МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ТА СУСПІЛЬНІ ВІДНОСИНИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

МОНОГРАФІЯ

Дніпро
Пороги
2021

УДК 330.3.
М 88

Рекомендовано вченою радою
Національної металургійної академії України
(протокол № 6 від 14.06.2021 р.)

Рецензенти:
Волосович С.В. – д-р. екон. наук, проф., Київський національний торговельно-економічний університет
Череп О.Г. – д-р. екон. наук, проф., Запорізький національний університет
Щолокова Г.В. – к-т. політ. наук, доцент, Вищий навчальний заклад «Університет імені Альфреда Нобеля»

Головні редактори
Савчук Л.М. – к.е.н., професор,
Національна металургійна академія України
Корнєєв М.В. – д-р. екон. наук, професор,
Університет митної справи та фінансів

Колектив авторів

М 88 Міжнародні економічні та суспільні відносини: стан, проблеми, перспективи розвитку: монографія /за ред. Л.М. Савчук, М.В.Корнєєва. – Дніпро: Пороги, 2021. – 488с.

ISBN 978-617-518-410-3

Монографія виконана в межах тем дослідження «Методологія соціально-економічного, інформаційного та науково-технічного розвитку регіонів, галузей виробництва, підприємств та їх об'єднань» державний реєстраційний номер 0116U006782 та «Розвиток міжнародних суспільних та економічних відносин у загальному, туризмологічному та глобальному аспектах» (державний реєстраційний номер 0119U100056) і розрахована на широке коло вітчизняних фахівців, науковців. Представлено результати досліджень щодо сучасних проблем та тенденцій розвитку міжнародних економічних й суспільних відносин.

Матеріали монографії подано в авторській редакції.
При повному або частковому відтворенні матеріалів даної монографії посилання на видання обов'язкове.
Представлені у виданні наукові доробки та висловлені думки належать авторам.

ISBN 978-617-518-410-3

© Колектив авторів, 2021

ПЕРЕДМОВА

Незважаючи на потужний науковий доробок останнії десятиліть, питання тенденцій та перспектив розвитку міжнародних та сусупільних відносин не втрачають своєї актуальності.

Науковцями, що приймали участь у написанні даного монографічного дослідження, охоплено доволі широке коло проблемних аспектів, висвітлених в параграфах дев'яти розділів, в яких оприлюднено результати досліджень окремих питань стосовно: сучасного стану міжнародних сусупільних відносин, корпоративної соціальної відповідальності бізнесу в Україні, трансформації світового ринку в умовах глобалізвації, міжнародних торгівельних відносин, розвитку міжнародного співробітництва України у різних галузях, пошуку шляхів розвитку підприємницької діяльності, становлення міжнародної банківської системи, іноземних інфестицій як феномену міжнародної політики, а також особливостей зовнішньої політики КНДР.

Повною мірою усвідомлюючи, що далеко не всі аспекти досліджуваної теми отримали в монографії всебічне відображення, а деякі положення й висновки можуть бути предметом наукової дискусії, маємо сподівання, що теоретичні узагальнення, методичні напрацювання, висновки та рекомендації, наведені в матеріалах даної монографії, стануть в нагоді широкому колу науковців та зацікавлених осіб.

Глибоко шануючи результати наукових досліджень, редакційна колегія визначила місце кожного з наданих матеріалів у монографії, їх взаємодію, зберігаючи авторський стиль викладення матеріалів.

Монографія виконана в межах тем «Методологія соціально-економічного, інформаційного та науково-технічного розвитку регіонів, галузей виробництва, підприємств та їх об'єднань» (державний реєстраційний номер 0116U006782) та «Розвиток міжнародних суспільних та економічних відносин у загальному, туризмологічному та глобальному аспектах» (державний реєстраційний номер 0119U100056) і спрямована на обмін результатами наукових досліджень за проблематикою монографії.

РОЗДІЛ 1. СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ СУСПІЛЬНИХ ВІДНОСИН, КОМУНІКАЦІЙ ТА РЕГІОНАЛЬНИХ СТУДІЙ

Спроби осмислити еволюцію світового порядку здійснюються зарубіжними і вітчизняними фахівцями. На їх думку світовий порядок характеризується взаємодією трьох категорій сили: це матеріальні умови, інститути і переважаючі ідеї. Світова гегемонія діє тільки тоді, коли існує взаємодія всіх трьох структур разом.

Сучасний світовий порядок знаходиться в нестабільному перехідному стані, що загрожує глобальними і регіональними конфліктами. Слідом за зникненням біполярної системи, яка, як обруч, пов'язувала регіональний простір, і розпадом СРСР, який здійснював роль поліцейського в своїй сфері впливу, пішла хвиля розпаду ряду країн (Югославії, Лівії, Іраку, Сирії) і йде переформатування регіонів, які склалися в рамках домовленостей Версальської і Ялтинської систем. Дж. Най. обґрунтовано вважає, що під час відсутності глобального управління безпеку народів, їх процвітання і благополуччя, охорону навколишнього середовища повинні взяти на себе організовані під керівництвом великих держав регіональні інтеграційні проекти. У свою чергу А. Ачарія вводить в науковий обіг поняття «мультиплексного світу» (multiplexworld). Він підкреслює, що йдеться саме про багатоскладниковий, а не про багатополярний світ.

Мультиплексний світ схожий на мультиплексний кінотеатр, який дає своїй аудиторії вибір різних фільмів, акторів, режисерів і сюжетів під одним дахом. Д. Трамп і Брексит показали, що існують серйозні відмінності в сценарії світового порядку навіть на Заході – не тільки між Заходом і рештою, як це прийнято вважати. У той же час мультиплексний світ – це світ взаємозв'язків і взаємозалежності. Це не унітарний глобальний порядок, ліберальний чи інший, а комплекс перехресних, якщо не конкуруючих міжнародних порядків і глобалізм.

Майбутнє світу залежить від розвитку більш універсального співтовариства і порядку, який узгоджується з різноманітністю і плюралізмом в його нормах, способах взаємодії і лідерства. Вузький акцент тільки на ліберальному порядку

привів до ігнорування різноманітності голосів в глобальній політиці.

Нові актори глобалізації, такі як Китай та Індія, не є промоутерами ліберальних ідей і інститутів, але і не займають антиліберальні позиції, прагматично і вибірково використовуючи накопичений досвід ліберального світу. А. Ачарія, описуючи «комплексний світ», знаходить в ньому поєднання збережених елементів ліберального порядку і сукупність характеристик множинних міжнародних порядків. На його думку, глобалізація не припиняється, а приймає інші форми, можливо, з акцентом не на на світову торгівлю, а на забезпечення стійкості і розвиток інфраструктури.

Учені визначають нову реальність, що наразі формується як «неомодернізм» і обґрунтовують неомодерністський порядок денний.

Вони виділяють чотири базові характеристики неомодернізму. Це націоналізм, що проявляється в акцентуванні уваги на специфічних національних інтересах своїх країн на противагу глобальному універсалізму постмодерністів. Трансакційний підхід до зовнішньої політики, який порівнює взаємодію з партнерами і опонентами на міжнародній арені з відносинами в бізнесі, коли кожен з учасників переговорів намагається виторгувати для себе максимально вигідні умови майбутньої угоди.

Принцип холізму, який позбавляє економіку її центрального місця у зовнішньополітичних пріоритетах, оголошуючи не менш важливими такі поняття, як національна безпека, етнокультурна ідентичність, державний суверенітет.

Принцип історизму, згідно з яким неомодерністи набагато охочіше звертаються в пошуках політичних орієнтирів до національного минулого, ніж до глобального майбутнього. «Для більшості неомодерністів питання про демократію і авторитаризм йде на другий план, поступаючись місцем куди більш важливому для них питанню про межу між порядком і хаосом в міжнародних відносинах. Збереження акценту на просування демократії видається недозволеною розкішшю, бо мова сьогодні йде не стільки про розвиток, скільки про виживання, не стільки про процвітання, скільки про безпеку.

У світовій практиці спостерігаються різні підходи до розуміння зовнішньополітичної взаємодії держав як такої, в той же час, в більшості випадків така взаємодія сприймається як процес, основу якого складають ті чи інші явища і події. Зокрема, Р. Доуз і Дж. Хьюзом висловлюється думка про те, що процес взаємодії держав, незалежно від її спрямованості, інтенсивності, ступеня участі в ній окремих суб'єктів та різних обставин повинен сприйматися як образ всієї політичної сфери в цілому. За цією логікою вчені стверджують, що поряд з соціальним суспільством існує і суспільно-політична система, що має свої особливості і являє собою безперервний політичний процес.

Системно-функціональний підхід, пропонований Т. Парсонсом, дає розуміння процесу взаємодії як функціонального елемента політичної системи суспільства і складових структурних елементів, сполучної ланки між різними станами політичної системи і одночасно посередника в переході між ними.

Цікавий в рамках даної специфіки і підхід Р. Дарендорфа, згідно з яким процес взаємодії сприймається як конфлікт різних політичних груп, які переслідують різноспрямовані інтереси. При цьому конфлікт, як правило, складається з двох фаз або активних станів: протистояння і консолідації, які можуть змінювати один одного. Одним з найважливіших аспектів в дослідженні будь-якої категорії політичної науки, в тому числі і категорії політичної взаємодії держав, є суб'єктивний або біхевіористський аспект, особливе значення якого надається Ч. Мерріамом. В рамках підходу Мерріама взаємодія держав сприймається як форма реалізації волі і прагнення людини або політичних еліт до володіння політичною владою. У цьому взаємозв'язку вся політика сприймається як прояв владних повноважень з одного боку і підпорядкування таких повноважень – з іншого.

Політична взаємодія держав як предмет для дослідження перебуває у фокусі уваги вчених-політологів, разом з тим, з наведених теоретичних концепцій вбачається абсолютизація однієї з характеристик даного поняття на шкоду іншим. Отже доцільно підійти до розгляду категорії політичної взаємодії держав комплексно і адаптувати існуючі теоретичні постулати в даній сфері до необхідного нам контексту.

Необхідно виділити низку ознак, які містить в собі політична взаємодія держав: по-перше, її власний політичний характер, тобто орієнтованість на досягнення саме політичних цілей. По-друге, масштабність процесу взаємодії, яка виражається в широкому колі і неоднорідності суб'єктів, що беруть участь в її реалізації, а також в географічному і функціональному охопленні суспільних відносин, які є об'єктами такого процесу. По-третє, це системність взаємодії, яка виражається в тому, що послідовність подій і процесів, подій і явищ, не є випадковою, а являє собою взаємопов'язані і взаємообумовлені елементи. Безумовно, в рамках даної ознаки недоцільно говорити про повністю сплановані дії, оскільки навколишня політична дійсність вносить свої корективи. Насправді взаємодія держав здійснюється на основі зв'язків причина-наслідок, послідовно шикуючись в ланцюжок зазначених дій, подій і явищ. Більш того, саме взаємодія між державами з плином часу утворює наддержавну систему, що ускладнюється і розвивається в залежності від навколишньої політичної кон'юнктури.

При цьому важливо розуміти внутрішню структуру взаємодії держав, тобто ту сукупність взаємопов'язаних елементів, яка і дозволяє реалізувати цілі, які стоять перед взаємодіючими суб'єктами.

Першим елементом структури взаємодії, безумовно, є суб'єкт такої взаємодії, тобто держава, група держав або інший суб'єкт міжнародних відносин, який ініціював і реалізує конкретні дії з метою досягнення своїх інтересів.

Коло суб'єктів істотно обмежене, оскільки реалізація процесу зовнішньополітичної взаємодії безпосередньо пов'язана з наявністю у її суб'єктів владних повноважень. В розрізі міжнародного інтеграційної взаємодії суб'єктами міжнародного інтеграційного процесу виступають держави та групи держав, чиї національні інтереси полягають у нарощуванні взаємодії між собою і з третіми державами для отримання політичної та економічної вигоди.

Другим обов'язковим елементом взаємодії є об'єкт, тобто сукупність тих суспільних відносин, на формування, розвиток або припинення яких направлена така взаємодія. При цьому в якості об'єкта можуть виступати різні за обсягом та змістом

суспільні відносини, з широким колом учасників. В рамках міжнародних інтеграційних процесів таким об'єктом виступатимуть міждержавні відносини учасників інтеграційного процесу.

Третім елементом структури взаємодії держав є самі дії учасників такого процесу, тобто безпосередня активність суб'єктів процесу взаємодії та інших осіб, що впливає на об'єкти такої взаємодії. При цьому особливо важливим є характер дій: важливо розуміти, зважаючи на які інтереси, цілі, обставини було прийнято те чи інше політичне рішення, за яким сталася та чи інша дія, які можуть бути наслідки у таких дій і як вони позначаться розвиток відносин держав. У випадку з процесами міжнародної інтеграції такі дії розглядаються в контексті впливу їх на інтеграційне об'єднання в цілому і на двосторонні взаємини окремих держав зокрема. При цьому існує безліч класифікацій таких дій. Зокрема, за рівнем участі суб'єктів в реалізації процесу дії можуть бути класифіковані на активні і пасивні, в залежності від тривалості: короткострокові і довгострокові, за критерієм відкритості по відношенню до інших суб'єктів процесів: відкриті і латентні, а також деякі інші.

Зовнішньополітична взаємодія держав між собою є складною і, часом, суперечливою категорією, що складається з численних і різноманітних за своєю класифікацією, тривалістю, складністю і за іншими характеристиками процесів. При цьому такі процеси як дії з розробки, прийняття і реалізації політичних рішень, можуть виникати і в економічній, і в соціальній, і в культурній, і в інших сферах. Зважаючи на таке різноманіття виникає виправдана потреба в класифікації процесів взаємодії держав між собою:

– за характером взаємовідносин суб'єктів між собою: інтеграційні і дезінтеграційні процеси;

– за характером протікання: поступальні і стрибкоподібні;

– за значимістю процесу для суб'єкта: базові і периферійні.

Говорячи про першу з класифікацій, необхідно відзначити, що на сучасному етапі політичного розвитку держав переважають саме інтеграційні процеси, тобто процеси, спрямовані на об'єднання різних акторів міжнародного простору з метою створення єдиних політичних, економічних, соціальних та інших наддержавних інститутів. Темпи розвитку інтеграцій

посилюються з кожним днем, і з'являються нові аспекти такого розвитку, нові види і форми інтеграцій. Разом з тим, дезінтеграційні процеси також не втрачають своєї актуальності, відповідаючи різноспрямованим тенденціям глобалізації та регіоналізації, що склалися у світовій політиці.

Найважливішим практичним прикладом розвитку як інтеграційного, так і дезінтеграційного процесів в силу накопиченого досвіду, є, безумовно, ЄС, який представляє собою, з одного боку, один з найуспішніших інтеграційних проектів, а з іншого – містить всередині себе ряд істотних протиріч, що провокують процеси дезінтеграції, які були підтверджені обставинами, пов'язаними з членством в ЄС Великобританії, а також небажанням окремих суміжних держав вступати в ЄС: зокрема, Ісландії, Ліхтенштейну, Норвегії, Швейцарії. Разом з тим, такі класичні інтеграційні об'єднання, як ЄС залишаються центром інтересів для держав, які відчувають потребу в інтеграційному партнерстві. При цьому самі інтеграційні об'єднання не є статичними і такими, що монотонно розвиваються, оскільки з урахуванням політичної кон'юнктури в процесі свого існування проходять через «випробування» на предмет «вірності» ідеї інтеграції. Спроби вирішення такого роду складнощів, політичних і соціально-економічних проблем змушують окремі держави розглядати припинення членства в об'єднанні в якості універсального рішення. У зв'язку з цим, в рамках таких інтеграційних об'єднань і формуються дві зазначені тенденції.

У держав-членів об’єднання за тривалий час спільного існування формуються досить тісні політичні, економічні та соціальні зв'язки, через що розрив таких зв'язків фактично призведе держава, що вийшла з інтеграції, як мінімум, до економічної нестабільності.

З точки зору характеру протікання та активності учасників процеси взаємодії держав між собою, можна з високою часткою умовності класифікувати як поступальні і стрибкоподібні. До поступальних доцільно віднести ті процеси, які розвиваються монотонно, мають у своїй основі діяльність, яка є періодичною, повторюваною з рівними проміжками часу, є легко прогнозованою та розвивається за спланованим довгостроковим сценарієм. Більшість процесів взаємодії, що виникають в рамках

ЄС, зважаючи на зазначені характеристики є саме процесами поступального виду.

Стрибкоподібними можна визнати процеси, темпи розвитку яких різні в залежності від окремих політичних обставин або волі суб'єктів інтеграції. Однією з властивостей стрибкоподібних процесів є нерівномірність. Розвиток таких процесів відбувається з різним ступенем інтенсивності, то посилюючись, то слабшаючи аж до повної зупинки. В цілому, навіть за умови існування таких стрибків, політичний процес, як правило, не переривається, він швидше призупиняється, а згодом відновлюється. Показовим прикладом процесів стрибкоподібного виду можуть служити, зокрема, інтеграційні процеси, що мали місце на пострадянському просторі, в рамках яких спостерігалися різні ступені активності держав.

Третя класифікація процесів взаємодії складається на основі критерію значущості того чи іншого процесу для суб'єкта і його ставлення до такого процесу з урахуванням наявних інтересів і можливостей. Слідуючи даним критерієм, можна виділити базові процеси і периферійні. До базових процесів в даному випадку необхідно відносити ті процеси, які мають істотний, визначальний характер: їм, як правило, приділяється особлива увага, оскільки вони є системоутворюючими і спрямовані на реалізацію життєво важливих і найбільш чутливих для того чи іншого суб'єкта питань.

Базовими є процеси макроекономічного співробітництва, оскільки саме воно становить основу інтеграційного об'єднання. Периферійними можуть бути ті процеси, які не маю особливої важливості для суб'єктів, можуть бути відкладені в реалізації з огляду на окремі обставини або навіть заміщені іншими процесами.

Процеси взаємодії периферійного виду, як правило, поступаються базовим за своїм функціональним охопленням і обсягом дій здійснюваних в рамках таких процесів.

Отже довгий і складний процес побудови інтеграційного об'єднання, відправною точкою якого є налагоджене тісне міждержавне співробітництво, включає в себе гармонізацію взаємовідносин держав, їх законодавства, діяльності бюрократичних апаратів, визначення політичних підходів та інші аспекти взаємодії в цілях реалізації своїх національних інтересів.

Суб'єкти інтеграції усвідомлюють, що за допомогою формування інтеграційного майданчика і об'єднання спільних зусиль досягнення національних інтересів кожної окремої держави спрощується, а потенційний ефект від діяльності держав в рамках інтеграційного об'єднання в політичному і економічному аспекті стає більш істотним у порівнянні з результатами поза інтеграційним полем. При цьому одним з найважливіших факторів, які слід враховувати державам при визначенні необхідності участі в тому чи іншому інтеграційному об'єднанні, є суспільна оцінка подій, що відбуваються, в тому числі позиція представників бізнесу.

Таким чином, досліджуючи сукупність всіх можливих показників ставлення держави, суспільства в цілому або його окремих груп до того чи іншого інтеграційного процесу, спираючись на думку про те, що на рівні індивідуальної свідомості інтеграція покликана породити лояльність і відданість новому об'єднанню, допустимо говорити про «інтеграційну лояльність»– категорію, в рамках якої з'явилася б можливість умовно об'єднати і взяти до уваги всі названі показники, а не тільки національний інтерес держави як такої. При цьому такий підхід можна застосувати, якщо держава принципово розглядає можливість вступу в інтеграційний процес. У найбільш загальному значенні лояльність розуміється як коректне, благонадійне ставлення до кого-небудь або чого-небудь. У рекламних розробках, дослідженнях з маркетингу і в відповідних Інтернет-публікаціях міститься значна кількість інформації про клієнтську та споживчу лояльності, розуміючи прихильність покупців певному товарному знаку, найменуванням, виробнику тощо. У своєму політичному значенні термін практично не використовується.

Інтеграційну лояльність можна визначити як форму ставлення держави до інтеграції, за якої участь держави в інтеграції розглядається як пріоритетний шлях її розвитку в залежності від характеру подій, що розвиваються і політичних обставин. В рамках підходу, який передбачає існування комплексної категорії інтеграційної лояльності можна говорити про суб'єктів і рівні її проявів, а також про ступінь інтеграційної лояльності.

Суб'єктами інтеграційної лояльності можуть виступати держава, суспільство окремої держави або групи всередині такого суспільства, об'єднані за будь-якою ознакою. Відповідно до того, які саме суб'єкти висловлюють інтеграційну лояльність, можна виділити три рівня інтеграційної лояльності: державний, громадський і груповий.

Державний рівень інтеграційної лояльності відображає ставлення до інтеграційних процесів держави, що інтегрується з урахуванням її національних інтересів (в особі її керівництва, представників уповноважених органів і організацій, відповідальних за прийняття тих чи інших політичних рішень, проведення переговорів). На зазначеному рівні здійснюється процес ідеологічної побудови форматів і обсягу взаємодії в рамках інтеграційного об'єднання, а також прийняття юридично зобов'язуючих політичних рішень, які можуть знаходити відображення у відповідних національних нормативних правових актах, двосторонніх і багатосторонніх міжнародних договорах.

Прикладами прояву інтеграційної лояльності державного рівня можуть служити, зокрема, численні висловлювання глав держав-кандидатів на вступ до інтеграційного об’єднання.

Другим є громадський рівень. На даному рівні суб'єктом прояви інтеграційної лояльності виступає суспільство (його більшість, що виражає свою громадянську позицію). Через об'єктивні обставини, що супроводжують динамічний розвиток, оцінка інтеграційної лояльності суспільного рівня являє собою досить складний багатогранний процес. По суті, виявити ставлення суспільства до окремих аспектів інтеграційної активності можна за допомогою різноманітних соціальних опитувань, в тому числі анкетування (на початковому етапі), так само які за допомогою конкретних виборних заходів, що проводяться з метою встановлення громадської думки щодо участі держави в інтеграційних процесах. При цьому саме суспільство може також виявляти себе шляхом розробки відповідних петицій, звернень, а також заходів щодо вираження громадської думки аж до мітингів.

Третій рівень інтеграційної лояльності – груповий – проявляється серед різних об'єднань: громадських, політичних, комерційних і т. ін. При цьому суб'єктний склад третього рівня інтеграційної лояльності, як правило, являє собою дві групи

об'єднань: громадян, які борються за реалізацію окремих соціальних інтересів, і організацій (їх асоціацій), що переслідують бізнес-інтереси. Через такого роду об'єднання за допомогою загальноприйнятих засобів проводиться обмін думками з представниками державного і громадського рівнів щодо подальших інтеграційних кроків того чи іншого суб'єкта інтеграції.

Поділ за рівнями є досить умовним, через те, що в «чистому» вигляді прояв інтеграційної лояльності здійснюється вкрай рідко. На формування інтеграційної лояльності може впливати безліч факторів, включаючи економічні зміни кон'юнктури ринкових механізмів, зовнішньополітичні та геополітичні мотиви держав або навіть особистісні характеристики керівників суб'єктів.

Інтеграційна лояльність являє собою динамічну категорію, що змінюється в залежності від обставин. У зв'язку з цим, доцільно виділити три ступені інтеграційної лояльності – високий, середній і низький, –що відображають зацікавленість будь-якого із суб'єктів в самій інтеграції і дозволяють визначити поведінкові особливості суб'єктів інтеграції, так само як і спрогнозувати можливі політичні кроки щодо інтеграційних процесів.

Звісно ж, що найбільш високим ступенем інтеграційної лояльності володіють держави-кандидати на вступ до інтеграційного об'єднання. Низький ступінь інтеграційної лояльності властивий акторам, у зовнішньополітичному порядку яких участь в будь-яких інтеграційних проектах не є пріоритетним напрямком, але при цьому напрямку все ж ведеться відповідна робота. В такому випадку може спостерігатися суттєве зниження ступеня зацікавленості окремого актора в розвитку інтеграційних зв'язків.

Середній ступінь інтеграційної лояльності можна встановити за «залишковим» принципом: в разі, якщо активність актора не відповідає ні ознаками низького ступеня інтеграційної лояльності, ні високого, то ступінь інтеграційної лояльності буде середнім.

Таким чином, аналіз концептуальних характеристик взаємодії держав з урахуванням підходу інтеграційної лояльності дозволяє зробити висновок про багатогранність і комплексний

характер такої взаємодії, а наведена структура характеризує дане поняття як складну, динамічну систему. Масив процесів, з яких складається взаємодія держав, демонструє різноманітність і широке охоплення дій держав, спрямованих на вибудовування взаємних відносин.

Розвиток сучасного світопорядку багато в чому залежить від характеру взаємовідносин, що складаються між різними політичними суб'єктами, в тому числі в процесі їх об'єднання в різного роду союзи політичного, військово-політичного, митно-економічного та іншого характеру.

