало за кордон і що з цим державі робити. Аналітична записка (Ірина Піонтковська, Дмитро Яблонівський, Юлія Руда і ін.). Центр економічної стратегії. 23 квітня 2018 р. URL: <https://ces.org.ua/migration>.

5. Population division / World Population Prospects. The 2017 Revision Key Findings and Advance. Tables. URL: <http://www.esa.un.org/UNPP/p2k0data.asp>.

### **Список використаних джерел до розділу 4.**

#### **Підрозділи 4.1.**

1. Гужва І. О. Концептуальні основи формування зовнішньоторговельної політики України. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. № 5-6 (82-83). С. 4 – 13.

2. Вавенко А. Е. Особливості правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. *Управління розвитком*. 2014. № 6 (169). С. 71 – 73.

3. Demchenko I. Key approaches of financial stability of Ukraine. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2014. № 2. С. 5 – 8. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau\\_2014\\_2\\_2](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2014_2_2).

4. Демченко І. В. Переваги та ризики європейської інтеграції України. *Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції* (м. Маріуполь, 9 – 10 жовтня 2019 р.). Маріуполь; Кривий Ріг: Вид. Р. А. Козлов, 2019. С. 260 – 261. URL: <https://dsum.edu.ua/wp-content/uploads/2019/10/Konferentsiya-2019-1.pdf#page=260>.

5. Лаврів І. М. Науковий вісник Ужгородського національного університету. *Теоретичні аспекти формування експортного потенціалу*. 2016. Вип. 8 (ч. 1). С. 129 – 131.

6. Надвиничний С. В. Сучасні умови формування і реалізації експортного потенціалу аграрної сфери регіонів України.

7. Невская Н. А. Формирование и реализация экспортного потенциала промышленных предприятий: автореф. дис. ... канд.

8. Сарсембекова С. Е. Экспортоориентированные производства в системе мирохозяйственных связей: вопросы теории и практики: учеб. пособ. Павлодар. 2004. С. 15.

9. Співробітництво між Україною та країнами ЄС: статистичний збірник. Київ. 2020. URL: [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/2020/zb/06/zb\\_ES\\_19\\_ue.pdf](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2020/zb/06/zb_ES_19_ue.pdf).

10. Статистика зовнішнього сектору України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external>.

11. Стеченко Д. М. Розміщення продуктивних сил і регіональна статистика: [навч. посібник]. К.: Вікар. 2002. 374 с.

12. Чухраєва Н. М. Сутність і структура експортного потенціалу промислових підприємств. *Держава та регіони*. 2017. № 4-5. С. 97 – 98.

---

13. Щербіна С. В. Розвиток зовнішньоторговельних перспектив агропромислового комплексу України в контексті Євроінтеграції. URL: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej15/txts/12SSVUKE.pdf>.

#### **Підрозділ 4.2.**

1. Ченери Х., Картер Н. Внутренние и внешние аспекты планов и процесса экономического развития . *Конференция по долгосрочному планированию и прогнозированию*. Москва, 1972. С. 77 – 110.

2. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей . Москва: Прогресс, 1992.

3. Гладкий Ю. Н., Корнекова С. Ю. Импортозамещение и конкурентоспособность российской экономики: к диалектике взаимосвязей. *Общество. Среда. Развитие*. 2015. № 3. С. 92 – 97.

4. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия. Москва: Инфра-М, 2005.

5. Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. Современный экономический словарь. Москва: ИНФРА-М, 2006.

6. Румянцев А. П. Зовнішньоекономічна діяльність: навчальний посібник. К. Центр навчальної літератури, 2004.

7. Почерняев В. М., Кадацька Т. О. Оцінка ефективності заходів державної підтримки підприємств зв'язку та радіоелектроніки у питанні імпортозаміщення. *Збірник наукових праць ЛОГОС*. 2021. С. 32 – 35.

8. Почерняев В. М., Повхліб В. С. Мобільна цифрова станція НВЧ діапазону подвійного призначення. *Наукові праці ОНАЗ ім. О. С. Попова*. 2014. № 2. С. 76 – 82.

#### **Підрозділ 4.3.**

1. Environmental Report 2020. EcoPorts: [сайт]. URL: <http://www.ecoports.com>.

2. Транс'європейська транспортна мережа Інформаційна довідка, підготовлена Європейським інформаційнодослідницьким центром. URL: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/29013.pdf>.

3. Regulation (EU) No 1315/2013 of the European Parliament and of the Council of 11 December 2013 on Union guidelines for the development of the trans-European transport network and repealing Decision No 661/2010/EU. 2013. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32013R1315>.

4. Status of the Pan-European Transport Corridors and Transport Areas . European Commission. URL: <http://aei.pitt.edu/39350/1/A4030.pdf>.

5. DG for Mobility and Transport. European Commission: [сайт]. URL: <http://ec.europa.eu/transport/infrastructure/tentec/tentec-portal/site/en/abouttent.htm>.

**Наукове видання**

# **МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ТА НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ**

**Колективна монографія**

Надруковано у ПП «Астрая»  
Свідоцтво про державну реєстрацію  
серія ДК № 5599 від 19.09.2017 р.  
36014, м. Полтава, вул. Шведська, 20-Б, кв. 4  
Підписано до друку 15.07.2021 р.  
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Гарнітура ШРИФТ.  
Друк різнографічний. Умовн. друк. арк. 9,4  
Наклад 500 шт. Замовлення 2021-15

**Видавництво ПП «Астрая»**  
36014, м. Полтава, вул. Шведська, 20, кв. 4  
Тел.: +38 (0532) 509-167, 611-694  
E-mail: astraya.pl.ua@gmail.com, веб-сайт: astraya.pl.ua  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 5599 від 19.09.2017 р.

**Друк ПП «Астрая»**  
36014, м. Полтава, вул. Шведська, 20, кв. 4  
Тел.: +38 (0532) 509-167, 611-694  
Дата державної реєстрації та номер запису в ЄДР  
14.12.1999 р. № 1 588 120 0000 010089