З урахуванням того, що такі відносини являють собою глобальну систему, на перший план виходить необхідність всебічного вивчення міжнародної інтеграції. Загальновідомо, що інтеграція сприймається як одна з найвищих форм співробітництва держав, що передбачає собою створення єдиного співтовариства з двох або більше політичних одиниць. Наразі сформувалася досить велика теоретична база, яка розкриває суть інтеграційних процесів і дозволяє визначити базові схеми формування інтеграційних об'єднань. З точки зору понятійного апарату доцільно визначити поняття інтеграції. Видається найбільш вдалим визначення, запропоноване французькими вченими П. Гонідек і Р. Шарвен: «Інтеграція – це одночасно процес і стан, який має тенденцію до заміни роздрібнених міжнародних відносин, що складаються з незалежних одиниць, новими більш-менш широкими об'єднаннями, наділеними мінімальними повноваженнями рішень або в одній або декількох певних областях, або у всіх областях, які входять в компетенцію базових одиниць. На рівні індивідуальної свідомості інтеграція покликана породити лояльність і відданість новому об'єднанню, а на структурному рівні – участь кожного в його підтримці і розвитку»[5].

Спостереження за політичним співробітництвом акторів на сучасному етапі свідчить про тенденції, що намітилася до виходу за рамки простої координації політик. Очевидними стають переваги передачі частини національної компетенції держав при створенні нових інтеграційних структур. При цьому на початковому етапі формування інтеграційного об'єднання дуже важливою є побудова його теоретично обґрунтованого концепту, який вже потім в повній мірі впроваджується в політичне життя.

Концепт як «внутрішнє розуміння речі в розумі, виражене через знак, через єдність ідеального і матеріально феноменального» [6] в даному випадку сприймається як сукупність теорій, аксіом і гіпотез про певний об'єкт («речі в розумі»), які отримують своє вираження в комплексному сформованому образі даного об'єкта («знак»). Таким чином, інтеграційний концепт являє собою сукупність теорій, аксіом і гіпотез про майбутні зовнішньополітичні і безпосередньо пов'язані з ними внутрішньополітичні дії акторів, спрямовані на створення взаємовигідного об'єднання з іншим актором або групою акторів.

Серед класичних теорій інтеграцій перш за все необхідно згадати такі концепції, як функціоналізм (неофункціоналізм) і федералізм. Основу функціоналізму, на думку одного з його засновників – Д. Мітрані, по суті, становить розширення сфер інтеграційної взаємодії, а також трансформація національних інтересів держав в наднаціональні, що супроводжується, як наслідок фактичного переходу частини повноважень органів національного державного апарату органам, що керують інтеграцією [7]. Функціоналізм з деякою часткою умовності можна назвати концептом економічної інтеграції, оскільки ефективність реалізації інтеграційного проекту залежить безпосередньо від характеру і обсягу взаємодії акторів інтеграції і не пов'язана з наявністю або відсутністю яких-небудь інститутів управління. Такі інститути необхідні лише для реалізації поставлених перед інтеграцією соціально-економічних завдань, тобто виконують роль практичного інструменту побудови внутрішньоінтеграційних зв'язків. Найважливішим аспектом на початкових етапах формування функціональної інтеграції є визначення сфер, що мають інтеграційний потенціал, який дозволяє встановити точки дотику національних інтересів акторів інтеграції, а в подальшому посилити співпрацю в таких областях.

У наукових колах функціоналізму протиставляється теорія федералізму, яка більше відповідає характеристикам не економічної інтеграції, а політичної, оскільки в рамках даного підходу політичним інститутам відводяться центральні позиції. Представники федералізму (Р. Натан, А. Спінеллі, К. Фрідріх, Е. Хоффманн, Дж. Елезер, А. Етціоній інші) характеризують його як добровільний перехід від єдиного центру влади і управління до

кількох, пов'язаний з відповідним перерозподілом компетенцій. Згідно концепту федералізму наднаціональна інтеграція будується за аналогією з адміністративно-територіальним поділом держави, яка в даному випадку саме виступає адміністративно-територіальною одиницею. Схожі риси адаптації теорії держави до теорії інтеграції спостерігаються в рамках федералізму і щодо можливості існування інституту громадянства, тобто віднесення представників населення до того чи іншого інтеграційного об'єднання. При цьому передбачається, що при набутті громадянства інтеграційного об'єднання, громадянство окремої держави може зберігатися. Крім того, в рамках інтеграції також зберігається «дворівневий характер» управління і взаємодії. Ухвалення політичних рішень здійснюється як керівниками «федеральних центрів» – держав, що входять в інтеграцію, так і представниками органів інтеграції на спільній збалансованій основі.

Поряд з найбільш поширеними підходами функціоналізму і федералізму до побудови інтеграційних об'єднань необхідно згадати і про інші найбільш відомі теорії. Однією з таких теорій інтеграції можна назвати теорію політичної комунікації К. Дойча, в рамках якої пропонується розглядати інтеграцію держав через призму формування і розвитку комунікаційних мереж, побудованих на основі зв'язку повідомлення-реакція. Здійснюючи будь-яку діяльність при розробці та подальшій реалізації політичних рішень щодо побудови інтеграційного об'єднання, той чи інший суб'єкт надсилає в систему «повідомлення», чекаючи фактичної «реакції» на них. Такий феномен «зворотнього зв'язку» дозволяє сформувати певну сукупність взаємопов'язаних між собою елементів, що переростає в постійні інтеграційні зв'язки між державами.

Цікавим з точки зору концептуалізації інтеграційних процесів є виділення К. Дойчем двох видів інтеграційної взаємодії: амальгамної і плюралістичної. При цьому критерієм розмежування таких видів є характер і обсяг незалежності в ухваленні рішень у суб'єктів інтеграції. В рамках амальгамного виду такої незалежності у держав набагато менше (через перерозподіл окремих повноважень на користь спільного наддержавного управління). Разом з тим, в рамках плюралістичного виду інтеграційної взаємодії держави, хоча і

прагнуть до побудови взаємних комунікаційних інтеграційних зв'язків, але мають значну самостійність у виборі вектора політичного співробітництва.

Теоретичні підходи до вивчення інтеграції у 80-х рр. XX ст. характеризують інтеграцію як і політичну так і економічну як єдиний цілісний комплекс, що функціонує з урахуванням безлічі навколишніх чинників і в співвідношенні з різними подіями і явищами міжнародного життя. При цьому такий цілісний комплекс являє собою систему, що складається з великої кількості підсистемних елементів, що відокремлюють саме інтеграційні процеси, що відбуваються між державами або групами держав, від інших процесів зовнішньополітичної взаємодії.

Дослідницька діяльність сприяла формуванню основ теорії інтеграції. Однак сучасні реалії вносять суттєві зміни до зовнішньополітичної взаємодії держав, видозмінюючи і модифікуючи її, що обумовлює необхідність висунення нових інтеграційних концепцій, здатних відповідати сучасним викликам.

Заслуговує на увагу і сучасна систематизація інтеграційних процесів, запропонована М.Л. Лагутіною[10]. Так, на думку автора, сучасні світові інтеграційні процеси можуть виникати в наступних сферах: економічній, політичній, соціальній, інформаційній, культурній, науковій, освітній, а також сфері безпеки, в залежності від конкретної галузі суспільних відносин, що бере участь в інтеграції. Таке різноманіття сфер інтеграційної взаємодії призводить до трансформації класичних форм інтеграції з державно-територіальних в конгломераційно-просторові, де акторами інтеграції виступають не тільки держави, а й інші суб'єкти міжнародних відносин.

Залежно від ступеня і характеру участі таких суб'єктів міжнародних відносин в інтеграційних процесах автор виділяє чотириосновні моделі сучасних інтеграційних об'єднань: регіональні і міжрегіональні інтеграційні співтовариства, міжнародні урядові наднаціональні організації координуючого типу, міжнародні неурядові організації, неформальні об'єднання держав, а також бізнес-спільноти.

У свою чергу, розвиток моделей здійснюється на трьох базових рівнях: державний, міжурядовий, наднаціональний.

Обґрунтовано наводяться і різні фактори, що впливають на хід інтеграційних процесів. Серед таких факторів, зокрема, виділені: виробничо-технічний (зростання рівня виробництва), економічний (формування глобального ринку), інформаційний (видозміна засобів взаємодії), науково-технологічний (впровадження нових технологій), соціологічний (підвищення мобільності людей, міжнародна міграція) , політичний (трансфер повноважень від держав до наддержавних структур), екологічний (поява альтернативних джерел енергії), ідеологічний (цивілізаційна трансформація) [10].

З огляду на географічні масштаби об'єднавчих процесів зазвичай виділяють: глобальний (наприклад, ООН, Світова організація торгівлі, інші), регіональний (наприклад, ЄС, АТЕС, Співдружність Незалежних Держав (СНД), інші), субрегіональний рівні інтеграції (наприклад, НАФТА 2.0 (USMCA), МЕРКОСУР, інші). Цінність і обґрунтованість будь-якої теорії проявляється в рамках її експериментальної перевірки, оскільки теорія, що не припускає можливості її фактичної реалізації, не буде корисною. Одним з найбільш успішних інтеграційних проектів сучасності є Європейський Союз, який, в тому числі, став і одним з орієнтирів в побудові євразійської інтеграції.

Зусиллями «батьків-засновників» Ж. Монне, Р. Шумана, К. Аденауера, Ж. Беша, Й.В. Бейена, А. де Гаспері, П.-А. Спаака, був створений інтеграційний концепт, який пізніше став класичним в розумінні теорії інтеграції. Однією з найважливіших передумов створення європейської інтеграції стала усвідомлена європейськими державами після Другої світової війни необхідність поглиблення взаємних зв'язків з метою побудови єдиної економічної і політичної спільності на основі принципів свободи особистості, верховенства закону, приватної власності, громадянського суспільства, добровільності утворення союзів і наддержавних інститутів [11].

Незважаючи на загальне розуміння глобального орієнтиру у європейських держав, процес вибудовування інтеграції виявився досить трудомістким і витратним, як в часовому, так і в фінансовому контексті. Концептуально формування ЄС було здійснено поступально за допомогою послідовного переходу від одного етапу інтеграції (простий, в окремих областях навіть

поверхневої), до іншого етапу, в рамках якого взаємодія держав значно посилювалося, інтеграційні процеси поглиблювалися, здійснювався трансфер окремих повноважень від органів влади держав-членів ЄС інтеграційних структур ЄС. Логічним завершенням одного з етапів інтеграції і, відповідно, початком іншого було укладення відповідного міжнародного договору чи декількох таких договорів, що відбивали рівень інтеграційної взаємодії у відповідний період.

З урахуванням хронології та важливості подій, які сприяли розвитку інтеграційних процесів, можна виділити такі основні етапи формування інтеграції: етап галузевої інтеграції (1950-ті роки), етап первинної економічної інтеграції (створення асоціації вільної торгівлі, митного союзу, спільного європейського ринку) (1960-1980-ті роки), етап формування економічного і валютного союзу (1990-ті роки), сучасний етап (2000-ті роки).

За відправну точку функціонування європейської інтеграції стало створення силами держав-засновників майбутнього ЄС: Францією, Німеччиною, Італією, Бельгією, Люксембургом і Нідерландами в 1951 році Європейського об'єднання вугілля і сталі[12], що стало початком першого етапу інтеграції, який з високим ступенем умовності можна назвати етапом галузевої інтеграції. Успішність реалізованого проекту в окремо взятих галузях промисловості призвела ідеологів інтеграції до усвідомлення того, що отриманий досвід доцільно поширити і на інші галузі економіки. У зв'язку з цим, до 1958 року за допомогою «римських договорів» [13] галузева інтеграція переходить до нового якісного стану – єдиного економічного простору, який вперше об'єднав ряд держав Європи в прагненні формування загального інтеграційного економічного майбутнього. Крім того, саме в рамках даного етапу інтеграції з'являється і сам термін «європейське співтовариство», який вживається в контексті зростаючої ролі міжурядової взаємодії окремих європейських держав в різних сферах життєдіяльності, а також сприяє зародженню загальної «європейської свідомості», що дозволила почати позиціонувати держави Європи не розрізнено, а в якості єдиного центру інтересів по відношенню до третіх держав.

Незважаючи на зародження спільних рис європейської інтеграції між державами, в рамках першого етапу значний час

зберігалися митні, торгові та інші бар'єри, що не дозволяли надати імпульс спільного економічного зростання європейських співтовариств. У зв'язку з цим, в рамках другого етапу інтеграційного розвитку – первинної економічної інтеграції – існувала значна потреба в усуненні таких бар'єрів і оптимізації торгових режимів між державами. Дане завдання вирішувалося шляхом створення на території шести зазначених європейських держав асоціації вільної торгівлі та єдиної митної території, що дає підстави стверджувати про старт фактичного функціонування митного союзу. Впровадження механізму ведення єдиної сільськогосподарської політики держав, скасування внутрішніх митних зборів при транспортуванні товарів між державами, запровадження єдиного митного тарифу, встановлення основ єдиної торгової політики по відношенню до третіх країн – всі ці найважливіші події, що супроводжували другий етап європейської інтеграції, з одного боку, дозволили значно посилити економічний потенціал і авторитет створюваної інтеграції, а з іншого – забезпечити появу в Європі доцентрових сил по відношенню до шести європейських держав, що утворюють інтеграцію. Дані обставини привели до хвилі розширення інтеграції шляхом вступу в неї нових держав: Великобританії, Данії, Ірландії (1973), Греції (1981), а також Іспанії та Португалії (1986).

Найважливішим із процесів, що супроводжували інтеграційний розвиток ЄС в рамках даного етапу, став процес інституціоналізації інтеграції – вибудовування системи міждержавних і наддержавних інститутів з управління інтеграційними процесами. Саме в 60-х роках в рамках Договору про злиття засновується єдина Рада та єдина Комісія Європейських співтовариств, що стали прообразами перших наддержавних органів влади, а також особливої компетенції в частині виконання міжнародних угод співтовариства набув суд Європейського співтовариства. З 1974року офіційно функціонує вищий політичний орган співтовариства – Європейська рада, починає повноцінно функціонувати і Європейський парламент, вибори в який з 1979 року здійснюються за допомогою прямого волевиявлення населення. У 1975-му році була заснована Європейська рахункова палата, діяльність якої спрямована на

контроль за витрачанням бюджетних коштів держав-членів спільноти, в також Європейський фонд регіонального розвитку.

Завершенням цього етапу інтеграційного будівництва стала реалізація програми формування в суспільстві єдиного безбар'єрного внутрішнього ринку, що сприяв усуненню перешкод розвитку торгівлі, переміщенню товарів, послуг, інвестицій і робочої сили. Таким чином, в рамках другого етапу інтеграція не тільки істотно зміцніла, але і отримала власну інституційну структуру, здатну здійснювати управління інтеграційними процесами, і яка є однією з найбільш багатоаспектних та розвинених за всю історію дослідження міжнародних відносин.

На третьому етапі свого розвитку європейська інтеграція набула сучасні форми міжнародної організації під назвою Європейський союз. Як новий суб'єкт міжнародного права, що володіє загальновизнаною міжнародною правосуб'єктністю, Європейський союз заснований Маастрихтським договором 1992 року (з урахуванням ряду положень Лісабонської угоди 2007 р.).

Найважливішим положенням даного договору було виокремлення трьох основних систем цінностей (опор) ЄС: Європейські співтовариства як економічний і інституційний базис, спільна зовнішня політика та політика безпеки як політичний базис, а також поліцейське і судове співробітництво, націлене на створення в ЄС зони свободи, безпеки та справедливості, як правової базис, який став основою вдосконалення і розвитку всієї інтеграції.

Одним з найважливіших досягнень інтеграції стає і впровадження громадянства ЄС, яким наділяються громадяни держав-членів ЄС додатково до національного громадянства, що, безумовно, сприяє формуванню умовної категорії «громадянина Європи», який розділяє європейські цінності і асоційований з єдиним економічним і політичним європейським простором. Крім того, саме в рамках третього етапу сучасних інтеграційних форм набуває і фінансова складова інтеграції: в 1998 році засновано Європейський центральний банк. При цьому поява такого єдиного фінансового мегарегулятора в ЄС дозволило завершити і процес формування валютного союзу, запустивши в обіг єдину валюту ЄС – євро, що є однією з найбільш ліквідних і

конвертованих світових валют, по затребуваності поступається, можливо, лише долару США.

Серед особливостей розвитку європейської інтеграції в рамках даного етапу також можна відзначити і появу політичного інтеграційного блоку, що свідчить про те, що розвиток інтеграційних процесів вийшов за рамки гармонізації сфер життєдіяльності, просунувшись до рівня координації політик держав-членів ЄС. Так, зокрема, в рамках третього етапу інтеграції значний імпульс отримало узгодження паспортно-візових та міграційних питань, що привело до створення в 1995 році єдиного паспортно-візового простору ЄС в рамках підписаної раніше Шенгенської угоди. Більш того, функціонування такого універсального механізму виявилося досить ефективним і привабливим навіть для держав, які не є членами ЄС, але приєдналися до Шенгенської угоди. Територіально ЄС на даному етапі посилюється ще трьома державами: Австрією, Фінляндією, Швецією, що приєдналися в 1995 році.

Поточний етап розвитку європейської інтеграції, що почався з середини 2000-х років, можна виділити умовно зважаючи на незначний період часу для детального аналізу його подій і обставин. Разом з тим, таке відокремлення є досить виправданим з огляду на особливу суперечливість подій, що супроводжували цей період інтеграційного будівництва, і особливостей взаємодії європейських держав між собою.

Перш за все в рамках даного етапу відбулося наймасовіше територіальне розширення інтеграції за рахунок приєднання нових держав-членів: Угорщини, Польщі, Латвії, Литви, Естонії, Чехії, Словаччини, Словенії, Кіпру, Мальти (2004), Румунії, Болгарії (2007) і Хорватії (2013). Більш того, саме в рамках цього етапу в ЄС завершується процес інституційного і функціонального формування відповідно до положень Лісабонської угоди, а також остаточно оформляється координаційний зовнішньополітичний блок інтеграції – в 2010 році почала функціонувати Європейська служба зовнішніх зв'язків, що об'єднала в собі функціонал координації зовнішньої політики ЄС, а також політики ЄС в сфері безпеки і оборони. Створення такої інтеграційної структури дозволило

гармонізувати життєво важливі сфери діяльності держав-членів, посилити інтеграційний ефект об'єднання.

Таким чином, хід побудови ЄС на основі запропонованої теоретичної концепції показав комплексний характер такого процесу, заснований на реалізації державами спільних проектів, який при цьому створює основу багатополярної моделі міжнародних відносин, в рамках якої на передній план висуваються не військові, а економічні, науково-технічні, інформаційні та культурні складові. Разом з тим, як і будь-який комплексний процес інтеграційне будівництво ЄС поточного етапу супроводжується суттєвими кризовими явищами, зокрема, інституційного (2005-2009 рр.), економічного (2008-2009 рр.), соціального (2015-2017 рр.) характеру.

Багаторічний досвід взаємодії держав в рамках ЄС є незаперечною перевагою інтеграційного об'єднання, що дозволяє йому розвиватися і вдосконалюватися з урахуванням накопичених за цей період часу проблем, а також протистояти новим викликам, які супроводжують розвиток. У зв'язку з цим, успішність функціонування ЄС як інтеграційного проекту в цілому привертає значну увагу дослідників, через що в останні роки в теорії міжнародної інтеграції формується окремий напрямок – регіоналізація – один з найважливіших трендів сучасного міжнародного політичного процесу. У зв'язку з цим, здійснення доопрацювання та систематизації понятійного апарату категорії регіональної інтеграції, а також виявлення основних характеристик, подібності і відмінностей моделей побудови регіональної інтеграції є особливо важливим з точки зору дослідження теорій інтеграції.

Відповідно до більшості «теорій нового регіоналізму» основним аспектом вивчення всіх інтеграційних процесів, що відбуваються між державами, повинен бути їх регіональний характер, що виражається у формуванні окремих регіональних інтеграційних об'єднань. З точки зору представників теорій нового регіоналізму саме в рамках окремих регіонів (макрорегіонів) існують особливі політичні, економічні та соціальні умови, на основі яких здійснюється успішна побудова регіональної інтеграції. Примітно, що серед найбільш успішних прикладів нового регіоналізму авторами таких теорій, так само як і представниками класичних інтеграційних шкіл, вказується ЄС,

разом з тим, в процес регіоналізації включаються і інші регіони, зокрема, АСЕАН і АТЕС – в Азії і НАФТА 2.0 і МЕРКОСУР – в Америці. Більш того, інтеграційні регіони в даному випадку, можуть розвиватися в двох базових напрямках. В рамках першого з таких напрямків регіональна інтеграція може створюватися переважно для цілей посилення внутрішньорегіональної взаємодії держав, поєднаної з формуванням регіону як такого в економічному, політичному та соціально-культурному форматі. В рамках другого напрямку регіоналізація інтеграційних процесів викликана необхідністю позиціонування регіону і країн на світовій арені у відносинах з третіми державами та інтеграційними об'єднаннями, чому може сприяти саме вибудовування регіональних зв'язків.

Серед найбільш яскравих представників теорій нового регіоналізму можливо відзначити Б. Хеттне. Особливістю підходу даного автора можна назвати сприйняття регіоналізації як комплексного явища, що представляє собою не поступальний процес розвитку інтеграції від економічної до політичної, закладений в шкалі Б. Балаша, а одночасний розвиток різних форм інтеграційної взаємодії в рамках окремого регіону. Таким чином, регіон (макрорегіон) стає цілком самостійним гравцем світового політичного простору, здатним представляти і лобіювати на світовій арені інтереси всіх вхідних в нього держав. Інший дослідник інтеграції через призму регіоналізації, М. Бісон, розвинув теоретичні дослідження Б. Хеттне і сфокусувався на вивченні особливостей розвитку східно-азіатського регіону, в тому числі вказуючи на особливу роль КНР в регіоні як центру інтеграційної взаємодії.

Разом з тим, якщо дослідницькі зусилля М. Бісона були зосереджені безпосередньо на східно-азіатському регіоні і інтеграційних процесах всередині нього, то Е. Фрост, американська представниця теорій нового регіоналізму, детально вивчила весь тихоокеанський макрорегіон. Цікаві праці й інших вчених (Кр. Дента, Е. Харелла та ін.), які сприяли переосмисленню класичних постулатів побудови інтеграцій на користь найбільшого врахування регіональних особливостей при вибудовуванні міждержавних інтеграційних зв'язків.

Говорячи про сучасні тенденції в області концептуалізації і теоретизації зовнішньополітичного взаємодії держав в цілому і

інтеграційних процесів зокрема важливо відзначити праці вітчизняних вчених, основний предмет дослідження яких також складають аспекти нового регіоналізму. Зокрема, І.В. Приходько пропонує сконцентрувати увагу безпосередньо на категорії регіональної інтеграції і сучасних прикладів її реалізації. У роботах М.М. Гнатюка вказується ряд ознак, що виділяють сучасні регіональні об'єднання, в тому числі, синергетичний ефект, який полягає в тому, що потенціал новостворюваного регіонального об'єднання перевищує суму потенціалів окремих держав, що входять об'єднання. Крім того, регіоналізація здійснюється на добровільній партнерській основі і розвивається переважно в цілях відокремлення регіональної спільності від решти світової політичного та економічного простору. В.О. Баштанник відзначає і особлива важливість морально-ідеологічної бази регіональних об'єднань, особливо на початкових стадіях їх розвитку. Учасниками процесів регіональної інтеграції повинна усвідомлюватися спільність історичного шляху і спрямованості подальшого спільного розвитку держав. Більш того, як інтелектуальна основа регіонального об'єднання одно, так і збалансована концептуальна ідея його довгострокового розвитку, є обов'язковими критеріями успішності та ефективності роботи механізмів регіональної інтеграції.

Інституційній структурі регіональної інтеграції приділяється особлива увага. Так, найважливішими з точки зору побудови інтеграції є розробка і впровадження збалансованої інституційної структури інтеграційного об'єднання, що дозволяє, з одного боку, врахувати національні інтереси країн, а з іншого боку, дозволити реалізувати завдання, що стоять перед об’єднанням загалом. У зв'язку з цим, з метою оперативного і ефективного запуску проекту регіональної інтеграції є важливим детальне розуміння порядку і методів управління інтеграційними процесами, характеру та обсягів повноважень органів інтеграції, порядку їх взаємодії між собою і з державами-членами інтеграції.

Таким чином інтеграційні процеси є дуже складними і неоднозначними.З урахуванням практичної політичної ситуації перспективи розвитку акторів інтеграції та інтеграційних об'єднань залежать від безлічі факторів. Розглянуті підходи до вивчення міжнародних інтеграційних процесів дозволяють

зрозуміти, на основі яких саме конструкцій можуть формуватися і розвиватися сучасні інтеграційні об'єднання. Більш того, ні теорія федералізму, ні теорія функціоналізму в чистому вигляді не життєздатні в навколишньому середовищі сучасної дійсності, потрібно їх переосмислення, компіляція, підлаштування під ті обставини і виклики, які наповнюють сьогоднішню політичну повістку денну з урахуванням практичних особливостей прояву інтеграційної лояльності учасників інтеграції. Отож важливо визначити, які саме особливості сучасних міжнародних інтеграційних процесів впливають на хід розвитку міжнародних відносин, як у глобальному так і в регіональному масштабі.

Емпіричні дослідження політичної дійсності дозволяють досліднику говорити про те, що сучасні інтеграційні процеси розвиваються з урахуванням тієї суперечливої кон'юнктури, яка формує необхідність реагувати на певні виклики. Міжнародні об’єднання сьогодні вже далекі від тих особливостей, які приписувалися їм в теоретичних пошуках. Багатогалузева міждержавна взаємодія, що є основою для формування інтеграції, функціонує в різних форматах: форумів, об'єднань, партнерств в рамках окремих торгово-економічних угод та ін. При цьому, безумовно, далеко не всі подібні формати співпраці держав можна віднести до інтеграційних процесів, в зв'язку з цим, на сучасному етапі залишаються невирішеними завдання щодо визначення особливостей формування і розвитку зазначених процесів, а також визначення можливих форматів їх реалізації.

Доцільно використовувати науковий метод аналізу, виділивши в рамках категорії сучасного інтеграційного процесу складові, що його характеризують, оскільки саме методом політичного аналізу досягаються встановлені практичні цілі. Серед особливих характеристик сучасних інтеграційних процесів необхідно відзначити неможливість ізоляціонізму, географічну глобальність, політичну залученість, високий рівень правового регулювання, а також переважну економічну складову таких процесів.

У сучасному світі актори світового політичного життя практично «позбавлені права» і можливості діяти самостійно, ізоляційно, хоча така можливість існувала ще кілька десятиліть тому. Першорядну роль відіграють економічні та політичні взаємини, що складаються між державами в рамках їх

багаторічного партнерства. Практичні приклади тиску одних держав на інші за допомогою заходів санкцій показують взаємозумовленість дій суверенних держав, які перебувають «по одну сторону» умовного протистояння. За принципом «взаємозалежності» можуть виникати цілі політичні парадигми, послідовно реалізовані на практиці різними державами. Крім цього, з точки зору положень міжнародного права, неприпустимі дії окремих акторів, які суттєво впливають або здатні суттєво вплинути на хід розвитку міжнародних відносин, без узгодження таких дій з відповідними міжнародними організаціями, зокрема, ООН. Саме у зв'язку з цим, доцільно говорити про ознаку неможливості ізоляціонізму в рамках формування і розвитку сучасних інтеграційних процесів.

Разом з тим, дана характеристика міжнародних інтеграційних процесів свідчить про те, що останні схильні до впливу кон'юнктурних змін політичного або економічного характеру, що не у всіх випадках робить благотворний вплив на функціонування того чи іншого інтеграційного об'єднання. При цьому зміни такого роду можуть відбуватися як всередині об'єднання, так і поза ним, так само як і бути чи не бути пов'язаними з реалізацією зовнішньополітичної функції держав-членів інтеграційного об'єднання. Розвиток інтеграційних процесів в тому чи іншому напрямку може бути також своєрідною захисною «реакцією» на загрозливі виклики розвитку навколишнього середовища.

Серед ознак сучасних міжнародних інтеграційних процесів можна виділити і географічну глобальність. Глобальність це явище, яке має відношення до всіх сфер життєдіяльності сучасної людини, цілком покриваючи будь-яку, в тому числі і політичну, активність. Це єдність зв'язків, ідей і інфраструктура, на якій базується інформаційне суспільство.

Раніше активний розвиток міжнародних інтеграційних процесів здійснювався виключно в географічно близьких один до одного регіонах, або безпосередньо всередині них, проте в новітній історії принцип географічної близькості вже не має визначального значення: йому на зміну приходить сучасна географічна глобальність, що дозволяє інформаційно, політично і економічно вибудовувати взаємодію територій (акторів), які фізично знаходяться в різних куточках Земної кулі. Аспекти

географічної близькості, безумовно, мають істотне значення для побудови політичного співробітництва, але з часом, з урахуванням повсюдного впровадження інформаційних технологій, вони стають вже не настільки визначальними.

Ознака географічної глобальності поширюється не тільки на державні взаємини, а й сприяє більш тісній взаємодії недержавних суб'єктів, в рамках реалізованих інтеграційних проектів. Разом з тим, ознака географічної глобальності може супроводжуватися окремими складнощами, зокрема, при узгодженні перспектив розвитку. Так, поточні завдання, що стоять перед інтеграцією, як правило, є відповідями на актуальні виклики та загрози, через що вимагають оперативної реакції від учасників інтеграції. Однак через різну регіональну представленість учасникам проблематично проводити оперативне узгодження можливих рішень, оскільки часто суб'єкти пов'язані з третіми державами або групами держав регіональними двосторонніми та багатосторонніми угодами.

Особливу роль в реалізації інтеграційних процесів відіграє безпосередня діяльність політиків, функціонерів та інших осіб, що приймають політичні рішення. Представники держав, що здійснюють владні повноваження, створюють сучасні «політичні тренди», причому іноді навіть в режимі «ручного управління» за допомогою соціальних мереж, офіційних сайтів центральних органів виконавчої влади тощо Особливе значення має рівень практичних навичок політика, вміння об'єктивно прогнозувати настання тих чи інших обставин. Постійний і безпосередній контакт таких осіб з навколишньою політичною дійсністю надає можливість розпізнавати бар'єри на політичному шляху, стрімко і ефективно коригувати політичний курс при настанні такої необхідності.

Аналогічно суспільного життя всередині окремо взятої держави, будь-які процеси, що відбуваються в світовому співтоваристві, вимагають правового врегулювання. Таке регулювання структурує і нормалізує міжнародні відносини, дає їм новий імпульс для розвитку і вдосконалення. Разом з тим, складність створення міжнародної правової бази і її подальшого застосування полягає в тому, що в цьому процесі беруть участь дуже розрізнені суб'єкти: з різним рівнем розвитку політичних і правових систем, а також різноспрямованими інтересами. Більш

того, як правило, створення міжнародних актів різної галузевої приналежності і юридичної сили передбачає собою виконання будь-яких додаткових зобов'язань сторонами, які беруть участь у співпраці, що не завжди відповідає національним інтересам самих сторін. Однак більшість акторів все ж усвідомлюють, що створення основ міжнародно-правового регулювання (причому як на двосторонній, так і на багатосторонній основі) має в кінцевому підсумку більше вигоди, ніж негативних наслідків. На сучасному етапі розвитку міжнародних відносин правове регулювання інтеграційних процесів є складним механізмом, що забезпечує розвиток інтеграційних процесів. Правове регулювання в значно розширилося і набуло безумовного загальнообов'язкового характеру, замінивши собою звичаї. Сучасні інтеграційні об'єднання потребують комплексного правового забезпечення їх практичної діяльності.

Сам факт повноцінного створення інтеграційного об'єднання, як завершення одного з процесів міжнародної інтеграції, передбачає злагоджену співпрацю декількох суб'єктів, які найчастіше перебувають під юрисдикцією автономних правових регуляторів. Таким чином, вироблення єдиного правового поля діяльності під загальною юрисдикцією суб'єктів інтеграційних процесів є доцільним, а при створенні інтеграційних об'єднань – обов'язковим завданням. На сучасному етапі таку міжнародно-правову базу можуть скласти як традиційні джерела міжнародного права: міжнародні договори (як багатосторонні, так і двосторонні), міжнародно-правові звичаї, що встановилися як загальновизнані принципи міжнародного права, акти і рішення міжнародних організацій, рішення судів, односторонні заяви держав, прийняті відповідно до міжнародного права, так і більш сучасні, зокрема, спільні заяви, протоколи, рішення та інші акти, прийняті за підсумками переговорів (самітів, форумів, засідань, дискусій, інших зустрічей), які представляють собою правову основу регулювання сучасних міжнародних інтеграційних процесів, що формується. При цьому якщо у відношенні «традиційних» джерел міжнародного права не виникає питань про характер і сфери їх застосування, то спільні рішення являють собою категорію, що підлягає більш детальному розгляду, з урахуванням того, що в

століття високих технологій і унікального цифрового середовища такі акти набувають особливого значення.

Поява відносно самостійного нового елемента міжнародно-правової основи інтеграційних процесів у вигляді спільних рішень саме в даний час на тлі посилення ролі інформаційних технологій цілком закономірна, оскільки спільні рішення відповідають усім необхідним вимогам сучасного політичного світу.

По-перше, такі рішення оперативні, оскільки не вимагають тривалої процедури узгодження і схвалення. Така оперативність дозволяє без зволікання приступати до реалізації досягнутих домовленостей і негайно користуватися представленими правами і преференціями в рамках таких рішень (нехай навіть на даній стадії тільки організаційного характеру).

По-друге, такі рішення вельми ефективні, оскільки безпосередньо ті особи, які становлять і приймають деякі умови в рамках таких рішень, згодом забезпечують їх виконання, що говорить про можливість максимально точно реалізувати поставлені політичні цілі.

По-третє, такі рішення максимально відкрито свідчать про наміри сторін і про юридичну чистоту партнерських відносин.

По-четверте, потрібно відзначити, що потенційно існує можливість прийняття таких рішень навіть віддалено, без безпосередніх особистих зустрічей представників суб'єктів, оскільки зустрічі можуть бути реалізовані і за допомогою просунутих інформаційних електронних технологій в заочному форматі.

За часів реалізації різноманітних спроб побудови правового суспільства, домінанта міжнародного права в різних її проявах вкрай важлива. І з наведених причин не менш важливе і створення міжнародної правової бази інтеграційних процесів. Крім того, тільки за допомогою правових механізмів міжнародного характеру, як основи міжсуб'єктної активності, можлива побудова міцного, стабільного і вигідного для учасників інтеграційного процесу. При цьому міжнародно-правова основа сучасних інтеграційних процесів являє собою цілий інструментарій, за допомогою грамотного використання якого, здійснюється впорядкування взаємин, є «правилами гри»яких повинні дотримуватися політичні суб'єкти.

Однак з метою забезпечення роботи всього механізму регулювання, а також з урахуванням специфіки диспозитивного характеру міжнародних правовідносин кожен із суб'єктів повинен добровільно брати на себе зобов'язання щодо виконання досягнутих домовленостей. Такі зобов'язання дозволять забезпечити дотримання «правил гри», не допустивши їх порушення, для чого в регулюючих положеннях необхідно передбачати критерії та заходи міжнародно-правової відповідальність суб'єктів

Крім того важливо відзначити, що відмінною рисою сучасних інтеграційних процесів є їх значна економічна складова, яка надає особливе, а найчастіше, визначальне значення в їх розвитку. Відбувається поєднання власне політичних і економічних інструментів діяльності суб'єктів міжнародних відносин, спрямованої на реалізацію своїх національних інтересів.В зв'язку з цим, взаємини держав, спрямовані на вирішення зовнішньополітичних завдань держави, реалізуються економічними методами. Так, застосування економічних санкцій одними державами по відношенню до інших при першому наближенні носить суто економічний характер, але насправді переслідує політичні цілі. Крім того, геополітичні пріоритети держав або групи держав перетворюються в економічні. Безумовно, досвід функціонування ЄС показує, що і раніше економічні інтереси держав стояли біля витоків створення інтеграційних об'єднань, проте в переважній більшості випадків економічні інструменти, що використовувалися для реалізації інтеграційних процесів, були відокремлені від військово-політичних, спрямованих на реалізацію національних інтересів держав. Сьогодні ж держави-учасники інтеграційних процесів все частіше сприймають їх як спосіб отримання певної економічної вигоди, наприклад розподіл митних зборів, пільгове державне кредитування або цільове фінансування від інших учасників інтеграції, або додаткові податкові доходи від зростання показників обігу товарів і послуг на єдиному створюваному інтеграційному ринку.

По суті, такі держави стають партнерами за умовною інтеграційною угодою, де кожна зі сторін виконує на користь іншої сторони або третіх осіб певні взяті на себе зобов'язання, а натомість отримує адекватну винагороду. Більш того, особливе

значення в рамках сучасних міжнародних інтеграційних процесів набувають офіційні позиції економічних рейтингових агентств, Світового банку, а також інших фінансових і кредитних гравців світового рівня, які аналізують економічний стан світової економіки, її галузей, окремих держав, а також інші найважливіші соціально-економічні показники.

З урахуванням таких підсумкових рейтингів і даних формуються прогнози розвитку інтеграційних об'єднань, аналізуються можливі позитивні або негативні ефекти від приєднання нових держав до діючих інтеграційних об'єднань, формуються плани заходів щодо підвищення економічних рейтингів держав і об'єднань в різних областях. Таким чином, сьогодні можна з упевненістю говорити про сучасні міжнародні інтеграційні процеси, які володіють своєю специфікою і набором унікальних ознак та закономірностей розвитку, знання про які дозволить знизити ризики і кількість помилок при прийнятті політичних рішень.

Сьогодні немає жодної держави, яка не була б причетна до регіональної політики і регіональних інтеграційних проектів. Разом з тим практично немає жодного міжнародного регіонального проекту, який не перебував би в залежності від світосистемних процесів, еволюції міжнародного порядку.

Переважно всі регіональні і субрегіональні проекти включені в простір світової політики. Зміна ситуації в країнах під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників призвела до створення чималої кількості «сірих зон» безпеки. Піднесення Китаю і очевидна втома США в ролі лідера «ліберального міжнародного порядку» є одним з викликів Ялтинському світовому порядку. Наразі американці оцінюють вартість підтримки сучасного світового порядку як занадто високу для США і пропонують розділити її з іншими державами.

Дж. Най стверджує, що основи світового порядку руйнуються через тривале переміщення глобальної сили, яке пов'язане з різким зростанням азіатських економік, таких як Китай та Індія.

У 2017 р Женевський навчальний інститут міжнародних відносин і розвитку (The Graduate Institute of International and Development Studies) провів дослідження під загальною назвою «Демократія в ризику: новий порядок глобальних викликів».

Автори дослідження (було залучено близько 500 фахівців) звернули увагу на глобальний феномен підйому «неліберальних демократій» в період з 2006 по 2016 р До них були віднесені політичні процеси в США, Росії, Польщі, Угорщині, Уганді, Венесуелі, Бразилії, Болівії , на Філіппінах, в країнах Близького Сходу, відзначено посилення націоналістичної риторики в ряді європейських країн і в Японії. З 2016 року демократичний індекс журналу «Економіст» (The Economist's Democracy Index) знизив оцінку США до рівня «недостатньої демократії» (flawed democracy).

Проте ЄС проявляє себе одночасно в трьох іпостасях: як субсистема міжнародних відносин, актор процесу міжнародних відносин і вектор сили в міжнародних відносинах. Як актор міжнародних відносин він може розглядатися в якості самостійного міжнародного порядку, який відстоює і експортує ліберальні європейські цінності, норми і інститути в суспільстві, що трансформуються сучасному світовому порядку. У зв'язку з цим М. Сміт пропонує розглядати три рівні взаємодії ЄС з міжнародним порядком: власне міжнародний порядок самого ЄС, ЄС в європейському порядку і ЄС в глобальному порядку.

Зовнішня регіональна політика ЄС в 2000-х рр. характеризувалася експортом ліберальних цінностей та інститутів з практично месіанською наполегливістю. З прийняттям в 2016 р нового документа – «Глобальної стратегії Європейського Союзу» (European Union Global Strategy) – ЄС підтвердив ліберальний зовнішньополітичний курс на експорт демократичних цінностей, прихильність загальнолюдським цінностям та інтересам, таким як мир і безпека, процвітання, демократія, заснований на праві міжнародний порядок, і на використанні «нормативної сили» і переконань для досягнення цілей. Разом з тим в документі прозвучали такі принципи зовнішньої політики ЄС, як «стійкість» (resilience), «ефективна багатосторонність», «комплексний підхід», «принциповий прагматизм» [27]. У «Глобальної стратегії» зазначається: «Ми живемо в часи екзистенціальної кризи, як у Європейському союзі, так і за його межами. Наш союз перебуває під загрозою. Наш європейський проект, який приніс безпрецедентний мир, процвітання і демократію, ставиться під сумнів »[27]. В ЄС оцінюють міжнародну обстановку як складну і невизначену, в

якій важко здійснити точне прогнозування викликів і загроз і неможливо повністю усунути міжнародну невизначеність. У зв'язку з викладеним стійкість (resilience) розглядається як внутрішня здатність суспільства долати кризи, використовуючи не зовнішні ресурси, а самоорганізацію, внутрішні можливості і ресурси.

Таким чином, нова парадигма стійкості вимагає від ЄС проявляти стриманість по відношенню до інших міжнародних суб'єктів і не використовувати примус як спосіб поширення ліберальної моделі. У теоретичних науках це призвело до звернення до філософського прагматизму, відмови від конструювання універсальних моделей і до акцентування уваги на місцевих практиках і мікропроцесах. Зовнішнє втручання повинно сприяти тій практиці, яка йде знизу, а не намагатися нав'язувати універсальний план.

ЄС не відмовляється від реалізації власного глобального ліберального проекту. Парадигма стійкості заснована на існуючих дискурсах і практиці ЄС, таких як всеосяжний підхід або ефективний багатосторонній підхід, і підводить їх під об'єднану логіку. Цей підхід має в якості своєї основи прагматизм і гнучкість і вимагає декількох елементів, найважливішим серед яких є опора на локальні (національні) влади, спільноти, окремих осіб, які повинні навчитися справлятися зі складними ситуаціями, викликами, ризиками. У документі «Стратегічний підхід до стійкості у зовнішній політиці ЄС» (A Strategic Approach to Resiliencein the EU's External Action) відзначається, що ЄС буде продовжувати підтримувати зусилля місцевої влади, орієнтовані на створення стійких демократичних держав, підзвітних і прозорих інститутів, реформування сектора безпеки, зміцнення верховенства закону, всебічного зростання і зайнятості на широкій основі, прийняття рішень на основі громадської участі та публічний особистий доступ до інформації.

Особливу увагу буде приділено залученню місцевих органів влади, громад і зацікавлених сторін громадянського суспільства. ЄС буде зміцнювати стійкість держав і суспільств, підтримуючи хороше управління (good governance), підзвітні прозорі інститути і тісно співпрацюючи з громадянським суспільством. Підтримка буде націлена, зокрема, на сусідні з ЄС

регіони на сході та півдні, від Центральної Азії до Центральної Африки.

Роль ЄС полягає в тому, щоб допомогти державам підвищити свою стійкість за допомогою передачі знань через навчання, моніторинг, наставництво, консультування та фінансову підтримку. Партнерство залишається ключовою концепцією зовнішньої політики ЄС. Партнерські відносини встановлюються з державами, регіональними та міжнародними організаціями. Виходячи з «принципового прагматизму», ЄС має намір співпрацювати як з демократичними, так і з авторитарними державами. Це буде свого роду звернення до Realpolitiki з сучасними європейськими характеристиками. Зниження рівня амбіцій пов'язано з урахуванням реальностей. У плані міжнародного іміджу ЄС повинен позиціонувати себе в якості наставника, партнера і дистанціюватися від будь-яких міркувань щодо зовнішнього втручання.

На сьогодні нова «Глобальна стратегія ЄС» піддається критиці з боку ряду європейських політиків і вчених, які розглядають її як поступку авторитарним режимам, використання подвійних стандартів, відмову від принципів демократичного врядування та громадянських свобод.

Список джерел

1.Dowse R., Hughes J. PoliticalSociology. NY: Wiley, 1972. p. 51

2.Parsons T. Societies: Evolutionary and Comparative Perspectives. NJ: Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1966. p. 12

3.Dahrendorf R. Elementeeines Theorie dessozialen Konflikts. Műnchen: Gesellschaftund Freiheit. 1965. p. 144

4.MerriamCh. New aspects of politics. Chicago: The University of Chicagopress, 1931. p. 88

5.Gonidec P., Charvin R., Relationsi nternationals. Montchrestien, 1984. P. 435

6. Аквинский Ф. Учение о душе. Москва. 2004. С. 286

7. Mitrany D. The prospect of integration: federal orfunctional // Journal of CommonMarket Studies. – 1965. – Vol. 4. – P. 120

8. Натан Р. П., Хоффманн Э. П. Современный федерализм. Международная жизнь. 1991. № 4. С. 37

9 Deutsch K. Political community and North Atlanticarea. P. : Princeton University press, 1957. P. 90

10.Лагутина М.Л. Интеграция как инструмент глобальной регионализации. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Гуманитарные и общественные науки. 2015. № 3 (227). С. 9

11.Monnet J. The unifying forc ebehind the birth of the European Union. URL: https: // www.europa.eu/europeanunion/sites/europaeu/files/docs/body/jean_monnet_en.pdf (mode of access: 01.07.2021)

12.Treaty establishing the European Coal and Steel Community on the 18 ofApril, 1951. URL: http: // www.eurlex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV:xy0022 (mode of access: 01.07.2021)

13.Treaty establishing the European Economic Community on the 25 of March, 1957. URL: http: // wwww.eurlex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV:xy0023 (mode of access: 01.07.2021)

14.Treat yestablishing the European Atomic Energy Community (Euratom) onthe 25 of March, 1957. URL: http: //eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?uri=LEGISSUM:xy0024 (mode of access: 01.07.2021)

15.Treaty on European Union on the 7 ofFebruary, 1992. URL: https://europa.eu/european union/sites/europaeu/files/docs/body/treaty_on_european_union_en.pdf (mode of access: 01.07.2021)

16.Treaty of Lisbon amending the Treaty on European Unionand the Treaty establishing the European Community on the 13 of December, 2007. URL: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri= CELEX:12007L/TXT (mode of access:: 01.07.2021)

17.Schengen Agreement on the 14 ofJune, 1985. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal content/EN/TXT/?uri=celex:42000A0922(02) (mode of access: 01.07.2021)

18.Hettne B. Regionalism, Security and Development: A Comparative Perspective / B. Hettne, A. Inotai, O. Sunkel // Comparing Regionalisms. Implications for Global Development. – Palgrave Macmillan, 2001. P. 1–54.

19.Beeson M., Bisley N. Issuesin 21st Century World Politics. Basingstoke: PalgraveMacmillan, 2017

20.Frost E. Asia's New Regionalism, Boulder: Lynne Rienner Pub, 2008

21.Katzenstein P. A World of Regions: Asia and Europe in the American Imperium, Ithaca: Cornell University Press, 2015

22.Dent C. East Asian Regionalism, Oxford: Routledge, 2016

23.Hurrell A. On Global Order: Power, Values, and the Constitution on International Society, Oxford: Oxford University Press, 2008

24.NyeJr. J. S. Will the Liberal Order Survive? The History of an Idea // Foreign Affairs [official website]. Jan./Febr., 2017. URL: https://www.foreignaffairs.com/ articles/2016-12-12/will-liberal-order-survive (mode of access: 01.07.2021).

25. Acharia A. The end of American world Order. Cambridge PolityP ress, 2014. URL: https://www.ethicsandinternationalaffairs. org/2017/multiplex-world-order/ (mode of access: 01.07.2021).

26. Smith M. The European Union and International Order : European and Global Aspects. URL: http://www.archiviofscpo.unict.it/europa/smith.pdf (mode of access: 01.07.2021)

27 Shared Vision, Common Action: A Stronger Europe. A Global Strategy for the European Union's Foreign And Security Policy // European Union External Action [official website]. URL: http://www.eeas.europa.eu/archives/docs/top_stories/pdf/eugs_ review_web.pdf (mode of access: 01.07.2021).

© Гірман А.П., 2021

РОЗДІЛ 2. КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ЗДОБУТКИ ТА ВИКЛИКИ

2.1. Організаційно-правове забезпечення корпоративної соціальної відповідальності

Останнім часом питання корпоративної соціальної відповідальності суб'єктів господарювання стають усе актуальнішими для нашої країни та світу в цілому.

Сьогодні мотивуючим фактором розвитку корпоративної соціальної відповідальності виступає процес глобалізації, який сприяє встановленню справедливих трудових відносин,забезпеченню прав людини на міжнародному і національному рівнях, що впливає на мотивацію працівників, а також впровадженнюзаходів щодо захисту навколишнього середовища.

У науковій літературі можна виділити велику кількість визначень поняття «корпоративна соціальна відповідальність» (КСВ), оскільки існує різний підхід до розуміння цілей компанії.

В таблиці 1 представлені різні підходи до визначення поняття корпоративна соціальна відповідальність.

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «корпоративна соціальна відповідальність»

Автор /Джерело	Сутність поняття
Антошко Т. [1]	корпоративна соціальна відповідальність - це відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності (а саме продукцію і послуги) на суспільство і навколишнє середовище, що реалізується через прозору й етичну поведінку, відповідає сталому розвитку та суспільному добробуту, враховує очікування зацікавлених сторін, поширена в усій організації і не суперечить відповідному законодавству та міжнародним нормам поведінки
Воробей В. [2, с. 11].	корпоративна соціальна відповідальність - це спосіб управління бізнес-процесами з метою забезпечення позитивного впливу на суспільство

Продовження табл.1

Зінченко О.,Харченко А.[3]	корпоративна соціальна відповідальність - це конкурентна перевага успішно функціонуючого підприємства, завдяки якій невиробничі витрати підприємства примножують його ринкову вартість за рахунок колективного інтелектуального капіталу та гудвілу, конкурентоспроможність продукції, послуг і сприяють вирішенню соціальних, екологічних та економічних проблем суспільства
Котлер Ф. [4, С.154]	корпоративна соціальна відповідальність – це просування практик відповідального бізнесу, які приносять користь бізнесу і суспільству і сприяють соціальному, економічному і екологічно стійкому розвитку шляхом максимізації позитивного впливу бізнесу на суспільство і мінімізації негативного
Колот А., ГрішноваО., Герасименко О. [5, С.69]	корпоративна соціальна відповідальність — це система економічних, соціальних, екологічних заходів, а також етичних норм і цінностей компанії, які в сукупності забезпечують суспільну корисність її діяльності, реалізуються на основі постійної взаємодії із заінтересованими сторонами (стейкхолдерами) і спрямовані на довгострокове поліпшення іміджу і ділової репутації компанії, а також на набуття конкурентних переваг та стратегічної стійкості бізнес-структури
Левченко О. [6, С.51]	корпоративна соціальна відповідальність – це дотримання обраного та прийнятого власниками, керівництвом та рядовим персоналом організації напрямку задоволення очікувань соціального середовища, що позитивно впливає на взаємовідносини організації із середовищем та покращує результати діяльності в цілому
Полторак А. [7]	корпоративна соціальна відповідальність – це відповідальне ставлення компанії до власного продукту або послуги, споживачів, працівників, партнерів, активну соціальну позицію компанії, яка проявляється через гармонійне співіснування, взаємодію та постійний діалог із суспільством, участь у вирішенні найгостріших соціальних проблем

Закінчення табл.1

ПеревозоваІ., Сторощук Х. [8, С.161]	соціальна відповідальність підприємства – це дотримання ним концепції ведення бізнесу, спрямованого не лише на отримання і примноження прибутку як основної мети діяльності, а й на підтримку та розвиток суспільства з урахуванням потреб його працівників, споживачів, акціонерів, держави та охорони довкілля, що великою мірою забезпечує інвестиційну привабливість, формує позитивний імідж та підвищує лояльність потенційних споживачів.
Самофалова Т. [9]	соціально-економічні відносини як сукупність об'єктивних процесів та їхніх зовнішніх проявів у вигляді екстерналій, що супроводжують підприємницьку діяльність і так чи інакше впливають на життєдіяльність найманих працівників, а також суспільства в цілому (зокрема, в економічній, соціальній, психологічній, екологічній сферах)

Далі доцільно розглянути визначення поняття «корпоративна соціальна відповідальність», яке закріплено у документах міжнародних організацій (табл. 2).

Отже, проаналізувавши підходи до визначення «корпоративна соціальна відповідальність бізнесу» можна виділити спільні риси: відповідальність як добровільні зобов'язання підприємств; відповідальність як інтеграція економічних, екологічних та соціальних імперативів; відповідальність перед працівниками, споживачами, партнерами, акціонерами, державою та громадськістю; відповідальність як спосіб управління бізнес-процесами.

Виділяють різні підходи до складових корпоративної соціальної відповідальності. Так на думку таких вчених як М.А. Саприкіної, О. Ляшенко, М.А. Саєнсуса, Г.А. Міська, А.Г. Зінченко, А.С. Редькінаосновними складовими корпоративної соціальної відповідальності є організаційне управління, дотримання прав людини, регулювання трудових відносин, захист навколишнього середовища і прав споживачів, чесна операційна діяльність та розвиток місцевих громад [14].

Таблиця 2

Підходи до визначення поняття «корпоративна соціальна відповідальність» на міжнародному рівні

Інституція/джерело	Визначення
Комісія ООН, [10, С.80]	відповідальність підприємств за їх вплив на суспільство
Європейська агенція з довкілля, [11, С.94]	сукупність зобов'язань перед робітниками, їх родинами, місцевими громадами і суспільством в цілому, що їх бере на себе приватний сектор з метою досягнення сталого економічного розвитку і гармонізації інтересів бізнесу та пріоритетів суспільного розвитку
Міжнародна фінансова корпорація, [11, С.94]	підхід, за допомогою якого досягається інтеграція економічних, екологічних та соціальних імперативів, що є актуальними сьогодні і враховують потенційні потреби наступних поколінь
Міжнародний стандарт ISO 26000 «керівництво із соціальної відповідальності», [12]	відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище, що реалізується через прозору та етичну поведінку, відповідає сталому розвитку та добробуту суспільства, враховує очікування зацікавлених сторін, поширена в усій організації і не суперечить відповідному законодавству і міжнародним нормам поведінки
Європейський альянс корпоративної соціальної відповідальності[13]	концепція залучення соціальних і екологічних напрямків у діяльність бізнесу на засадах добровільності та взаємодії між усіма зацікавленими сторонами (групами впливу)

Наприклад, А. Керолл запропонував трактування КСВ, яке припускає відповідність економічним, правовим, етичним і дискреційним (філантропічним) очікуванням, що пред'являються певній організації суспільством в даний період [15, с. 38].

У практичному аспекті у складі корпоративної соціальної відповідальності прийнято виділяти внутрішню та зовнішню

складову [15, с. 43]. Так, до складу зовнішньої корпоративної соціальної відповідальності відносить такі напрями: співпраця з місцевими громадами та владою; взаємини з бізнес-партнерами, постачальниками і споживачами; дотримання прав людини в бізнес-діяльності; спонсорство і корпоративна благодійність; якість продукції; чесна конкуренція; захист довкілля, а до внутрішніх: управління людськими ресурсами; охорона здоров'я та безпека праці; медичне та соціальне страхування; відсутність дискримінації;стабільна та гідна заробітна плата; адаптація до змін; управління впливами на довкілля та використання природних ресурсів.

Визнаючи та слідкуючи за змінами, які відбуваються останнім часом у світі та Україні, велика кількість компаній ініціюють впровадження корпоративної соціальної відповідальності у свою ділову практику. Зростає зацікавленість керівників-лідерів підприємств до просування та підкреслення принципів соціальної відповідальності, прагнення забезпечити собі сталий розвиток.

Сьогодні корпоративна соціальна відповідальність стає важливим чинником підвищення ефективності організації та елементом мотивації працівників та корпоративної культури. Тому виникає необхідність розглянути підходи до формування, розвитку та управління соціальною відповідальністю, які б дозволили компанії побудувати систему відносин із працівниками, акціонерами, споживачами, державою, а саме: 1) підхід з позиції зацікавлених сторін, 2) підхід з позиції етичних та моральних норм [16].

Сутність теорії зацікавлених сторін у тому, що потреби акціонерів не можуть бути задоволені без задоволення потреб інших зацікавлених сторін у певній мірі, тобто вихід за межі прямої максимізації прибутку компанії.

Теорії з позиції етичних та моральних норм передбачають розуміння соціальної відповідальності багато в чому з позиції утилітаризму, етики права і контрактуалізму. Так, утилітаризм пропонує компаніям, що реалізують соціально відповідальну політику, зупинити негативні прояви до поваги прав людини.

Якщо говорити про етику права у соціальній відповідальності, то це означає, що компанії враховують повагу до всіх своїх зацікавлених сторін, що дотримуються різних

переконань і культур. Головна ідея контрактуалізму розуміється як укладання договору між відповідальними агентами (компаніями) та представниками зацікавлених сторін.

На практиці теорія зацікавлених сторін буде здійсненною за умови, що склад зацікавлених сторін та баланс їх інтересів чітко визначені, тому систематизуємо потреби зацікавлених сторін (табл. 3)

Таблиця 3

Потреби та інструменти комунікацій зі стейкхолдерами в рамках КСВ

Зацікавлені особи/стейкхолдери	Потреби зацікавлених сторін/стейкхолдерів	Інструменти комунікацій зі стейкхолдерами
Внутрішнє середовище підприємства		
Власний персонал	належна заробітна плата; рівність та відсутність дискримінації; безпека та охорона праці; інвестиції в професійний розвиток; соціальний пакет	опитування (також анонімні), фокус-групи, співпраця з профспілковим комітетом, гаряча лінія, он-лайн тренінги, стажування за кордоном
Акціонери	інформування про фінансовий стан; запобігання ризикам; формування цінностей підприємства	установчі зустрічі, рейтинги із сталого розвитку, фінансова та нефінансова звітність, офіційний сайт
Зовнішнє середовище підприємства		
Споживач	якість продукції; доступна ціна; програми лояльності, достовірна інформація; впровадження інновацій; захист прав споживачів, соціальна відповідальність	гаряча лінія, корпоративний сайт, соціальні медіа, реклама, екскурсії на виробництво
Партнери	добросовісна конкуренція; прозорі закупівлі; етична поведінка; виконання угод і зобов'язань; дотримання гарантій; антикорупційні процедури	офіційний сайт, робочі зустрічі та презентації, звіт про сталий розвиток, галузеві виставки, рейтинги

Закінчення табл.3

Держава, суспільство	дотримання нормативно-правової бази; сплата податків і зборів; захист довкілля; створення нових робочих місць; розвиток волонтерських проектів; реалізація соціальних та культурних програм	офіційний сайт, звіт про сталий розвиток, рейтинги та конкурсі

Найбільш широкого розповсюдження набув підхід [3, 4, 5, 9, 11, 13], згідно з яким соціальна відповідальність включає у себе три складових: економічну (відповідальність за економічні результати своєї діяльності та вплив на економічні результати стейкхолдерів);екологічну (відповідальність за вплив господарської діяльності на стан навколишнього середовища і якість життя стейкхолдерів у цьому середовищі);соціальну (відповідальність за вирішення соціальних проблем, які виникають внаслідок господарської діяльності компанії або певним чином пов'язані з нею).

На рисунку 1 представлено сутність компонент (складових)корпоративної соціальної відповідальності.

В останні роки екологічна складова корпоративної соціальної відповідальності бізнесу розвивається найбільш динамічно, що пов'язано із наявністю значної підтримки з боку міжнародних організації, а також високим рівнем затребуваності екологічно спрямованих рішень у суспільстві в цілому.

Систематизуємо причини поширення та гальмування впровадження корпоративної соціальної відповідальності СГД в Україні (табл. 4) [17, 18].

Забезпечення та дотримання принципів соціальної відповідальності перед суспільством зазвичай носить добровільний характер з боку суб'єкту господарської діяльності, проте, головним мотиватором повинна виступати держава. Щоб підвищити рівень зацікавленості бізнесу в упровадженні КСВ, державі необхідно, передусім, запропонувати пільгове оподаткування для таких компанійта зменшити адміністративний тиск органів влади.

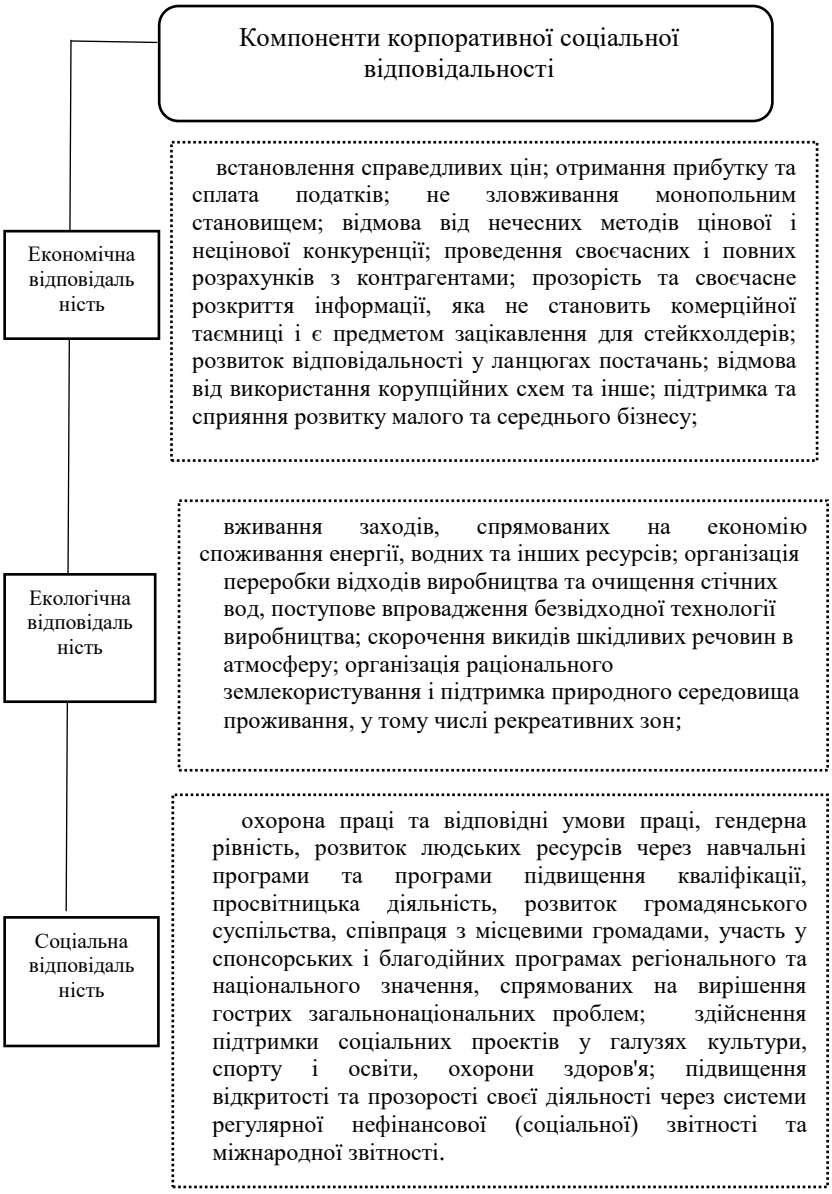

Рис. 1. Зміст компонент корпоративної соціальної відповідальності.

Таблиця 4

Причини поширення та гальмування впровадження корпоративної соціальної відповідальності в Україні

Вигоди від упровадження КСВ	Проблеми гальмування КСВ
підвищує лояльність персоналу, споживачів та інших ділових партнерів	корупція, бюрократичні перешкоди
покращує фінансовий стан підприємства та сприяє зниженню витрат (на просування, брендинг, операційних витрат)	вкрай несприятливе економічне середовище, незадовільний бізнес-клімат, світова пандемія (карантин, криза)
позитивно впливає на збільшення вартості бренду та репутації компанії	неадекватна потребам сьогодення роль держави як соціального інституту та соціального партнера
сприяє встановленню партнерських відносин із владними структурами, з громадськістю та ЗМІ	спотворене уявлення щодо сучасної місії бізнесу, взаємозв'язку та взаємообумовленості економічної та соціальної складових стійкого розвитку
забезпечує довгострокову віддачу від інвестицій	приниження або неусвідомлення достеменної ролі соціальних ресурсів у забезпеченні стійкого розвитку
створює довгострокову стабільність на основі прозорого та відповідального менеджменту, чутливого до очікувань громади	масові прояви деградації етичних цінностей топ-менеджменту бізнес-організацій, відсутність належних моральних передумов активної соціально відповідальної діяльності
збільшення обсягів продажу та ринкової частки	неналежне опрацювання наукою прикладних засад імплементації КСВ в систему корпоративного управління.
підвищує конкурентоспроможність компанії	викривлене розуміння КСВ як піару або процесу приховування прибутку
відповідність нормам і міжнародним стандартам	поразка у конкурентній боротьбі з компаніями, що не слідують принципам соціальної відповідальності

Закінчення табл. 4

орієнтація на споживача, лідерство у якості, сервісному обслуговуванні та надійності	відмова від максимізації прибутку, збільшення витрат на соціальні, екологічні цілі, стандартизацію продукції

За даними досліджень, існує щільна кореляція між рівнем ефективності діяльності підприємства та впровадженням соціальної відповідальності як частини стратегії, зокрема, соціально-відповідальні підприємства в середньому мають економію 40% витрат на просування своїх товарів на ринку [19]. Зрозуміло, що проекти КСВ компанії потребують значних операційних витрат, проте у довгостроковому періоді підвищують рівень конкурентоспроможності компанії.

Таким чином, в сучасних реаліях одним з найважливіших чинників економічного розвитку будь-якої компанії стає корпоративна соціальна відповідальність, яка сприяє не лише покращенню її іміджу, але й забезпечує конкурентоспроможність на довгострокову перспективу.

2.2. Сучасні моделі та державне регулювання КСВ: міжнародний та вітчизняний досвід

Соціально-культурні, політичні та історичні особливості, які характерні для розвитку різноманітних країн, сформували значні відмінності у сферах прояву, об'єктах та засобах корпоративної соціальної відповідальності бізнесу. Основні розбіжності на даний момент вирішуються на рівні відносин підприємство-держава.Фахівці та науковці виділяють три основні моделі соціальної відповідальності,а саме: американську, європейську японську,проте можна зустріти й інші моделі, наприклад британську, канадську, які є похідними від зазначених моделей та базуються на них [15 с. 46, 20 с. 30]. Будь-яка країна обирає ту чи іншу модель розвитку корпоративної соціальної відповідальності залежно від типу країни, від концепції державного регулювання та розвитку країни тощо.

Американська модель, розроблена в 19 столітті, характеризується тим, що через природу американського

підприємництва, яке ґрунтується на максимальній свободі компаній, багато сфер суспільства залишаються саморегульованими донині. Таким чином, соціально-трудові відносини між працівником та роботодавцем значною мірою є предметом двосторонньої угоди. Американці мають право на медичну допомогу шляхом добровільного медичного страхування. Державне регулювання у цих сферах зачіпає лише основні невід'ємні права членів суспільства. Тому всі ініціативи у сфері корпоративної соціальної відповідальності є добровільними. Сполучені Штати розробили багато механізмів участі бізнесу в соціальній підтримці суспільства, існує багато корпоративних фондів, створених для вирішення різних соціальних проблем за допомогою бізнесу. Держава заохочує американський бізнес робити добровільні внески в освітні програми, програми виходу на пенсію та страхування працівників та інші соціально важливі програми.

Європейська (континентальна) модель корпоративної соціальної відповідальності, сформувалася у середині 1990-х рр., зазвичай базується на нормах, стандартах та законах окремих країн, оскільки більшість соціальних проблем, з якими стикаються європейські компанії, підпадають під сферу етичної відповідальності. У багатьох європейських країнах законодавчо закріплені обов’язкове медичне страхування, безпека та охорона здоров’я співробітників, пенсійне законодавство та ряд інших соціально важливих питань. На розвиток європейської моделі корпоративної соціальної відповідальності суттєво вплинув саміт ЄС з питань зайнятості, економічних реформ та соціальної згуртованості (Лісабон, березень 2000 р.).

Державне регулювання корпоративної соціальної відповідальності стрімко розвивається в країнах Північної Європи. Так, Данія у 2008 році прийняла урядовий план дій щодо сприяння застосуванню принципів корпоративної соціальної відповідальності у діяльності датських компаній, тим самим додатково стимулюючи економіку Данії на міжнародному ринку. З цією метою уряд Данії розробив наступні ініціативи: пропаганда бізнес-орієнтованої соціальної відповідальності, просування соціальної відповідальності бізнесу через заходи уряду, відповідальність бізнесу за клімат, промоція Данії у сфері відповідального зростання [21].

Нідерланди також активно розвивають державне регулювання корпоративної соціальної відповідальності, починаючи з 2000 року, зокрема шляхом реалізації проектів, що сприяють практиці соціально відповідальної діяльності та підвищують обізнаність суспільства про успіхи компаній у цій сфері. Важливим елементом цієї політики є інтеграція зусиль наступних інституцій: Міністерства будівництва, регіонального планування та охорони довкілля; Міністерство закордонних справ; Міністерство соціальної політики та зайнятості; Міністерство сільського господарства, природи та якості харчових продуктів.

У Великобританії соціальна реформа була проведена ще радикальніше в рамках нового курсу скорочення регіональних витрат та відмови від соціальних цілей у регіональній політиці, що призвело до зміщення пріоритету соціальної справедливості на пріоритет економічної ефективності. Практична реалізація такого курсу в політиці британського уряду призвела до скорочення видатків на соціальну політику на 40%; скорочено кількість обслуговуваних регіонів; скасовано обмеження місцезнаходження для підприємств у густонаселених регіонах [20].

Однак такі зміни у напрямку соціальної політики у багатьох країнах не суттєво змінили соціальні очікування населення розвинених країн щодо ролі держави у забезпеченні добробуту громадян. Проте поступово починається процес передачі відповідальності за соціальні проблеми від держави до суспільства. З юридичної точки зору держава залишається безумовним гарантом соціальної допомоги, однак роль підприємництва у досягненні високого рівня соціального добробуту поступово та систематично зростає.

Японська модель корпоративної соціальної відповідальності передбачає соціальну згуртованість на корпоративному рівні компанії та згуртованість бізнесу на рівні промислових груп. Для японської моделі характерна активна роль держави, яка тривалий час займалася стратегічним плануванням. Корпоративне управління не тільки орієнтоване на прибуток, але також ґрунтується на правильному розумінні буття, суспільства та навколишнього середовища, почутті відповідальності перед суспільством та прагненні до прогресу всієї цивілізації. Японія

формується сприйняттям компанії як виробничої родини, а працівник вважається членом такої сім'ї, тобто його обов'язки та права значно виходять за межі звичайних трудових обов'язків. Водночас Група підтримує своїх співробітників протягом усього життя: у пошуках житла, після народження дітей, під час навчання, після виходу на пенсію тощо [20].

Модель корпоративної соціальної відповідальності господарюючого суб'єкта створюється під впливом соціально-економічної політики держави і з урахуванням міжнародних стандартів. Сьогодні світова спільнота дедалі активніше проводить цілеспрямовану політику, спрямовану на вирішення низки соціальних, економічних і екологічних проблем, засновану на розвитку корпоративної соціальної відповідальності.

Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) стає обґрунтованим і бізнес-орієнтованим підходом до вирішення проблем сталого розвитку.

Сталий розвиток розуміється як процес гармонізації продуктивних сил, задоволення основних потреб усіх членів суспільства, зберігаючи цілісність природного середовища та поступово відтворюючи його та створюючи можливості для балансу між його потенціалом та потребами людей усіх поколінь.

У 2015 року на Самміті ООН були прийняті Цілі сталого розвитку до 2030 року, які складаються з 17 глобальних цілей та 169 завдань. Тобто цілі сталого розвитку країн і світу в цілому, спрямовані на подолання бідності, голоду, скорочення нерівності та зміни клімату.

Україна також долучилася до досягнення глобальних цілей сталого розвитку та адаптувала їх під українські реалії. Так, у 2017 році було опубліковано та адаптовано 17 глобальних цілей сталого розвитку з урахуванням специфіки національного розвитку нашої країни «Цілі сталого розвитку: Україна» (2017).

Урядом було створено Міжвідомчу робочу групу з питань ЦСР для координації роботи по досягненню цілей. Наразі встановлено відповідальність міністерств за завданнями ЦСР, Президентом України прийнято Указ, який закріплює Цілі як орієнтир для розроблення програмних та прогнозних документів, розроблено систему моніторингу, здійснено аналіз стану інкорпорації ЦСР у чинні державні стратегії та програми (у 162 нормативно-правові акти та 4,3 тис. заходів) [16].

У 2019 році було прийнято Указ Президента України №722/2019 «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року» та підготовлено Добровільний звіт з їх досягнення Цілей сталого розвитку [22]. Цілі сталого розвитку (ЦСР) інтегровані в державну політику на засадах «нікого не залишити осторонь».

Результатом інклюзивного процесу адаптації ЦСР для України з урахуванням специфіки національного розвитку стала система ЦСР, яка складається із 86завдань зі 183показниками для моніторингу.

На рисунку 2 зображено 17 глобальних цілей сталого розвитку. У добровільному національному огляді детально представлені 17 цілей сталого розвитку з урахуванням завдань щодо специфіки національного розвитку країни [23].

Дієвим інструментом забезпечення соціальної відповідальності бізнесу є використання стандартів з сертифікації і стандартизації, метрології, оцінки відповідності й управління якістю. Міжнародними організаціями і об'єднаннями розроблено ряд стандартів соціальної звітності підприємств, які доцільно використовувати з метою оцінювання соціальної відповідальності бізнесу (табл. 5) [16, 24].

Так, головною метою Стандарту SA 8000 є надання працівникам привабливих умов їх наймання, покращення умов праці та рівня життя. Компанії, які працюють відповідно до вимог стандарту SA 8000, мають конкурентну перевагу, а саме високу мотивацію співробітників, що, у свою чергу, дозволяє більш ефективно використовувати сучасні системи управління для досягнення поставлених цілей та забезпечення систематичного прибутку.

Наявність у компанії інших стандартів, таких як ISO 9000, ISO 14000, OHSAS 18001 тощо, доповнює стандарт SA 8000, створюючи основу для інтеграції в загальну систему управління, зменшуючи ризики та збільшуючи прибутковість компанії.

Стандарт ISO 26000 є міжнародним стандартом, що містить добровільні рекомендації, а не вимоги, і тому не використовується як стандарт сертифікації, такий як стандарти менеджменту ISO 9001: 2008 та ISO 14001: 2004.

Рис. 2. 17 глобальних цілей сталого розвитку за чотирма основними напрямами

Таблиця 5

Стандарти, що регулюють КСВ

Назва стандарту	Опис
Стандарт SA 8000	спрямований на сприяння етичному поводженню підприємств, передбачає проходження сертифікації зовнішньою аудиторською компанією і охоплює дотримання підприємством прав працівників
Стандарт ISO 26000 «Керівництво із соціальної відповідальності»	містить рекомендації з інтеграції соціально відповідальної поведінки до стратегій, систем, практики та процесів на підприємствах і не використовується для цілей сертифікації, обов'язкового чи контрактного застосування; призначений для добровільного впровадження
Стандарт ISO 14000 «Системи управління навколишнім середовищем»	створює систему екологічного менеджменту і забезпечує умови для послідовного і цілеспрямованого захисту довкілля від негативного впливу компанії
Стандарт ISO 9001 «Системи менеджменту якості»	сприяє стійкому постійному дотриманню прав та забезпеченню задоволеності споживачів щодо отримання якісної продукції (послуг)
Стандарт OHSAS 18001 «Системи менеджменту професійної безпеки та здоров'я»	застосовується для забезпечення надійних умов щодо захисту здоров'я персоналу підприємства
Система екологічного менеджменту та аудиту (EMAS)	розроблено Європейською комісією з метою оцінювання, звітування і поліпшення показників екологічної діяльності компаній
Глобальна ініціатива звітності (Global Reporting Initiative – GRI	методологія зовнішньої звітності, що дозволяє підприємству повідомляти про свої дії щодо поліпшення економічної, екологічної та соціальної результативності

Цей стандарт спрямований на організації всіх видів діяльності у державному та приватному секторах, у промислово розвинених країнах та країнах, що розвиваються, а також у країнах з перехідною економікою. Це допоможе їм створити

робочі місця соціально відповідальним чином, до якого суспільство стає все більш вимогливим [24].

Настанови в ISO 26000 спираються на передовий досвід державно-приватних ініціатив щодо соціальної відповідальності та відповідає заявам Організації Об'єднаних Націй, її складових частин, включаючи конвенції Міжнародної організації праці, з якими ISO уклала Меморандум про взаєморозуміння для забезпечення дотримання Стандартів праці

Отже, відповідність міжнародним стандартам корпоративної соціальної відповідальності є основою для підвищення конкурентоспроможності, іміджу та репутації компаній, особливо на міжнародному ринку. Зарубіжний досвід показує необхідність посилення державних норм щодо якісної корпоративної соціальної відповідальності, яка гарантує безпечне життя та здоров'я населення, високу якість та безпеку продукції, покращення добробуту населення.

2.3. Аналіз стану соціально-відповідальної діяльності компаній

Дослідження щодо поширення практики корпоративної соціальної відповідальності перше проводилось в Україні у 2005 р. на замовлення Офісу координатора системи ООН в Україні, друге – у 2010 р. Центром «Розвиток КСВ» в партнерстві з мережею Глобального договору ООН в Україні, третє дослідження – у 2018 р. на замовлення Центру «Розвиток КСВ» в рамках проекту «Розбудова потенціалу Національного контактного пункту з відповідальної бізнес поведінки» за підтримки Посольства Королівства Нідерландів в Україні.

Так, згідно з опитуванням, проведеним у 2018 р. 83% українських компаній впроваджують політику КСВ (лише 17% - ні), проти 67% компаній у 2010 р. та 75% підприємств - у 2005 р. Динаміка результатів цих досліджень показує, що рівень розуміння необхідності та залучення суб’єктів господарювання до соціально-відповідальної діяльності поступово зростає [25].

Мотиви, які спонукають впроваджувати політику КСВ в компаніях представлені на рисунку 3 [25, 26].

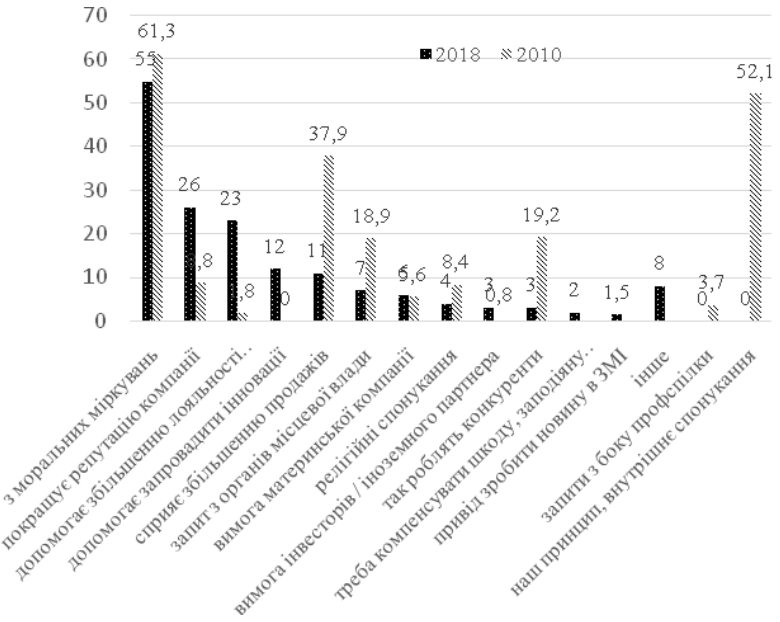

Рис. 3. Чинники, які спонукають впроваджувати політику КСВ в компаніях у 2010 р. та у 2018 р. (у %)

Моральні міркування є основним чинником реалізації політики та заходів КСВ вже протягом багатьох років. Це може свідчити про те, що більшість компаній ще недостатньо усвідомила позитивний вплив КСВ на репутацію та фінансові показники своєї діяльності. У 2018 році майже для кожної четвертої компанії розуміння того, що КСВ сприяє поліпшенню репутації та допомагає підвищити лояльність персоналу, є головним мотивом впровадження КСВ. Для кожної десятої компанії важливо те, що КСВ допомагає запровадити інновації та збільшити продажі.

Найпоширеніші причини невпровадження КСВ представлено на рисунку 4.

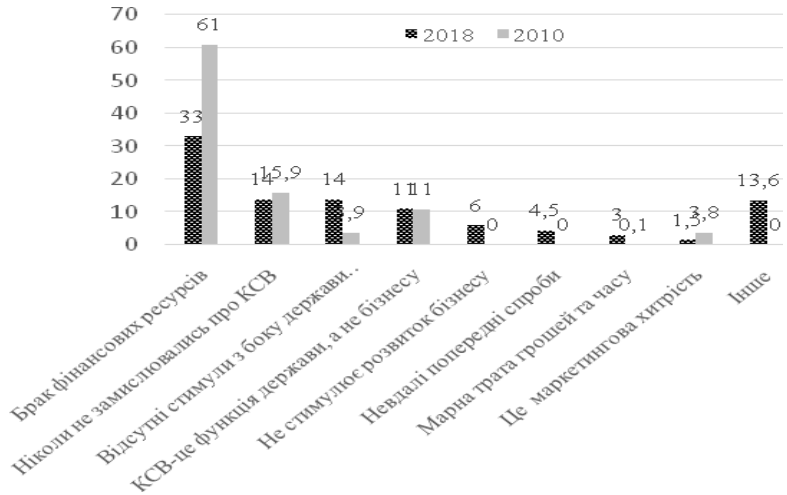

Рис. 4. Найпоширеніші причини невпровадження КСВ у 2010 р. та у 2018 р. (у %).

Компанії, які у 2018 р. не реалізують політику соціальної відповідальності, вважають, що не може дозволити собі це фінансово (33%), компанії ніколи не замислювались про соціальну відповідальність (14%); брак стимулів з боку держави (14%); переконання, що КСВ – функція держави, а не бізнесу (11%).

Дуже цікавим також виявилися результати відповідей респондентів щодо розуміння соціальної відповідальності. Так компанії переважно у 2010 р. розуміли під КСВ надання благодійної допомоги громаді (58,1%), розвиток власного персоналу (57,8%), чесне введення бізнесу та дотримання і захист прав людини (54,7%).

Найменше асоціювали із соціальною відповідальністю впровадження принципів і практик підзвітності (24,5%), прозорості й етичної поведінки (42,3%), здійснення екологічних проектів (30,7%) та участь у регіональних програмах розвитку (30,5%) (рис. 5) [26, 26].

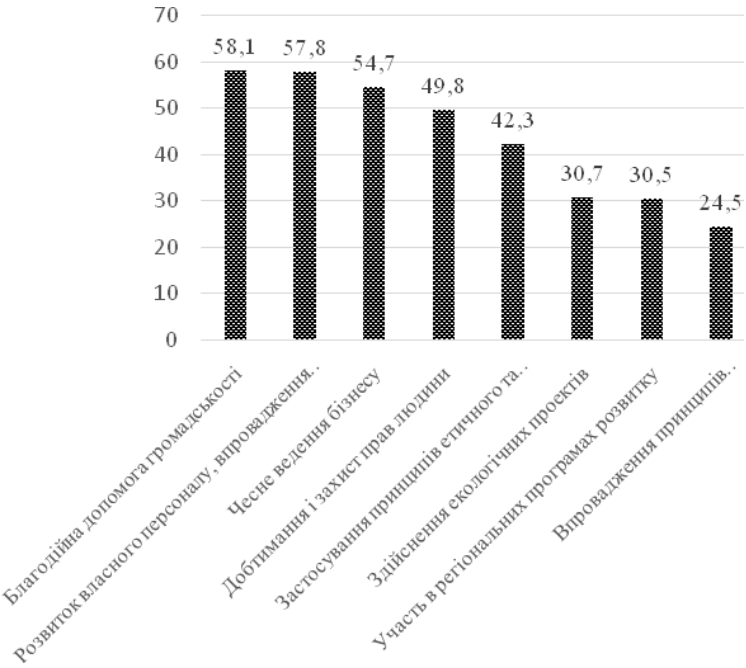

Рис. 5. Розуміння соціальної відповідальності компаніями у 2010 р. (%)

У 2018 р. більшість респондентів (75,5%) розуміє соціальну відповідальність як політику розвитку і поліпшення умов праці персоналу. Третина опитаних – як інвестиції в розвиток регіону (34%) та захист і підтримку споживачів (34%). Трохи більш ніж чверть опитаних віднесли до КСВ допомогу воїнам АТО та мешканцям зони АТО (28%), благодійну допомогу (28%) й охорону довкілля (рис. 6).

Найменше українські компанії сприймають соціальну відповідальність як боротьбу з корупцією (23%) та допомогу переселенцям (22%).

Отже, можна зробити висновок, що розуміння соціальної відповідальності як благодійності, яке було поширене у попередні роки, відійшло в минуле.

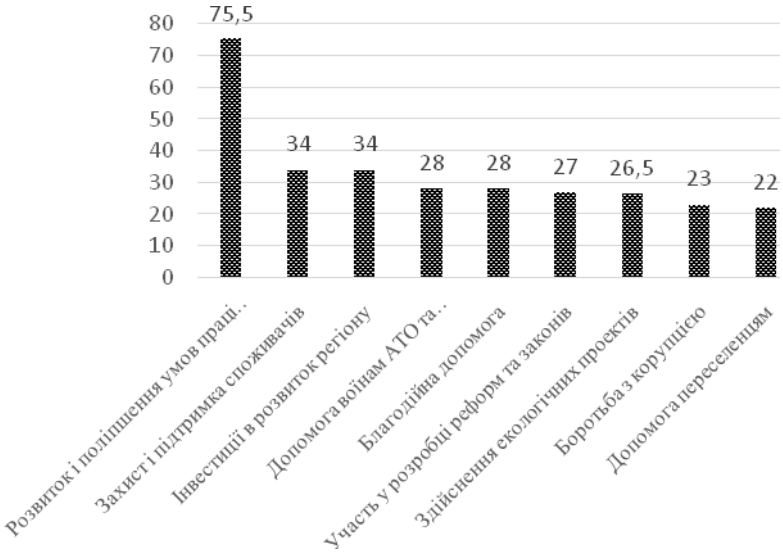

Рис. 6. Розуміння соціальної відповідальності компаніями у 2018 р. (%)

Більшість компаній, які впроваджували КСВ у 2018 р. реалізували політику розвитку і поліпшення умов праці персоналу (76%), а половина опитаних (51%) надає благодійну допомогу (табл. 6) [25, 26].

Таблиця 6

Топ-заходів КСВ, які реалізували компанії у 2010 р. та у 2018 р.

2010 р.	%	2018 р.	%
Розвиток власного персоналу, його навчання	80,9	Розвиток і поліпшення умов праці персоналу	76
Невикористання в організації дитячої праці	80,7	Благодійна допомога	51
Невикористання в організації примусової праці	78	Допомога воїнам АТО та мешканцям зони АТО	30
Захист здоров'я та безпеки споживача	71,3	Захист і підтримка споживачів	25
Впровадження програми поліпшення умов праці	66,1	Інвестиції в розвиток регіону	22

Закінчення табл.6

Відсутність в трудових практиках дискримінації	58,8	Боротьба з корупцією	21
Впровадження енергозберігаючих технологій	42,1	Здійснення екологічних проектів	17
Застосування принципів етичного ставлення споживачів	37,4	Допомога переселенцям	15
Дотримання права працівників на свободу об'єднань та колективні переговори	36,1	Участь в розробці реформ та законів	10,5
Застосування принципів чесної конкуренції і етики	34,8	Інше	3,9
Не використовує при взаємодії з представниками державних органів тиск, хабарі	32,4		
Благодійна допомога	32		
Впровадження програм використання та утилізації відходів	29,6		
Застосування заходів із зменшенням викидів в навколишнє середовище	23,9		
Заходи щодо захисту природних ресурсів	14,8		

Попри те, що більшість компаній (83%) реалізують КСВ, лише в половини (52%) з них є стратегія (політика) соціальної відповідальності і вдвічі менша частка компаній має бюджет на її виконання (24%) (табл. 7).

Отже, тільки у третини компаній бюджет на соціальну відповідальність за останні три роки зріс. Мають систему показників для вимірювання результативності політики соціальної відповідальності лише 12%, а звіти готують 13% компаній. Проте перелік показників для вимірювання соціально відповідальної діяльності, що навели представники компаній, дає підстави стверджувати, що українські компанії фактично не мають цих показників. Проте значно збільшилася частка компаній, у яких зріс бюджет на програми соціальної відповідальності (у 2010 році зростання бюджету було зафіксовано у 4% компаній, у 2018 році про це заявили 35%

компаній). У 2010 році лише кожна п'ята компанія (17,0%) мала спеціальний бюджет або статтю в ньому для проведення програм / заходів із соціальної відповідальності, стратегію соціальної відповідальності мали 29,6 % підприємств.

Таблиця 7

Наявність у компаній головних інструментів планування, реалізації та вимірювання ефективності КСВ у 2018 р., %

Варіанти	Так	Ні	Важко відповісти
Компанія має стратегію (політику) з корпоративної соціальної відповідальності	52	22	26
Компанія має спеціальний бюджет (статтю) на програми соціальної відповідальності	24	61	15
За останні три роки бюджет (стаття) на програми соціальної відповідальності збільшився	35	42	23
Компанія готує звіт з корпоративної соціальної відповідальності	13	71	16
Компанія має систему показників для вимірювання результатів програм з корпоративної відповідальності	12	68	20

Найбільшими зовнішніми перешкодами впровадження програм/заходів з КСВ майже для половини опитаних компаній стали нестабільна політична ситуація в країні, недосконаліть нормативно-правової бази, яка б сприяла розвитку КСВ, та податковий тиск (рис. 6) [26].

Серед внутрішніх перешкод, які заважають здійсненню програм/заходів з КСВ, компанії вказали брак коштів, недостатність власного досвіду, невідпрацьований механізм впровадження соціальної відповідальності, неможливість контролю за використанням наданих коштів і брак часу.

Недостатність інформації про принципи і підходи до впровадження соціальної відповідальності та брак державних і недержавних організацій, які б теж могли допомогти, на думку опитаних представників компаній, перешкоджають здійсненню політики/заходів з КСВ.

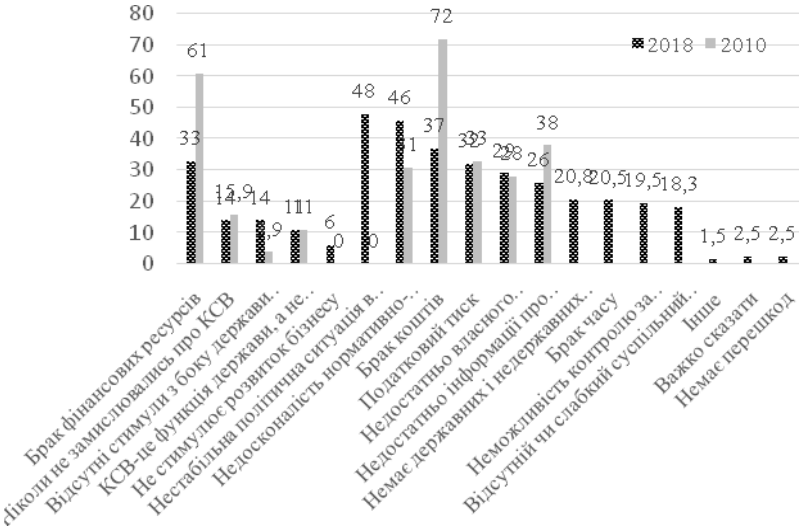

Рис. 6. Перешкоди, які є найбільш серйозними під час здійснення програм/заходів із соціальної відповідальності, %.

Найменшою перешкодою стали брак чи слабкість суспільного запиту. Слід наголосити, що у 2018 році частка компаній, які вважають головною перешкодою для впровадження КСВ брак коштів, скоротилась майже вдвічі. Зменшилась вага й тих компаній, у яких твердять, що головною перешкодою є недостатність інформації про принципи і підходи до впровадження соціальної відповідальності, натомість зросла частка компаній, що вважають недосконаліть нормативно-правової бази, яка б сприяла цій діяльності, головною перешкодою до впровадження КСВ.

Далі проаналізуємо який річний бюджет на КСВ виділяли компанії у 2019 р. (рис. 7) [27].

Отже, бюджет компаній варіюється у межах 20 000 грн. – 200 000 000 грн. Загальна сума витрачених коштів на КСВ-проєкти складає 411 000 000 грн. за результатами опитування Першого каталогу КСВ-ініціатив.

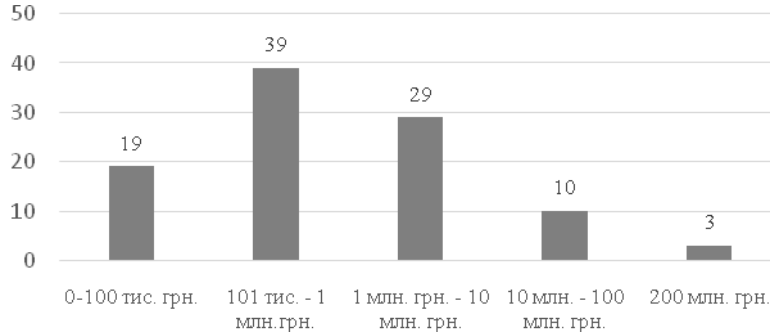

Рис. 7. Річний бюджет на КСВ, який виділяли компанії у 2019 р., (у %).

Проте ми погоджуємося з думкою Андрія Яворського: «Щоб приватний бізнес міг направляти частину прибутку у КСВ-ініціативи, також важливими є зрозумілі та прозорі умови державного регулювання подібних проєктів. Наразі національне законодавство в цій сфері досить заплутане, існують варіанти двоякого тлумачення певних правил і норм. Як результат – виникають податкові ризики для компаній, що дійсно хочуть надати суспільству безоплатну допомогу» [29].

На відміну від українських компаній, американські та британські фірми лише із переліку Fortune Global 500, витрачають щорічно понад 15 млрд. дол. США на розвиток корпоративної соціальної відповідальності. Керівництво 40% з них переконане, що розв'язання соціальних проблем має бути основною частиною бізнес-стратегії їхніх компаній [29]. Для порівняння, на 8 липня 2019 року капіталізація Alphabet складала $786 млрд, в той час коли обсяг ВВП 38 африканських країн становив $758 млрд, або капіталізація Netflix $166 млрд у порівнянні із обсягом ВВП 5-ти Балканських країн $149 млрд. Подібні порівняння свідчать, що компанії обов'язково мають взяти відповідальність за сталий розвиток на себе, а не тільки держава. Проаналізуємо, які КСВ-ініціативи було реалізовано компаніями у 2019 р. (рис. 8).

Рис. 8 КСВ-ініціативи, які реалізували компанії у 2019 р.

Практично всі компанії проводять освітні проекти і займаються покращенням умов праці та розвитком персоналу в рамках КСВ. Відчутно менш поширеними є активності, спрямовані на розвиток регіонів, антикорупційні практики та інтелектуальне волонтерство (probono). Зазвичай компанії працюють над зовнішніми та внутрішніми проєктами та ініціативами. 91% компаній співпрацюють з громадськими організаціями та благодійними фондами.

В умовах пандемії компанії переосмислили свою діяльність щодо КСВ та вдались до перерозподілу та скорочення бюджетів, але це також стало поштовхом для об'єднання компаній в боротьбі з Covid-19. Понад 300 українських компаній постачали засоби захисту та гігієни медикам й співробітникам, виділяли кошти на закупівлю обладнання та підтримували регіональні відділення.

Розглянемо український та світовий досвід КСВ-ініціатив під час коронавірусної кризи. Наприклад, ПРАТ «АБІНБЕВ ЕФЕС Україна» за 2020-2021 рр. 24 000 літрів дезінфекторів, упаковані в ємності по 1 л і 5 л, відправила до лікарень, геріатричних пансіонатів, центрів соціального захисту, дитячих будинків та будинків-інтернатів у Харківській, Чернігівській та

Миколаївській областях, закупила 4 апарати штучної вентиляції легенів (ШВЛ), 400 комплектів захисних костюмів і 1 140 масок (FFP2) [30].

Державна компанія України НАК «Нафтогаз» виділила понад 500000000 гривень на закупівлю медичного приладдя та засобів індивідуального захисту для боротьби з поширенням коронавірусу.

«Нова пошта» закупила і поставила засоби індивідуального захисту і медичні прилади в лікарні України. Крім того, компанія найняла додатково 2000 кур'єрів для задоволення зростаючого попиту на поштові послуги та зняла плату за зберігання посилок клієнтів під час локдауну [29].

Компанія Uklon безкоштовно доставляла лікарів під час карантину, а також донорів та хворих на рак до медичних закладів. У той же час послуга була запущена ще у 8 нових містах у 2020 році.

Салони краси G.Bar зробили 197 безкоштовних стрижок за рік і зібрали 318 тис. грн. на виготовлення 50 перук для дітей, які пройшли хіміотерапію та потребують допомоги.

У розвинених країнах Європи та Америки, де корпоративна соціальна відповідальність вже давно є обов'язковою частиною будь-якої корпоративної стратегії, COVID 19 змістив напрямок КСВ від традиційних освітніх чи екологічних ініціатив до протиепідемічних проектів.

Наприклад, першою ініціативою Google було створення фонду Covid-19 для своїх співробітників по всьому світу, які можуть брати оплачувану відпустку непрацездатності незалежно від того, чи хворі вони ізольовано. Google та Apple працюють разом над відстеженням поширення вірусу. Світові лідери в готельній індустрії Marriott, Hilton, RedRoofInn зробили загалом 6000 номерів доступними для пацієнтів з коронавірусом, хоча карантинні заходи мали найбільший вплив на цю сферу бізнесу.

Chanel почала виробляти медичні маски, Prada шити медичні комбінезони, а власник брендів Louis Vuitton, Dior, Moet&Chandon, TagHeuer і Bulgari, LVMH Corporation переорієнтувала частину своїх виробничих потужностей на виробництво антисептичних гелів замість елітних парфумів та вироблений антисептик було безкоштовно передано державі. Взуттєвий бренд Crocs дарує своє взуття персоналу

коронавірусних лікарень і централізовано постачає близько 10 000 пар кроксів для медпрацівників кожен день. Facebook підтримує малий бізнес, який постраждав від карантину. Світові автомобільні компанії Ford, General Motors, Rolls-Royce, Tesla займаються виробництвом апаратів ШВЛ та іншого необхідного медичного обладнання[29].

Проаналізуємо здобутки та виклики на шляху досягнення кожної із 17 Цілей сталого розвитку в Україні (ЦСР). Україна при загальному показнику ЦСР займає 43 сходинку глобального рейтингу, а по ЦСР, а саме: Ціль 8: «Гідна праця та економічне зростання», Ціль 9: «Промисловість, інновації та інфраструктура», Ціль12: «Відповідальне споживання та виробництво», Ціль17: «Партнерство заради стійкого розвитку» - на 75-му місці. Рейтинг, складений на основі показників по ЦСР8, Україна знаходиться на 113 місці, також сильно відрізняється від світових. За станом досягнення ЦСР 9 Україна займає 98 місце. ЦСР12 має особливий рейтинг, оскільки у ньому є залежність від нерівності, оскільки топ-20 займають слаборозвинені країни. Населення цих країн має низький рівень споживання, що пов'язано з малим фінансовим доходом громадян, їх купівельною спроможністю та мало розвиненою інфраструктурою та промисловістю. Тому, відповідно, у цих країнах екологічна ситуація у допустимих межах. Україна в даному рейтингу посіла 93 місце. За станом досягнення ЦСР 17 Україна займає 31-е місце.

За результатами розрахунків за цією методологією та аналізу розрахункових даних та їх співставлень з цільовими значеннями орієнтирів для досягнення у 2020 р (встановленими у базовій Доповіді з ЦСР) було здійснено ранжування цілей за ступенем ймовірності досягнення (висока, середня, низька, дуже низька). Україні вдалось забезпечити прогрес за 15-ма з 17-ти цілей. Не за всіма цілями прогрес є рівномірним. Деякі цілі вже вдалось досягти на 80% і більше (ЦСР1, ЦСР3, ЦСР4, ЦСР5), за чотирма цілями прогрес у межах 60-80% (ЦСР2, ЦСР6, ЦСР8 та ЦСР16), за деякими прогрес в межах 20-60% (ЦСР7, ЦСР11, ЦСР12, ЦСР17), досягнення орієнтирів за рештою цілей (ЦСР9, ЦСР10, ЦСР13, ЦСР14 та ЦСР15) наразі порівняно з встановленими на 2020 рік цільовими значеннями є малоймовірним (менше 20%) [31].

Таким чином, одним з найважливіших чинників економічного розвитку компанії стає корпоративна соціальна відповідальність, яка сприяє її іміджу та забезпечує конкурентоспроможність на перспективу, проте основними перешкодами для реалізації цілей сталого розвитку в Україні та відповідно ініціатив корпоративної соціальної відповідальності є нестабільність та часті зміни урядових програм та команд, що призводить до постійних змін у стратегічних настановах та перерозподілі повноважень. Ці процеси відбуваються на тлі реформування системи центральних органів виконавчої влади, реформування процесів та процедур управління, реформування державної служби, що супроводжується змінами функцій та повноважень державних установ, взаємодія та розробка нормативних актів, кадрові зміни.

Список джерел

1. Антошко Т.Р. Суть категорії «Корпоративна соціальна відповідальність» URL: http://ua.convdocs.org/docs/index-126184.html.

2. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? Києво-Могилянська бізнес держ. студія, 2005. № 10. С. 11−20.

3. Зінченко О.І. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні: сучасні реалії та перспективи розвитку. Бізнес-Інформ, 2013. № 4. С. 281–286.

4. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства. К. : Стандарт, 2005. 302 с.

5. Соціальна відповідальність : навч. посіб. / А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін. К. : КНЕУ, 2015.519 с.

6. Левченко О.П. Сутність поняття «корпоративна соціальна відповідальність (КСВ)». Економіка транспортного комплексу, Вип. 24., 2014. С. 39–54.

7. Полторак А. С. Ефективне управління фінансовими ризиками в системі економічної безпеки України. Агросвіт, 2015. № 1. С. 34–39.

8. Перевозова І., Сторощук Х. Етимологія та генеза поняття «соціальна відповідальність підприємства» Економічний аналіз. 2020 рік. Том 30. № 1. С. 158–165.

9. Самофалова Т. О. Соціальна відповідальність бізнесу як об'єктивна категорія соціально-економічної системи. Теорія та практика державного управління, 2011. Вип. 2. С. 214–220

10. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та ін. Харків, 2006. 240 с.

11. Ворончак І. Соціальна відповідальність бізнесу як соціальноекономічний феномен. Відповідальна економіка: Науково-популярний альманах, 2009. Вип. 1. С. 90–102.

12. Міжнародний стандарт із соціальної відповідальності ISO 26000 URL: http://csr-ukraine.org/iso_26000.html.

13. Офіційний сайт Європейського Альянсу корпоративної соціальної відповідальності URL: https://www.businesseurope.eu/european-alliance-csr.

14. Саприкіна М.А. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика: підручник / М.А.Саприкіна, О.Ляшенко, М.А.Саєнсус, Г.А. Міська, А.Г. Зінченко; за наук. ред. О.С. Редькіна) — К.: ТОВ «Фарбований лис», 2011. 480 с.

15. Охріменко О.О., Іванова Т.В. Соціальна відповідальність.навч. посіб. Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», 2015. 180 с.

16. Соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку URL: https://pidru4niki.com/91746/sotsiologiya/sotsialna_vidpovidalnist_chinnik_stalogo_rozvitku#58

17. Бобко Л. О., Мазяр А. В. Проблеми корпоративної соціальної відповідальності бізнесу в Україні URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2019/39.pdf

18. Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність і проблеми її сприймання суспільством. Соціально-трудові відносини : теорія та практика, 2013. № 2 (6). С. 6–16.

19. Македон В.В. Дослідження процесів забезпечення соціальної відповідальності у провідних моделях корпоративного управління. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Харків: ХНТУСГ, 2012. Вип. 126. С. 198–206.

20. Соціальна відповідальність : навч. посіб. / А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін.К. : КНЕУ, 2015. 519 с.

21. Коваленко Є. В. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні. Економіка в контексті інноваційного розвитку: Матеріали

Міжнар. наук.практ. конф. (12-13 лютого 2016, м. Ужгород). Ужгород: Гельветика. 2016. Ч.4. С. 44–47.

22. Указ Президента України №722/2019 «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року»URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text

23. Добровільний національний огляд щодо Цілей сталого розвитку в Україні URL: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=a0fc2a99-ada3-4a6d-b65b-cb542c3d5b77&title=DobrovilniiNatsionalniiOgliadSchodoTsileiStalogoRozvitkuVUkraini

24. 1 листопада вводиться ISO 26000 керівний стандарт із соціальної відповідальності URL: http://csm.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=633%253A1-iso-26000-&catid=41%253A2009-10-16-12-08-07&lang=uk

25. Зінченко А.Г., Саприкіна М.А. Корпоративна соціальна відповідальність 2005-2010: стан та перспективи розвитку. К. Вид-во «Фарбований лист», 2010. 56 с. URL:http://svb.ua/sites/default/files/ksv-2005-2010-analitychnyy-zvit.pdf

26. Розвиток КСВ в Україні: 2010–2018. Укладачі: Зінченко А., Саприкіна М. К.: Видавництво «Юстон», 2017. – 52 с.

27. Перший каталог КСВ-ініціатив 2019URL: https://probono.org.ua/csr_research

28. Громадські ініціативи: коли бізнесу будуть цікаві соціальні проєктиURL: https://mind.ua/openmind/20216952-gromadski-iniciativi-koli-biznesu-budut-cikavi-socialni-proekti

29.КСВ-бізнес-зброя проти пандемії URL:https://strategi.com.ua/event/ksv-biznes-zbroiu-proty-pandemiia/

30. AB INBEV EFES Україна підбила підсумки 2020 рокуURL: https://mind.ua/news/20222734-ab-inbev-efes-ukrayina-pidbila-pidsumki-2020-roku

31. Добровільний національний огляд щодо Цілей сталого розвитку в Україні у 2020 роціURL: https://www.me.gov.ua

© Торяник Ж.І., Торяник І.В., 2021

РОЗДІЛ 3. ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

3.1. Сучасні тенденції розвитку світової економіки в умовах глобалізації

Головною властивістю сучасного етапу розвитку світової економіки є необхідність подолання негативних наслідків світової фінансово-економічної кризи та глибоких системних диспропорцій у життєдіяльності окремих суб'єктів господарювання та країни в цілому. В умовах швидкого впровадження досягнень науково-технічного прогресу в світі спостерігається підвищення потреб промисловості в ресурсах, що володіють високими якостями і властивостями. Забезпечити такі потреби прагнуть найбільші виробники галузей промисловості, впроваджуючи все нові технології у виробничий процес, сприяють появі продукції максимально високої якості, тим самим трансформуючи галузь, залучаючи все більше число покупців. У цих умовах збільшується число виробників, які прагнуть зайняти нові ніші ринків, виводячи на них інноваційні види продукції, інтегруючись в усі географічні і товарні сектора галузей світової економіки. При цьому вихід нових гравців на світовий ринок перерозподілив центри виробничої активності і вектори тяжіння до них.

Наслідком глобального зростання конкуренції сировинних ринків планети стала загальна нестабільність в цінах і сформованих роками сегментах покупців, що зумовило інноваційний розвиток найбільш затребуваних напрямів економіки. Виробникам доводиться шукати можливості забезпечення своєї продукції інноваційними властивостями, не змінюючи радикально при цьому витрати виробництва і знижуючи вартість кінцевого продукту.

Одночасно відбуваються зміни на геополітичному просторі, пов'язані з небажанням окремих країн миритися з втратою ринків. На цьому тлі знижується швидкість окремих процесів глобалізації світового ринку, з одночасним зменшенням обсягу виробництва і продажів продукції та надання послуг в світі. У той же час сформовані виробничі потужності в промисловості, як правило, мають величезний потенціал, здатний

покривати потреби в обсягах світових масштабів. Щоб не витрачати цей потенціал більшість країн змушене трансформувати свої економічні системи, формуючи нові виробничі ланцюжки, забезпечені максимально високими інноваційними властивостями продукції, що виробляється.

Все це стало фактором зростання числа досліджень, що проводяться сучасними українськими і закордонними вченими по оцінці тенденцій розвитку інноваційних напрямків на міжнародному ринку, а також трансформації ринку під впливом загальних технологічних змін.

Починаючи з кінця 80-х років XX ст. явище глобалізації постійно знаходиться в колі інтересів науковців. Так, усвідомлення глобальних процесів можна зустріти в роботах економістів, соціологів і філософів. Серед вчених, які досліджували питання потреби світової економіки в умовах сучасного інноваційного розвитку найбільш значущими є роботи таких вчених як: Белл Д., Кун Т. М., Тіроль Ж., Елліотт В. М., Хартарска В. , Лоу Т., Янсен М., Увільямсон О., Лі Е. та ін.

Незважаючи на глибоку теоретичну опрацювання сучасних тенденцій розвитку світових товарних ринків в працях українських і зарубіжних вчених, багато новітніх тенденцій на світовому ринку в умовах трансформації не отримали достатнього розгляду, що посилює актуальність даного дослідження.

Наукова новизна дослідження полягає в наступному:

представлено власне визначення міжнародної конкурентоспроможності країни на ринку на сучасному етапі науково-технічного процесу, що може служити основою для побудови методики оцінки конкурентоспроможності країни на світовому ринку продукції та надання послуг і дозволяє виявляти як конкурентні переваги вітчизняної галузі серед інших виробників світу, так і слабкі точки, навколо яких варто реалізовувати комплекс відповідних рішень;

визначені можливості підвищення конкурентоспроможності країни через призму діяльності ТНК з державною участю, так як такі компанії спрямовують свою діяльність не тільки на оптимізацію витрат і отримання прибутку, а й на реалізацію соціальної та економічної політики держави. В умовах швидкого розвитку інформаційно-комунікаційних

технологій та цифровізації, ТНК з державною участю реалізують великі інвестиційні проекти в стратегічних галузях економіки, беруть участь в досягненні геополітичних інтересів, в реалізації соціально значущих проектів, незважаючи на супутні ризики і витрати;

виявлені сучасні умови і фактори попиту і пропозиції, що впливають на тенденції розвитку світового ринку. Ними виступають: фаза середньострокового циклу розвитку економіки, державне регулювання галузі, глобалізація, в тому числі зовнішньоторговельна лібералізація та інтеграція, як найважливіші інструменти геоекономічної політики окремих країн, науково-технічний прогрес. В умовах швидких темпів індустріалізації важливо впровадження інноваційних розробок, націлених на поліпшення споживчих характеристик товару: сукупність технічних (отримання максимально міцного, стійкого до деформацій і зовнішніх умов продукту) і економічних властивостей (одночасне здешевлення вартості, підвищення якості, економія ресурсів). Одночасно підвищується роль таких фактів попиту, як трансформація структури споживання, зміна фірмової структури, військово-політичні зміни у світі, рівень доходів населення і їх розподілу. У сукупності всі вони дуже впливають на обсяги міжнародної торгівлі і динаміку цін.

Міжнародна торгівля протягом багатьох століть була і залишається найважливішою формою зовнішньоекономічного взаємодії, і зберігає роль головного чинника розвитку національних економік і світової економіки в цілому. В даний час вона переживає складний період якісних перетворень, пов'язаних з розвитком тенденцій глобалізації та постіндустріальної трансформації світової економіки. Ці тенденції знаходять своє відображення в суттєву лібералізацію зовнішньоекономічних відносин, коли ресурси і ринки різних країн стають все більш доступними для зарубіжних виробників; формуванні високого рівня конкурентоспроможності, концентрації і інтернаціоналізації виробництва і капіталу транснаціональних структур; придбання цими структурами панівного становища в світовій економіці; виникненні глобальних ринків, перетворення інформації, знання і вироблених з їх використанням інновацій в головний ресурс виробництва, засіб перемоги в конкурентній боротьбі і нарощування прибутку.

Також систематизовано наслідки глобалізації та постіндустріальної трансформації для міжнародної торгівлі: в області міжнародного поділу праці (становлення транснаціональних структур та їх об'єднань в якості головних суб'єктів світового ринку), в формах зовнішньоторговельної взаємодії (підвищення обсягів міжнародної торгівлі послугами, незакінченою і високотехнологічною продукцією, технологіями, збільшення значущості міжнародного аутсорсингу, поставок товарів через інвестування); в ринкових структурах (формування глобальних і мега- ринків, глобалізація попиту і пропозиції, зростання значущості інновацій та брендів як засобів забезпечення конкурентоспроможності товару або послуги).

Автор Ревенко Л. С. акцентує увагу на циклічність розвитку світової економіки, співвідношення відцентрових і доцентрових тенденцій в здійсненні міжнародного співробітництва, що розвивається при взаємодії між різними країнами світу[18].Даним автором виділяються вектори проникнення в господарське життя найбільш значущих досягнень науково-технічного прогресу (НТП), до складу яких включені напрямки, які задовольняють потреби світової економіки і в нових конструкційних матеріалах.

Цей підхід багато в чому збігається з дослідженнями одночасного впливу технологічної еволюції і змін, що відбуваються в економічній системі, представленими в роботах західних соціологів і футурологів (Белла Д., Тоффлера Е., Кастельса М., Сакайя Т. та ін.), які вивчили соціальні та економічні наслідки технічного прогресу. Авторами сформовані концепції «постіндустріального суспільства», «третьої хвилі», «інформаційного суспільства» та ін., що в цілому посилило інтерес до дослідження соціально-економічних зрушень в світі, що відбуваються під впливом технологічних змін.

Важливо відзначити, що більшість змін відбуваються в умовах зміни парадигми на сучасному етапі науково-технічного прогресу. Для доказу цього доцільним видається пояснення понять «парадигми» і «трансформації».

Термін «парадигма» найбільш поширений став після публікації роботи американського вченого Куна Т., в якій під наукової парадигмою автор розумів «визнані всіма досягнення науки, що визначають модель постановки проблем і їх рішень в

певний період розвитку суспільства». Кун Т. представив можливості застосування поняття«парадигми» в якості «джерела методів виявлення проблемних ситуацій і стандартів рішень» [6], прийнятих вченими окремої галузі на конкретному етапі розвитку. У той же час період існування будь-якої парадигми в окремій науці вчений представив періодом «нормальної науки», відрізняється накопиченням наукових результатів, а зміна парадигми представлена їм, як «наукова революція».

У широкому сенсі даного поняття парадигма бачиться«панівними загальнонауковими уявленнями про вимоги, яким повинна задовольняти гіпотеза, теорія, міркування, які сприймаються як наукові». Дане визначення було дано Фрумкиной Р.М. ще в кінці минулого століття [23]. Однак не можна не погодитися з тим, що проходження такої парадигми в результаті формує«науковий клімат думки вчених».

Поняття парадигми отримало особливу значимість в умовах інноваційного зростання і глобальної трансформації економіки і всіх її галузей, коли стає надзвичайно важливим зрозуміти напрямки деформування структури промисловості і її прориву в «цифровому просторі», вектора розвитку унікальних компетенцій світового рівня. Іншими словами, «парадигма» дозволяє зрозуміти, як змінюється економіка і структура окремих галузей з одночасними новаціями в виробничих і технологічних процесах промисловості. Парадигма є більш комплексним ототожненням поняття«трансформація промисловості», оскільки саме парадигма враховує не тільки зовнішні зміни галузі, а й тенденції їх розвитку.

Інтерес до застосування поняття «парадигма» в пошуку напрямків розвитку економіки країни бачать і зарубіжні вчені. Так Кун Т. представив «парадигму» у вигляді фундаментального зсуву в усталених підходах наукового співтовариства до тенденцій розвитку тієї чи іншої галузі, як нікого феномена, який став драйвером того, що традиційні способи сприйняття вже не адекватні, а нові націлені на пошук шляхів вирішення наукових проблем, наявних у розвитку тієї чи іншої галузі.

Сказане доводить, що саме парадигма є найважливішим інструментом в управлінні розвитком галузі в умовах посиленої технологічності і цифровізації практично всіх виробничих процесів. Тобто парадигмальний підхід може використовуватися

в якості основи при побудові державних програм підтримки виробництва продукції та надання послуг, що позитивно позначиться на що відбуваються трансформації світової економіки. В цілому парадигма дає можливості професійного зростання управлінців і керівників, що проявляються в умінні приймати рішення, що задовольняють об'єктивним вимогам реального часу, одночасно враховуючи історичний досвід.

Сучасний концепт розподіленого виробництва, підтримуваний інноваційними технологіями: 3D-печаткою, робототехнікою з використанням штучного інтелекту та ін., підкреслюють Клинов В.Г., Ревенко Л.С.Досліджуючи світові ринки промисловості та тенденції їх розвитку, даними авторами підкреслюється послідовне наближення виробництва до споживача в умовах трансформації виробництв. У даній комбінації модифікується дія парадигми попередніх етапів глобалізації. З огляду на це необхідно провести оцінку перспектив глобалізації, провівши аналіз нових підходів до подій в світовій економіці і торгівлі зрушень[8].

Іншими економістами зв'язок науки і розвитку промисловості проглядається через елементи економічної і політичної практик, які, на жаль, найчастіше досить віддалені. У цьому контексті відбуваються тектонічні зрушення обмежують видимі перспективи розвитку інновацій і прагнення їх до інтеграції в світове господарство в глобальному масштабі.

Не менш важливий аспект формується в «економіці майбутнього», супроводжуваний технологічним проривом у виробництві, який залежний від інновацій в області галузевого виробництва, переосмислення і оновлення основних факторів виробництва. Майбутнє «нової індустріальної економіки» в промисловому порядку супроводжується широкою диверсифікацією цифрових технологій, що дають можливість використовувати порівняльні і конкурентні переваги. При цьому варто враховувати, що світ з високою ймовірністю рухається до цифрових реалій, в яких глобальні ланцюжки створення доданої вартості стануть децентралізованими, а поставки товарів – заміщатися обміном даними.

Таким чином, вибудовуванню процесів трансформації світової економіки, передує складна парадигма наукового клімату, яка надалі стає «платформою» для інноваційних

розробок в галузі і переходу її на новий індустріальний і постіндустріальний уклад. Розглядаючи інноваційні напрямки трансформації світового ринку, варто визначити сукупність тенденцій і чинників, які є наслідком глибоких наукових розробок, націлених на отримання максимально міцного, стійкого до деформацій і зовнішніх умов продукту, з одночасним здешевленням вартості і підвищенням якості.

Стабільне зростання світових розробок в промисловості визначив вектор трансформації нової галузі економіки та в області нанотехнологій. Нанотехнології ведуть світ до промислової революції і роблять серйозний вплив на економіку, суспільство, екологію і світовий військовий баланс.

«Індустрія наносистем» в сучасних умовах все більш часто публікуються у статтях вчених таких країн, як Німеччина, США, Великобританія, Австрія, Франція, Японія, Південна Корея, Китай, Австралія, Бразилія та ін.

Патентний пошук в останні 10 років по впровадженню наноматеріалів у виробництво показує, що максимальна частка патентів в досліджуваній галузі зареєстрована в США, Китаї, Японії, і Південної Кореї.

У той же час в Україні число патентів вище, ніж у Франції, Великобританії, Німеччини та інших країнах, про що свідчать статистичні дані, представлені на рис. 1.

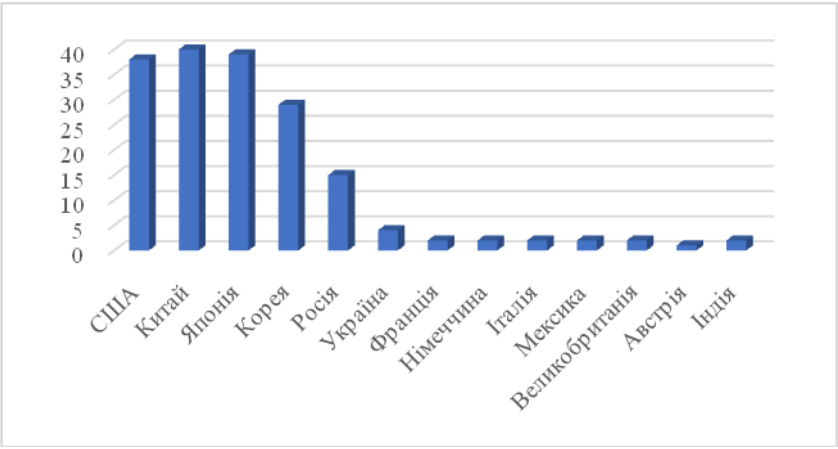

Рис. 1. Число патентів в різних країнах світу, отриманих за тематикою «Bulk nanostructured materials» в 2008-2019 рр. [11]

Патентний пошук доводить, що максимальний інтерес представляють технології, що дозволяють виводити на світовий ринок технології конструкційних матеріалів з поліпшеними експлуатаційними властивостями.

Представлені приклади доводять інноваційність парадигми галузі та напрями її трансформації, що відповідає четвертій промислової революції. У той же час, структурні зміни в галузі націлені на здешевлення продукції, що виробляється, побудова максимально зручних логістичних мереж. У цих умовах неприпустимо перевиробництво матеріалів, оскільки це буде сприяти появі дисбалансу між обсягом сировинної ресурсної бази та готовою продукцією, призначеною для кінцевих споживачів в сторону переваги останніх. Формування збалансованого ринку тягне за собою приріст обсягу виробництва в основних галузях промисловості, що зумовлює доцільність подальших розробок в пошуку інноваційних властивостей, що сприяють розвитку індустріальної і постіндустріальної економіки.

Нестабільність політичної обстановки, тягнуть за собою необхідність прийняття великими світовими споживачами програм щодо забезпечення їх власним виробництвом, оскільки тільки в цьому випадку країна зможе обмежити себе від зовнішніх обставин, що закривають доступ до необхідного сировини провідних галузей промисловості.

Нова індустріалізація може бути визначена з позицій значущих змін виробничого і технологічного укладу економіки при створенні нових виробництв. В результаті проникнення нової індустріалізаційної моделі розвитку економіки в світі буде сформована нова економічна система, в основі якої буде розташовуватися високотехнологічний сектор промисловості, що використовує досягнення промислової революції і п'ятого, і шостого технологічних укладів.

Сьогодні в більшості країн світу сформувався унікальний момент, коли ринок «Індустрії 4.0» знаходиться ще на стадії зародження і розвитку. В таких умовах будуть збільшуватися потреби в ресурсах, що володіють новими властивостями, здатними інтегруватися в нові виробничі системи, знижуючи кінцеву вартість продукції і покращуючи його фізичні властивості.

Серед зарубіжних дослідників, представником яких є французький економіст Тіроль Ж., базовим є такий підхід, що основними чинниками, що впливають на світовий ринок, є розширення споживчого попиту в країнах за рахунок посилення диверсифікації асортименту продукції, що виробляється з вихідної сировини. У зарубіжній літературі також підкреслюється стрімке проникнення результатів науково-технічного прогресу в промисловість, що послужило поштовхом у зміні структури світових ринків сировини в бік домінування промислово розвинених країн, які одночасно є і експортером, і імпортером сировини.

Формуючи високі конкурентні позиції в експорті продукції, країнам доводиться робити великі обсяги капіталовкладень в розвиток нових типів виробництв, а також в застосування досягнень техніки в використанні побічної сировини. Однак, в цілому аналіз міжнародної торгівлі дозволяє зробити висновок, що розвиток експорту сировини в більшій мірі спирається не тільки на конкурентні переваги самої продукції, але й на ефективну і посилену підтримку держави.

У країнах, де галузі виробництва підтримуються максимально посилено з боку уряду, превалює наявність новітніх розробок технологій, що сприяють підвищенню якості і властивостей сировини. Наслідком цього є високі темпи зростання ефективності виробництв, в результаті чого знижується ціна на дану продукцію.

Можливості міжнародної торгівлі реалізуються з урахуванням ряду факторів, класифікація яких розглядалася безліччю різних вчених. Вивчення найбільш поширених і повних характеристик дозволило виділити класифікацію, побудовану на поділі чинників пропозиції і попиту в розрізі ендогенних і екзогенних. При цьому пояснимо, що до складу екзогенних факторів, так чи інакше впливають на попит і пропозицію стали, включені структурні державно-економічні, кон'юнктурні та інші фактори, що впливають на світовий ринок не тільки всередині країни, але і в масштабі світового ринку.

Екзогенні чинники включають в себе набір показників, сформованих в світовому середовищі під впливом розвитку технологій, природно-демографічних напрямків, військово-політичного тиску і соціально-культурних зв’язків.

Адаптуючи цю класифікацію, серед екзогенних факторів варто виділити наступні:

1. Рівень розвитку економіки;

2.Економічний цикл національної економіки (криза, депресія, пожвавлення, підйом);

3. Ступінь відкритості економіки;

4. Міжнародна конкурентоспроможність економіки країни;

5. Структура експорту / імпорту, що визначається виходячи з міжнародного поділу праці.

Важливим фактором, що забезпечує успіх світового ринку, є міжнародна конкурентоспроможність країни. Цій темі присвячена велика кількість наукових праць, які розкривають світову конкурентоспроможність з різних позицій. Вперше таке визначення було дано в ще в минулому столітті в доповіді президентської комісії США по конкурентоспроможності «Світова конкуренція: нова реальність» у 1987 році, де конкурентоспроможність була визначена показником можливості нації виробляти товари і послуги, що відповідають запитам міжнародних ринків, зберігаючи одночасно на колишньому рівні, або підвищуючи реальні доходи громадян своєї країни[13]. Зазначене визначення не втратило актуальності і в даний час, так як містить базові основи, що включаються в теорію конкурентоспроможності, а саме «успіх країни в конкурентній боротьбі на міжнародних ринках» і «зростання якості життя населення своєї країни». Зазначене визначення є класичним, і в основному воно передбачило всі наступні трансформації теорії міжнародної конкурентоспроможності економіки.

На початку XXI століття розуміння конкурентоспроможності світової економіки пережило виток свого розвитку в умовах зростаючих змін в плані прийняття політичних рішень, спрямованих на підвищення національної конкурентоспроможності та розширення можливостей державної влади впливати на розвиток економіки країни.

Підхід Всесвітнього економічного форуму в сучасних умовах виділяє дві сторони визначення міжнародної конкурентоспроможності. Перша – це можливість економіки окремої країни досягати стабільного економічного зростання в середньостроковий і довгостроковий період, базуючись на розумінні детермінант комплексного процесу розвитку країни і її

економічного зростання. Друга – це розвиток факторів, що сприяють посиленню продуктивності і ефективності на мікрорівні. Зазначений підхід дослідники Всесвітнього Форуму використовують для проведення порівняльної оцінки конкурентоспроможності країн, яка ґрунтується на розрахунку ряду індексів, які проводять оцінку макрорівня конкурентоспроможності економіки.

Однак, міжнародну конкурентоспроможність варто розглядати, як комплекс умов, спрямованих на досягнення максимально високого ступеня конкурентоспроможності країни. Авторами запропоновано наступне формулювання даного визначення:«міжнародна конкурентоспроможність – це набір факторів, інститутів і політичних дій, що стимулюють не тільки зростання продуктивності в країні, а й дозволяють зберегти або примножити реальні доходи населення держави».

Показник є комплексністю та багатогранністю параметрів, що сприяють виявленню перспектив розвитку країни, що, безумовно, важливо для визначення прогнозів складання національних стратегій всієї економіки країни і її окремих галузей.

Найважливішим фактором зростання міжнародної конкурентоспроможності країни є інвестиційний клімат в державі. Наприклад, інвестиційна підтримка наукових та інноваційних розробок у властивостях і технологіях виробництва продукції та надання послуг, сприяє виробленню характеристик продукції, що не мають аналогів в світі, що, безумовно, висуває її на максимально високі щаблі рейтингу конкурентоспроможності на світовому ринку.

Глобалізація як «безперервна участь в міжнародних економічних відносинах і в міжнародному поділі праці», що супроводжується посиленням взаємозв'язків національних економік в результаті поглиблення інтернаціоналізації виробництва і капіталу, в міжнародній торгівлі передбачає зниження тарифних бар'єрів на сталь і використання інструментів нетарифного регулювання.

Зазначений підхід відбивається в терміні «зовнішньоторговельна лібералізація», який задається Світовою організацією торгівлі[22].

Політична криза останніх років досить чітко продемонстрував низьку резистентність економічних зв'язків в світі до політичних рішень і вразливість більшості з них на догоду геополітичним інтересам, що обумовлює потребу в пошуку нових напрямків розвитку міжнародних відносин.

Вважаємо важливим доповнити суть процесу зовнішньоторговельної лібералізації на світовому ринку такими параметрами, як полегшення доступу на міжнародні ринки вітчизняних виробників, зростання взаємної торгівлі між країнами-членами Світової організації торгівлі (СОТ). Однак глобалізація, як і зовнішньоторговельна лібералізація по аналогії з інтеграцією, генерує проблему зовнішніх шоків національних виробників, яким бракує державної підтримки у формі прямого субсидування галузей виробництва і промисловості.

© Литвиненко А.О., Литвиненко О.Д., 2021

3.2. Еволюція ефективного розвитку міжнародної торгівлі в умовах глобалізації

Нездатність національної економічної системи задовольняти зростаючий внутрішній попит населення формує високі обсяги імпорту споживчих товарів. В умовах нездатності основних інвестиційних галузей завдання модифікації матеріально-технічної бази виробництва в країні також вирішуються в основному за рахунок імпорту. З огляду на орієнтованість українського експорту на поставки за кордон матеріально-енергетичних ресурсів і продукції низького переділу, отриманий в країні дохід неминуче буде перерозподілятися на користь країн-постачальників нового обладнання і технологій. Одночасно створюється загроза економічній безпеці країни, тому збільшення добробуту населення і ефективності економіки, усунення технічної відсталості залежить від готовності інших держав сприяти цьому. З цього видно, завдяки структурі імпорту і експорту, зовнішньоторговельна діяльність України не в силах сприяти зростанню добробуту населення країни в цілому.

Отже, що випливає з моделі рівноваги в міжнародній торгівлі поняття умов торгівлі є найважливішим засобом аналізу її ефективності. Разом з тим міжнародна торгівля – величина

динамічна, знаходиться в залежності від зміни ситуації в світовій економіці, породжує також зміни відносного пропозиції експорту та відносного попиту на імпорт. Істотний вплив на динаміку цих змін має ступінь еластичності експорту та імпорту країни.

Еластичність імпорту – це зміна попиту на імпорт, що робить вплив на зміни умов торгівлі [12].

Еластичність попиту на імпорт розраховується як зміна обсягів імпорту до зміни його ціни в процентному відношенні: в результаті зниження ціни на імпортні товари обсяги імпорту зростають, в разі збільшення ціни – падають. Коефіцієнт еластичності завжди більше нуля: якщо еластичність попиту на імпорт дорівнює 1, це означає, що зниження ціни на експортні товари на 1% сприяло збільшенню попиту на них більше ніж на 1%, тоді попит на імпорт є еластичним; якщо еластичність попиту на імпорт дорівнює 1, це означає, що зниження ціни на імпортні товари на 1% привело до збільшення попиту на них менш ніж на 1%, тоді попит на імпорт нееластичний. Проте, зниження ціни імпорту веде до поліпшення умов торгівлі. З вище сказаного випливає, що необхідність поліпшення умови торгівлі змусити країну підвищити витрати на імпорт, коли попит на імпорт еластичний, і зменшити витрати на імпорт, якщо попит нееластичний.

Отже, існує здатність імпорту країни стримуватися можливостями її експорту – за рахунок експорту формуються гроші на придбання імпортних товарів. Таким чином, при еластичності імпорту і зниження його ціни кількість експорту буде зростати.

Еластичність попиту на імпорт і еластичність пропозиції товару на експорт взаємопов'язані один з одним. Висока еластичність передбачає існування в тій чи іншій сфері прогресивного ринкового механізму, який дозволяє виробникам стрімко реагувати на коливання рівня цін, а низька еластичність часто означає серйозні економічні проблеми для торгуючої країни. З проблемою нееластичністю імпорту та експорту не раз стикалися багато країн, в тому числі і Україна, для яких головним пріоритетом в торгівлі є експорт у розвинуті країни первинної сировини в обмін на обладнання і продовольство. З огляду на те, що сировина потрібна для сприяння виробничої діяльності, імпортний попит в розвинених країнах на нього дуже

нееластичний і залежить від сприятливості складається в світі економічної ситуації, а також від рівня розвитку ресурсозберігаючих технологій і можливостей створення штучних замінників натуральної сировини. Нееластичним є і експорт сировини з країн, що розвиваються, з огляду на те, що залежить від капітальних витрат, вже виникли в минулому на його розробку, розвідку, доставку та ін. Внаслідок цього різкі коливання в цінах призводять до незначних змін в його обсягах.

Як наслідок, в разі падіння ціни на експортовану сировину або енергоносії і незмінною або зростаючої потреби в імпорті промислових товарів може виникнути ситуація, яка«розоряє» експорт. Її суть полягає в наступному: при зниженні ціни експортованої сировини або енергоносіїв для оплати колишнього або зростаючого обсягу імпорту потрібно збільшити обсяги експорту матеріально-енергетичних ресурсів. Але збільшення пропозиції товару на експорт викликає, як правило, ще більшому зниженню його ціни.

Міжнародна конкурентоспроможність об'єктів мереженого ритейлу специфічна, що не дозволяє в повній мірі застосовувати до неї концепції загальної теорії управління. З одного боку, конкурентоспроможність мережевих торгових структур відбувається через застосування загальноекономічних механізмів – отримання ефекту масштабу, високу якість обслуговування, отримання знижок при масових закупках товарів, оптимізація цінової і асортиментної політики, але, з іншого – через направлений вплив на ринкове середовище, високу централізацію функцій логістики і дистрибуції, поширення мережевих стандартів діяльності і власних брендів, можливість в результаті масштабного вкладення фінансових коштів формувати на ринковому сегменті критичну масу з боку пропозиції, яка дозволяє визначати ринкові умови для конкурентів, виробників і споживачів.

На ринках різних країн панують великі транснаціональні освіти і міжнародні виробничі та збутові мережі, що мають переваги в концентрації потенціалу і компетенцій та входять до їх складу підприємств і організацій різних країн, розподілі між партнерами витрат і ризиків, отриманні ефектів масштабу та синергії. Вести з ними боротьбу рівними ринковими методами не можуть підприємства, саме тому економіки з низьким рівнем

транснаціоналізації значно поступаються їм по перерахованим факторам ефективності.

Звідси можна зробити висновок про необхідність активізації процесів злиття і поглинань в менш розвинених економіках, а також використання нових мережевих форм організації бізнесу та його транснаціоналізації.

Міжнародний статус наднаціональних науково-виробничих структур визначається також в питаннях розподілу і перерозподілу сукупного світового доходу. Відзначимо, що в глобальному просторі наднаціональні економічні структури реалізують функцію, схожу з функцією держави в національній економіці, яка за допомогою податків та інших інструментів виконує оперативний перерозподіл доходу між різними групами населення, господарюючими суб'єктами та ін. Інакше кажучи, в умовах глобалізації склалася певна мегаструктура, що виконує функції цього державного механізму на наднаціональному рівні. Ступінь її дії значно ширше, оскільки виконує перерозподіл всього сукупного світового доходу між геоекономічними суб'єктами, які є наднаціональними структурами.

Отже, в умовах глобалізації міжнародне економічне співтовариство з нестійкою сукупністю взаємозалежних країн трансформується в цільну економічну систему, де національні соціуми і економіки є структурними елементами загального всесвітнього господарського механізму, об'єднаного не тільки міжнародним розподілом праці, а й глобальними виробничо-збутовими структурами, планетарної фінансовою системою і всесвітньої інформаційної мережі.

Всесвітні і національні економічні відносини, ніби, «міняються ролями»: якщо раніше для національних економік при виборі форми, характеру і механізмів інтернаціональних зв'язків, включаючи торгові, були внутрішньоекономічні взаємини, то в міру створення міжнародних ринків і виробничо збутових структур світові економічні відносини отримують роль панівних і визначальних, в той час як внутрішньодержавні відносини повинні адаптуватися до реалій глобальної економіки.

Глобалізація об'єктивно призводить до зниження регулюючих функцій національної держави, яке вже не в змозі захищати національні інтереси від неприємних зовнішніх впливів, застосовуючи такі традиційні інструменти

макроекономічного регулювання: експортні субсидії та імпортні бар'єри, ставка рефінансування центрального банку і курс національної валюти. Воно тим більше не в змозі регулювати соціальні, культурні та економічні процеси, які вийшли за межі національних кордонів.

Глобальна орієнтація провідних господарюючих суб'єктів окремих країн обґрунтовано знижує для них значення національних економік, як тих, де знаходяться їх штаб-квартири, так і для тих, де функціонують їх філії. Створюється глобальна, що нехтує державними кордонами, економічна система, все більш вільна від дій урядів.

Наростання економічної глобалізації в перспективі, призведе до суттєвої перебудови світового простору. В недалекому майбутньому можна буде побачити такі зміни, як зміни форм взаємозв'язку і співвідношення між національно державним і глобальним механізмами відтворення; інтенсифікація процесів реструктуризації світового господарства в результаті переміщень в центрах світової економічної влади; неминуче посилення антиглобалістських тенденцій, формування внутрішніх, міждержавних та міжрегіональних протиріч; наростання тенденції створення великих економічних просторів як результату посилення конкурентної боротьби.

В результаті розвитку тенденції постіндустріалізації формується новий тип економіки – інноваційна екосистема, прогрес якої визначається як накопиченим рівнем знань і способів його застосування, так і здатністю до безперервного виробництва нового знання.

Найбільшу динаміку цього процесу надає трансформація корпоративних структур, що адаптуються до нової соціально-економічної дійсності. Їх розвиток породжує гігантський попит як на нові технології, знання та інформацію, так і, що ще більш істотно, на працівників, що володіють здібностями до постійного вдосконалення і більш різноманітної діяльності зі значною часткою творчості.

Головне джерело прибутку в інноваційній екосистемі – не матеріальне виробництво, а генерування надмірного потоку інновацій, що постійно задають новий рівень в технологічному змаганні. Отже, традиційна схема відтворення, як головної форми

економічної активності в суспільстві, трансформується в нову, де основу складає вже не виробнича, а інноваційна діяльність.

Такі істотні якісні зміни у функціонуванні та розвитку економічних систем різних рівнів ієрархії не могли не вплинути на зміст конкурентної боротьби і джерела формування конкурентних переваг і, відповідно, на розстановку сил в глобальному економічному просторі. Разом з тим ці зміни багато в чому були наслідком розвитку економічних систем і ринкових відносин.

Постійне збільшення кількості виробників і обсягів промислового виробництва сприяли зростанню наповненості ринків. Як наслідок, влада на ринку поступово перейшла від виробника до споживача. Саме споживач почав диктувати виробництву не тільки вимоги до техніко-економічних характеристик товарів (послуг), але і умови оплати, поставки та ін. У сучасних умовах для задоволення ринкового попиту виявилося недостатнім виробити продукцію прийнятної якості за прийнятною ціною. Виробникові необхідно було виділитися із загальної маси якимись незаперечними перевагами, головними з яких, як відомо, є ціна і якість продукції. При цьому в силу значної вичерпаності екстенсивних чинників забезпечення конкурентоспроможності, заснованих на зниженні витрат виробництва за рахунок ефекту масштабу, особливу значимість набуло безперервне вдосконалення і оновлення продукту і технології його виробництва.

В результаті постійно зростали розміри інвестування інновацій, обсяги наукових досліджень і розробок, число інститутів і працівників, які обслуговують інноваційні процеси. Інтенсифікація інноваційної діяльності привела до прискорення темпів науково-технічного прогресу і подальшого скорочення термінів життя продукту. Одночасно задавалися вищі темпи зміни споживчого попиту, спонукаючи виробників до все більш інтенсивному впровадженню інновацій.

Таким чином, головною передумовою і одночасно визначальним мотивом інноваційної діяльності для сучасних підприємців є стан ринку і умови ведення конкурентної боротьби. Без систематичної роботи над вдосконаленням продуктів і технологій виробництва неможливо не тільки підтримувати конкурентоспроможність, а й вижити. Дійсно, в умовах

глобалізованої інноваційної економіки здатністю до ефективного відтворення володіють тільки ті підприємства, які ведуть систематичну роботу щодо вдосконалення діючих і розробці нових продуктів і технологічних систем, форм організації виробництва і управління, освоєння нових ринків та ін.

Оскільки інноваційна діяльність забезпечує підприємцю отримання додаткового прибутку, то вона стають також джерелом фінансування розширеного відтворення, виконуючи при цьому також інвестиційну функцію. Отже, саме інтенсивне впровадження нововведень в сучасних умовах зміцнює конкурентні позиції підприємств, формуючи нові переваги і дозволяючи тіснити конкурентів на ринку. Більш того лідерство в технологічному розвитку перетворюється у головну область формування конкурентних переваг.

Під дією інтенсивного інноваційного розвитку на світовому ринку сформувався і постійно розширюється сектор високотехнологічної продукції і послуг, що характеризується в силу своєї специфіки більш високим рівнем рентабельності та можливістю присвоєння монопольно високого прибутку. На цьому сегменті йде найбільш запекла конкурентна боротьба між виробниками, перемогу в якій закономірно беруть розвинені країни, що володіють найбільш високим науково-технічним потенціалом і ефективністю його використання (близько 90% усіх у світі патентів). На їх частку припадає понад 80% даного сегменту ринку. З цієї причини стирання кордонів генерації і поширення знання, перехід на єдині стандарти технологічного, економічного і соціального розвитку навряд чи можна вважати загальносвітовим явищем.

У зв'язку з цим не зовсім правильною є ступінь державної підтримки заходів з модернізації основних фондів. Рівень інвестиційної пропозиції в більшості випадків визначається нормою валового заощадження.

Не можна не враховувати і той факт, що значна частина українських обробних підприємств працює на імпортній сировині і комплектуючих. Для цих підприємств навіть початкове зростання курсу основних іноземних валют до гривні призводить до подорожчання продукції в середньому на 30-40%, а з урахуванням скасування для ряду галузей податкових пільг – ще на 20%. Подібні обставини не можуть не привести до досить

істотного зниження реальних доходів підприємств й населення і тим самим до згортання внутрішнього попиту [14].

Але дана проблема, на жаль, не бралася до уваги органами державного управління. Внаслідок чого, промисловість України увійшла в світову кризу з неефективною і відсталою галузевою структурою. За 2020 рік обсяги промислового виробництва в Україні скоротилися на 5,2% у порівнянні з 2019 роком. Зокрема, у переробній промисловості за вказаний період виробництво скоротилося на 9,6% порівняно із січнем-червнем 2019 року, у добувній промисловості та розробленні кар'єрів – на 6,3%[15].

Разом з тим на перший план виходять новітні наукоємні види хімічної промисловості та машинобудування: виробництво електронно-обчислювальної і лазерної техніки, засобів автоматизації, випуск матеріалів із заданими властивостями і мікробіологічних препаратів. У США на дані перспективні галузі припадає більше половини всіх товарів, що створюються обробною промисловістю. У Франції, Німеччині, Італії, Великобританії – від 35 до 40%. Однак, в економіці України питома вага обробних галузей і галузей, що показують науково-технічний прогрес, не просто відстає від розвинених країн, а й прагне до скорочення.

© Литвиненко А.О., Литвиненко О.Д., 2021

3.3. Сутність ТНК з державною участю у країнах Європи та вплив їх діяльності на світову економіку

На сучасному етапі розвитку людства глобалізація стала неминучим аспектом розвитку світової економіки, завдяки якій сталася лібералізації пересування товарів, послуг, людей і знань. Однак інститут держави до сих пір зберігається, а суверенітет охороняється міжнародним правом.

У результаті економічних процесів у світовій економіці після Другої світової війни сформувалися передумови для участі державного капіталу в транснаціоналізації діяльності корпорацій. В останні роки, в умовах інтенсивної глобалізації виробництва, в основному завдяки прогресу в сфері інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), роботизації і штучного інтелекту (artificial intelligence), поняття ТНК отримало

подальший розвиток і деталізацію, все більше використовуються такі терміни як «транснаціоналізація» та «транснаціональні корпорації (ТНК)»або«багатонаціональні корпорації (БНК)».

В умовах глобалізації світової економіки транснаціональні корпорації стали головними суб'єктами міжнародних економічних відносин, адже завдяки своїм глобальним стратегіям вони хазяйнують як на внутрішніх, регіональних і світових ринках. В останні десятиліття змінилися умови функціонування ТНК і їх діяльність здійснюється в нових умовах швидкого розвитку інформаційного-комунікаційних технологій, цифровізації та впровадження інновацій в виробничі процеси. В умовах порушення стабільного розвитку світової економіки ТНК з державним капіталом в світовій практиці розглядаються з позицій створення стійкості національної економіки та підвищення її міжнародної конкурентоспроможності. Тому вивчення ТНК з державним капіталом є не тільки теоретично значущим, але і має практичне значення.

ТНК визначаються як «компанії, які за допомогою прямих іноземних інвестицій (ПІІ) організували транскордонні ланцюжки створення доданої вартості (global value chains)» [12].

Основним визначенням прийнято вважати формульоване міжнародними організаціями, зокрема Конференцією ООН по торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), яка безпосередньо веде дослідження в області ПІІ і ТНК. За визначенням ЮНКТАД транснаціональна корпорація – це компанія, яка веде свою діяльність в двох і більше країнах і контролює своїми підрозділами з одного або більше центрів. ЮНКТАД характеризує ТНК ще однією особливістю: до ТНК можна адресувати компанії будь-якої правової форми, які володіють не менше 10% акцій компаній, розташованих в двох і більш країнах [12].

В даний час питанням прямих іноземних інвестицій приділяється більше уваги, як на національному, так і на міжнародному рівні. На сучасному етапі вже існує багато теоретичних робіт, присвячених особливостям і механізмам ПІІ. Однак, фундаментальні дослідження були зроблені зовсім недавно, починаючи з середини минулого століття, і знайшли розвиток в роботах таких видатних економістів як Р. Вернон, Дж. Даннінг, С. Хаймер. Згідно фундаментальним дослідженням

з тематики інтернаціоналізації та ПІІ, саме транскордонні інвестиції стали для більшості країн стимулом економічного розвитку, особливо для країн, що розвиваються. Таких прикладів багато, але найяскравіші – це країни Азії, які до середини XX-го століття були країнами з аграрною економікою, а після відкриття кордонів для прямих інвестицій їх стрімке зростання став воістину«економічним дивом». Тому в даний час детально вивчаються і наводяться в підручниках такі кейси, як «японське економічне диво» або«корейське економічне диво» та ін. Саме ПІІ стали сильним стимулом зростання зайнятості населення, високого рівня продуктивності всіх факторів виробництва і, отже, швидкому зростанню конкурентоспроможності цих країн. Основні теорії інтернаціоналізації дозволяють зрозуміти причини появи ТНК і їх вибухове зростання за останні півстоліття, а також дає уявлення про причини прямих іноземних інвестицій.

Аналіз теорії життєвого циклу продукту Р. Вернона дозволяє виділити ПІІ як ключовий фактор у розвитку ТНК. У своєму дослідженні Р. Вернон намагався наводити причини, точніше завдання політики прямого інвестування американських компаній, які після Другої світової війни активно закуповували активи обробної промисловості в західноєвропейських країнах. Р. Вернон вважав, що існує чотири етапи виробничого циклу: інновації, зростання, зрілість і занепад [31].

Відповідно до теорії Р. Вернона, на першому етапі американські ТНК впроваджували на ринку приймаючої країни нові інноваційні товари. Користуючись технологічною перевагою, ТНК США стали експортувати дану продукцію і на інші зарубіжні ринки. Якщо на першому етапі виробничого циклу виробники мають явне технологічну перевагу, то на наступних етапах новий створений продукт вже не новий, тому його технологія набуває розголосу і конкурентам даних компаній. Конкуренти можуть копіювати технологію і виробляти вже стандартизований продукт масового споживання. Так вчинили і європейські фірми, які стали копіювати американські товари. Таким чином, американські ТНК були змушені переносити свої виробничі потужності в країни, де місцеві фірми почали виробляти такі ж товари, щоб зберегти свою частку на ринку.

Теорія інтернаціоналізації пояснює зростання кількості ТНК і їх стимули до здійснення ПІІ. Теорія була розроблена

спочатку вченими П. Баклі і М. Кассоном у 1976 році, а потім Дж. Хеннартом у 1982 році і М. Кассоном у 1983 році. Спочатку теорія була тільки частково сформульована С. Хаймером у 1976 році. С. Хаймер наводить у своєму дослідженні два основні чинники, що стимулюють ПІІ: прагнення усунути конкурентів і переваги, якими деякі фірми мають в певній сфері діяльності [28].

Відповідно до цієї теорії, ТНК прагнуть побудувати свою внутрішню діяльність таким чином, щоб розвинути і зміцнити конкурентні переваги. Такий же принцип діє і для національної економіки, яка розвиває конкурентні переваги і знаходить свою нішу в міжнародному поділі праці.

С. Хаймер став автором концепції конкурентних переваг фірм і демонструє, що здійснення ПІІ мають місце бути тільки в тому випадку, якщо вигоди від використання специфічних для фірми переваг переважують операційні витрати за кордоном. Згідно з його теорією, ТНК з'являються через фіаско ринку, що призвело до відхилення від досконалої конкуренції на товарному ринку. Економіст С.Хаймер підкреслив існування додаткової перешкоди для іноземних фірм через проблеми інформаційних витрат. Спочатку національні фірми мають перевагу за кількістю і якістю знань на міському рівні, до того ж уряд країн-реципієнтів ПІІ спочатку ставляться по-різному до національним та іноземним фірмам, тобто існує дискримінаційний фактор. Висновок полягав у тому, що ТНК стикаються з деякими коригуваннями витрат, коли інвестиції здійснюються за кордоном, і що ПІІ стали стратегічним рішенням на рівні фірми, а не фінансовим рішенням на ринку капіталу.

За допомогою теорії валютних курсів на недосконалих ринках капіталу дослідники намагалися пояснити основні принципи ПІІ. Спочатку валютний ризик розглядався економістами як фактор, що впливає на міжнародну торгівлю. Пізніше, у 1985 році, економістом Д. Кушманом було проаналізовано і показано, як впливає валютний курс і його невизначеність на потоки ПІІ [25].

В даний час, робота Д.Кушмана стала єдиним емпіричним дослідженням на дану тему. У своїй роботі Д.Кушман довів позитивний вплив зростання реального обмінного курсу на інтернаціоналізацію американських ТНК і те, що саме підвищення обмінного курсу стимулював США до застосування

політики ПІІ. Д.Кушман прийшов до висновку, що зміцнення долара призвело до скорочення ПІІ в США на 25%.

Ще один видатний вчений, який займався питаннями інтернаціоналізації та конкурентоспроможності, це американський економіст М. Портер. Він сформулював і опублікував теорію конкурентних переваг націй у своїй фундаментальній праці «Конкурентні переваги націй» («The Competitive Advantage of Nations») у 1990 році й провів емпіричне дослідження по 10 провідним країнам світової економіки і по 100 галузях економіки. Теорія М. Портера трохи суперечила принципам еклектичної теорії Дж. Даннінга, тому що М. Портер групував чинники конкурентної переваги за іншими критеріями, а саме в чотири групи, які розташував у формі ромба, тому і з'явився відомий всім «ромб конкурентної переваги Портера» (the Diamond of National Advantage) [30].

У той час як деякі державні підприємства інтернаціоналізувати в середині XX-го століття (гірничодобувні і нафтогазові), інші тільки недавно почали виводити свою діяльність за межі своїх країн: державні підприємства, що спеціалізуються в технологічних галузях (атомна енергетика, автомобільна промисловість, виробниче та телекомунікаційне обладнання) і зі сфери послуг (банківська справа, транспорт і будівництво).

С класичної точки зору, державні підприємства характеризуються як неефективні бюрократичні структури, які погано справляються без узгодженості стратегії і заздалегідь обумовленому розподілі ресурсів. Саме тому вони менш ефективні в управлінні державою, ніж в приватних руках. Однак, слід переглянути цю точку зору, тому що в багатьох країнах з ринковою економікою державні підприємства зазнали величезні зміни. Незважаючи на те, що державні компанії існують вже дуже довго, ці зміни призвели до появи нового покоління державних підприємств, які стали більше слідувати світовим тенденціям економічного розвитку.

Існують дві основні передумови становлення державних компаній: економічне, засноване на усуненні провалів ринку, і політичне, засноване на ідеології і політичної стратегії чиновників щодо приватної власності на певні виробничі активи.

Згідно комуністичної ідеології, яка виправдовує створення

державних підприємств і націоналізацію приватних фірм, громадяни є законними власниками компаній і землі, а держава стає власником компаній від імені громадян країни. Більш м'яка версія – соціалізм, який спонукає до створення державних підприємств поряд з регулюванням приватного підприємництва.

Соціалізм передбачає, що уряд повинен інвестувати в державні компанії для реалізації соціально спрямованих проектів в галузі освіти, охорони здоров'я або скорочення бідності. У таких випадках політична стратегія уряду сприяла перерозподілу коштів і поставлена під сумнів здатність приватних підприємців досягати соціальних цілей.

У той час як багато державних підприємств по всьому світу переслідують спільні цілі, які дійсно сходяться навколо необхідності усунення провалів ринку, стимулювання інвестицій в сфері соціального забезпечення або створення зайнятості населення, саме державні компанії зазнали значних перетворення, адже багато хто став транснаціональними корпораціями.

Процеси приватизації призвели до скорочення числа державних підприємств і до перетворення деяких в частково приватизовані фірми. Як тільки змінилася частка державного володіння в меншу сторону або компанії стали повністю приватними, відразу ж змінилося і їх стратегія управління і поведінки.

У багатьох випадках уряду приватизували контрольну частку володіння або зберігали міноритарні частки володіння з так званими«золотими акціями», які давали їм право впливати на прийняття важливих рішень. Однак, приватизація не призвела до припинення діяльності державних підприємств. З'явився новий вид компаній, які представляють інноваційні гібриди державного і приватного капіталу, що охоплюють як місцеві, так і іноземні ринки, і швидше за все, розглядаються як засоби для здійснення державою своєї зовнішньої політики поряд зі звичайними соціальними і фінансовими цілями.

Хоча деякі колишні державні компанії стали повністю незалежними приватними компаніями або були продані приватним інвесторам, дуже багато як і раніше контролювалися державою, розділяючи володіння з різними інституційними та індивідуальними інвесторами через спільні підприємства або

через часткові продажу на фондовому ринку. Крім того, деякі уряди зберегли свої частки в компаніях через холдингові компанії, державні пенсійні фонди, банки розвитку або суверенні і пенсійні фонди.

У табл. 1 представлена типологія організацій з державною участю на основі трьох критеріїв, перший – це правовий статус фірми. Існують державні органи, які ведуть себе як компанії, але юридично не відокремлені від держави і мають бюджети, які є частиною державного бюджету, наприклад, державні агентства.

Таблиця 1

Типологія структур з державною участю

	ступінь володіння державою	тип управління
Державні агентства	повна	державні службовці
Суверенні фонди добробуту	міноритарна	професійні менеджери
Державні пенсійні фонди	міноритарна	професійні менеджери
Державні банки	міноритарна	професійні менеджери
Державні компанії	повна	державні службовці / професійні менеджери
ТНК з державною участю	мажоритарна	державні службовці / професійні менеджери

Таким чином, державні компанії можна розглядати як підприємства, які виробляють і продають товари і послуги, на відміну від державних органів, що відповідають за надання суспільних благ, таких як охорона здоров'я, освіта або безпеку.

Другий критерій стосується того, як здійснюється державний контроль: безпосередньо через частки в фірмах або побічно, за допомогою контролю через державні структури, як суверенні фонди добробуту, державні пенсійні фонди або державні агентства.

Третій критерій – це рівень державної власності в організаційних структурах, згідно з яким їх можна розділити на три типи, відповідно до табл. 1:

1) повністю належать державі, коли воно володіє 100% пакетом акцій фірми;

2) коли у держави контрольний пакет акцій та вона є мажоритарним акціонером;

3) коли у держави міноритарне володіння.

Особливий тип міноритарного володіння держави – це фірма, контрольована золотими акціями, коли державі може належати тільки одна акція, але вона дає йому право вето на основні стратегічні рішення, такі як злиття і поглинання або іноземний контроль.

Уряд може діяти не тільки як власник державної компанії, але також може вплинути на її діяльність. Навіть з міноритарним пакетом акцій фірми, уряд може надавати набагато більше впливу на компанію, ніж навіть найбільший акціонер.

Класифікація з табл. 1.важлива також для побудови стратегій інтернаціоналізації державних компаній. Таким чином, передбачається, що саме повністю належать державі компанії або з його мажоритарним володінням найімовірніше будуть прагнути до інтернаціоналізації. Цікаво, що як урядовці, так і професійні менеджери державних підприємств, прагнуть до інтернаціоналізації фірми, але по суперечливим причин: менеджери шукають виходи на міжнародні ринки для подальшого розвитку компанії, в той час як чиновники можуть бути зосереджені виключно на міжнародних політичних цілях, щоб розширити політичний вплив в інших країнах.

На відміну від державних підприємств, компанії, які опосередковано належать державі через суверенні і пенсійні фонди, або державні банки, імовірно, будуть дотримуватися стратегії інтернаціоналізації, властивої приватним фірмам. Насправді, їх можливості далеко не рівні з тими, що у приватних компанії, а навіть навпаки, ці фірми мають значні переваги перед приватними, оскільки вони можуть мати винятковий доступ до субсидованому капіталу з боку уряду для закордонних інвестицій.

Важливим фактором, що визначає становлення ТНК з державною участю, став швидкий розвиток науково-технологічного прогресу, впровадження інновацій та інформаційно-комунікаційних технологій в діяльності всіх компаній, незалежно від галузі та форми власності. Більш того, саме ТНК з державною участю, будуть більш зосереджені на досягненні високих показників продуктивності, тому що

посередники держави зобов'язані отримувати прибуток від своїх інвестицій, що доводить їх ефективність в управлінні державними активами. Наприклад, суверенний державний фонд повинен забезпечити майбутній добробут країни, державні пенсійні фонди повинні забезпечити майбутні виплати пенсії, а державні банки повинні забезпечити погашення кредитів. В результаті, саме ці акціонери, з більшою ймовірністю, зажадають, щоб компанія досягла високих фінансових показників.

Проблеми конкурентоспроможності стали вкрай актуальні в умовах уповільнення темпів розвитку світової економіки та зростаючого рівня конкуренції серед всіх учасників міжнародних економічних відносин, оскільки це безпосередньо пов'язано з досягненням високого рівня розвитку економіки країни і підвищенням рівня життя її населення. Сучасна методологія оцінки та розрахунку показників рівня міжнародної конкурентоспроможності країни також змінюється і вдосконалюється разом з виробничими процесами і впровадженням нових технологій.

Економічні кризи сильно змінюють динаміку розвитку економіки і впливають на рівень конкурентоспроможності багатьох країн, як криза 2008-2009 рр. або справжня криза, спровокована світової пандемією коронавирусної інфекції COVID-19. Саме в умовах останніх подій, коли весь світ занурився в пандемію, Україна проявила свою суверенність в прийнятті рішень. Коли були закриті кордони для пересування робочої сили, капіталів, були перервані ланцюжка доданої вартості, навіть внутрішнє виробництво було частково перервано, все залежало від дій держави. Саме для таких умов і необхідно пряме втручання держави в економіку, як було і під час Великої депресії і світової економічної кризи 2008-2009 рр. В черговий раз стали актуальні теорії кейнсіанства, які свідчать, що «невидима рука ринку» нездатна подолати економічні проблеми в сучасних умовах. У зв'язку з цим знову почали вживати термін «державний капіталізм», соціальний аспект економіки залишається одним з ключових в сучасних умовах.

Роль ТНК з державною участю стала більш суттєвою після світової економічної кризи 2008-2009 рр. Необхідність дослідження проблем взаємодії держави і бізнесу, держави і міжнародного співтовариства, держави і населення, яке

проявляється в діяльності ТНК з державною участю, істотно зросла. Дана тема стала останнім часом настільки актуальною, що вивчення діяльності ТНК з державною участю стала об'єктом аналізу ЮНКТАД, результати якого публікуються в щорічному звіті «World Investment Report». ЮНКТАД відзначає «зміцнення на світовій арені ТНК з державною участю, які повністю належать державі або в яких держава володіє значним або контрольним пакетом акцій» [16].

В умовах нестабільного розвитку світової економіки роль держави зростає як в суверенній реалізації зовнішньоекономічної політики, так і по відношенню до господарюючих структур, до числа яких відносяться ТНК з державною участю. Далі, у табл. 2 представлені кількісні показники ТНК з державною участю і їх частка в загальній кількості діючих ТНК в світі.

Таблиця 2

Кількість ТНК з державною участю в світі у 2010 і 2019 рр. [16].

рік	Загальна кількість ТНК у світі (тис.)	Кількість ТНК з державною участю (тис.)	Доля ТНК з державною участю в загальної кількості (%)	Загальна кількість філій ТНК (тис.)	Кількість філій ТНК з державною участю (тис.)	Доля ТНК з державною участю (%)
2010	82000	650	0,8	800000	8500	1
2019	100000	1500	1,5	850000	86000	10,1

Аналізуючи дані табл. 2, можна відзначити, що за період з 2010 по 2019 рік загальна кількість ТНК світу збільшилася на 22%до 100 тис. Внаслідок активної інтернаціоналізації державних компаній, менше ніж за 10 років спостережень загальносвітовий показник кількості ТНК з державною участю збільшився в 2,3 рази до 1500, а кількість закордонних філій – у 10,1 раз, до 86 тис. За даними ЮНКТАД у 2010 році в світі існувало 650 ТНК з державною участю, які володіли більше 8500 іноземними філіями, а за оновленими підрахунками за новою методологією, у 2019 році налічувалося вже 1500 ТНК з державною участю, у яких було більше 86 тис. іноземних філій [16]. За даними табл. 1.2 у 2019 році частка ТНК з державною

участю була 1,5% від всіх ТНК світу, а частка їх зарубіжних філій – 10% від усіх філій всіх ТНК світу.

Представлену динаміку зростання кількості ТНК з державною участю і їх філій за останні 10 років пояснюється тим, що методологія визначення і підрахунку ТНК з державною участю істотно змінилася, точніше вона постійно вдосконалюється. Дане явище нове і недостатньо вивчено.

Аналізуючи дані ЮНКТАД про найбільших ТНК з державною участю в світі, частка ТНК з державною участю не так велика, проте слід зазначити одну особливість ТНК з державною участю: розміри цих компаній великі, вони займають провідні позиції в рейтингах найбільших ТНК світу з активами [16], їх частка в сотні найбільших ТНК світу становить 15%.

На рис. 2 представлена частка ТНК з державною участю по групах країн за останнє десятиліття.

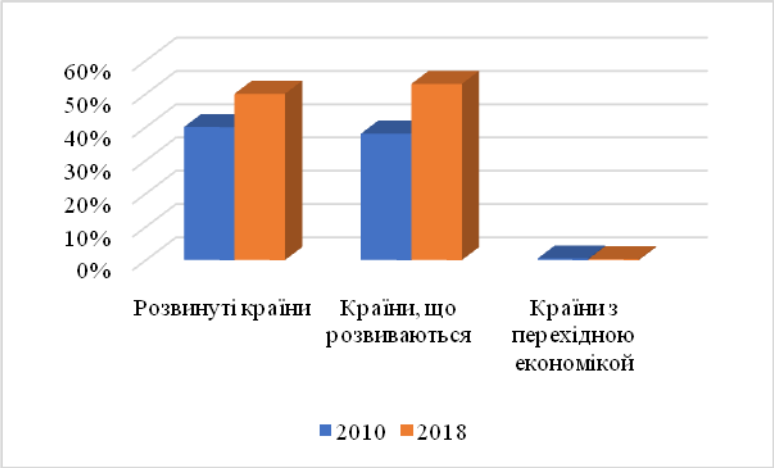

Рис. 2. Частка ТНК з державною участю по групах країн [16].

Більш половини ТНК з державною участю розташовують свій головний офіс в країнах, що розвиваються, відповідно, менше 50% ТНК з державною участю світу належать розвиненим країнам. Майже 30% ТНК з державною участю, які розташовуються в розвинених країнах, належать країнам-членам ЕС[16]. У деяких країнах, таких як Китай, Малайзія, Південна

Африка, частка ТНКз державною участю традиційно велика, так історично склалося.

Як можна відзначити з представлених на рис..2 даних, протягом останнього десятиліття спостережень географічне походження ТНК з державною участю змінювалася не сильно, проте помітна тенденція до зростання частки країн, що розвиваються. Частка країн, що розвиваються зросла від 50% у 2010році до 55% у 2018 році. Основними країнами походження серед країн, що розвиваються стали Китай (18%), Малайзія (5%), Індія (4%), Південна Африка (4%). В Європі розташовані 495 ТНК з державною участю, найбільше в Швеції (49 компаній), далі йде Франція (45 компаній), Італія (44), Німеччина (43), Бельгія (33), Норвегія (32).

Географічний розподіл іноземних філій ТНК з державною участю обумовлено їх стратегіями розвитку [17]. При дослідженні географічного розподілу іноземних філій ТНК з державною участю можна зробити висновки про їх стратегіях розміщення ПІІ, тому що орієнтуються, в основному, на найбільші споживчі ринки. Однак слід зазначити, що стратегії розміщення ПІІ європейськими та азіатськими ТНК з державною участю значно відрізняються. Європейські ТНК з державною участю більш «регіоналізовані», тому що направляють свої ПІІ також в країни ЄС. На другому місці у напрямку ПІІ у 2018 році були США. Азіатські компанії в цьому сенсі більш «глобалізовані», тому що вони направляють потоки ПІІ в різні країни і регіони світу. На першому місці у напрямку азіатських ПІІ (в основному з Китаю) знаходяться країни ЄС, далі США і тільки потім деякі сусідні азіатські країни, як Сінгапур. Більшість філій ТНК з державною участю були розташовані в країнах ЄС (33 200), далі в США (8 706), в Австралії (3 726), в Китаї (3 630), в Гонконгу (3 521) [14].

Вивчаючи географічне походження ТНК з державною участю, представлене на рис. 3, можна зробити висновки про частки кожної країни в представленому рейтингу найбільших нефінансових ТНК з державною участю.

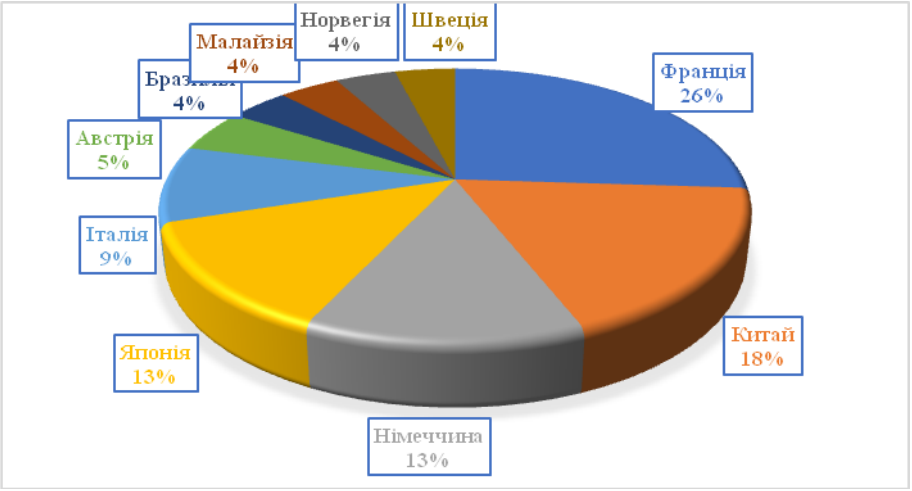

Рис. 3. Географічне походження провідних 25 нефінансових ТНК з державною участю у 2017 році [14].

Аналізуючи рис. 3, можна зробити висновок про те, що в розвинених країнах знаходяться головні офіси понад 50% ТНК з державною участю, в основному в європейських країнах. Країни, що розвиваються становлять майже одну третину (8) з 25 найбільших ТНК з державною участю, з яких 4 – з Китаю. Друга за важливістю країна походження ТНК з державною участю – це Франція (6 компаній). Основні сфери діяльності ТНК з державною участю пов'язані з використанням природних ресурсів і з реалізацією інфраструктурних проектів.

ТНК з державною участю зазвичай є великими і грають важливу роль в ключових економічних сферах держави. Однак, можна побачити різницю в розмірах ТНК, найбільша в вісім разів перевищує найдрібнішу зі списку. Таким чином, найбільшою ТНК з державною участю в світі у 2018 році була німецька компанія «Volkswagen Group», далі йдуть італійські ТНК з державною участю «EnelSpA» та«Eni SpA», а далі ще одна німецька ТНК з державною участю – «Deutsche Telekom AG».

Розглядаючи географічний розподіл фінансових ТНК з державною участю, слід вказати, що лідирує Китай, на якого з 10 найбільших фінансових державних ТНК припадає 7 компаній,

включаючи найбільшу – «The Industrial & Commercial Bankof China» (ICBC) (Промислово-торговий банк Китаю). Також слід зазначити, що 16 з найбільших ТНК з державною участю належать таким розвиненим країнам як Німеччина, Японія і Велика Британія, а також великим економікам, що розвиваються, як Індія, Південна Корея і Україна.

Ступінь впливу уряду на прийняті ТНК рішення залежить не тільки від частки володіння в процентному співвідношенні. Політичні та економічні умови в країнах базування, як, наприклад, ступінь ліберальної політики вільного ринку, впливає на відносини між державою і ТНК. Важливим аспектом в участі держави в ТНК є рівень розвитку країни. Згідно з дослідженнями ЮНКТАД, чим більше розвинена країна, тим менше там існує ТНК з державною участю і державних компаній. Деякі уряди країн, що розвиваються можуть не підтримувати інтернаціоналізацію державних компаній, тому що побоюються, що ті не зможуть більше реалізувати політику держави і зменшать свій внесок в економіку країни. Інші уряди, навпаки, стимулюють компанії до закордонної експансії для зміцнення позицій країни на міжнародній арені.

За останні десятиліття термін «конкурентоспроможність» був широко використаний в літературі і в різних дослідженнях. Насправді, питання і проблеми, що лежать в основі концепції конкурентоспроможності саме ті, які політики і економісти намагалися вирішити протягом сотень років, а саме: краще розуміння питань, які мають вирішальне значення для поліпшення економічного добробуту та його розумного розподілу.

На рівні фірми або мікроекономіки, існує досить чітке і пряме поняття «конкурентоспроможності». На цьому рівні«конкурентоспроможність» полягає в можливості фірми своєчасно виробляти продукцію, яка відповідала б усім вимогам ринку з точки зору ціни, якості та ін. Всі фірми зобов'язані дотримуватися цих вимог, якщо хочуть залишатися конкурентоспроможними і збільшити свою частку на ринку.

На макроекономічному рівні концепції конкурентоспроможності гірше розкриті і частіше оскаржуються економістами. Незважаючи на те, що поліпшення конкурентоспроможності країни завжди є ключовою в

економічній політиці будь-якої держави, існує безліч суперечок про те, що саме це означає.

Відомий економіст П. Кругман описав концепцію національної конкурентоспроможності як небезпечну одержимість (dangerous obsession), і в своїй роботі приводив три ключових аргументу цього поняття [27]:

невірно порівнювати конкурентоспроможність країни і фірми, тому що якщо фірма збанкрутує, то в кінцевому підсумку вона просто перестане існувати, а для країни немає еквівалентного завершення існування;

коли фірми конкурують між собою за отримання більшої частки ринку, успіх однієї фірми реалізується за рахунок іншої, а в разі країни або регіону, успіх однієї країни тільки створює можливості для інших, а міжнародна торгівля між країнами завжди призводить до вигоди для всіх учасників, немає тих, хто програв;

якщо конкурентоспроможність має якесь визначення, то це просто ще один синонім «продуктивності», адже зростання національного рівня життя і добробуту в основному визначається темпами зростання продуктивності праці [27].

Таким чином, конкурентоспроможність країни на світовому ринку є комплексним механізмом реалізації конкурентних переваг на основі ефективного використання наявних ресурсів.

Поняття «конкурентоспроможність країни» слід узагальнити таким чином: це можливість країни виробляти такі товари, які змогли б відповідати запитам міжнародного ринку і, одночасно, конкретних споживачів. Вони повинні бути високої якості і відповідати рівню світових стандартів.

З вищевикладеного можна виділити наступні елементи конкурентоспроможності країни:

динамічний економічний розвиток, що має на увазі підвищення рівня життя населення країни і їх реальних доходів;

наявність відкритого вільного ринку товарів і послуг, вироблених даної країною (при наявності конкуренції з боку зарубіжних виробників);

короткострокова «конкурентоспроможність» не повинна створювати дисбаланси, які швидко приведуть до провалів.

Однак так само, як немає єдиного універсального методу для успішного економічного розвитку, немає загального консенсусу з приводу точного визначення конкурентоспроможності. У деяких країнах підвищення конкурентоспроможності має на увазі більш швидке зростання реальної економіки, в той час як в інших кращими результатами вважаються збереження

Конкурентна економіка вимагає міцних основ, таких як стабільна макроекономіка і стійкий фінансовий сектор, ефективне управління, сприятливі демографічні тенденції, сильний внутрішній корпоративний сектор, гнучкий ринок праці і високоякісні системи освіти і охорони здоров'я. Спираючись на ці основи, можна створити добре функціонуюче і передбачуване бізнес-середовище, необхідні умови для інвестицій і інновацій, які і приведуть до збільшення продуктивності та сталому економічному зростанню.

Таким чином, методології оцінки міжнародної конкурентоспроможності країни ґрунтуються на ключових факторах росту і вдосконалюються весь час. Першою відомою найповнішої методикою оцінки конкурентоспроможності економіки країни стала методологія«Європейського форуму з розвитку менеджменту», розроблена ще у 1970-х рр. Наступним значним стрибком в теорії та методології міжнародної конкурентоспроможності стали роботи відомого економіста М. Портера, який у 1990 році розробив теорію конкурентних переваг і концепцію«конкурентного ромба». Дана теорія є основою для розробки методології, використовуваної «Міжнародним форумом з розвитку менеджменту» і «Всесвітнім економічним форумом» в Давосі.

Відповідно до теорії М. Портера, існують чотири основні детермінанти конкурентних переваг країни [30]:

1) Параметри факторів. Позиції країни щодо факторів виробництва, таких як кваліфікована робоча сила або інфраструктура, необхідні для того, щоб конкурувати в будь-якій галузі.

2) Параметри попиту. Залежать від особливостей внутрішнього попиту країни на товари і послуги певної галузі.

3) Підтримуючі галузі. Відображають наявність або відсутність в країні постачальників з інших галузей або

споріднених галузей, які конкурентоспроможні на міжнародному рівні.

4) Стратегія фірми, їх структура і суперництво. Внутрішні умови країни при яких створюються фірми, як вони організовані, як управляються, а також рівень конкуренції в даній галузі.

В даний час діє Європейський фонд розвитку менеджменту, який використовує в своїй методології аналіз чотирьох чинників конкурентоспроможності, а саме: економічні розвиток країни, ефективність політики уряду, ефективність бізнесу та інфраструктури. Даний фонд фокусується також на сталий розвиток і соціальну складову індексу конкурентоспроможності.

Найбільші ТНК з державною участю з Європи розташовані в Німеччині, Італії, Франції та Норвегії. Європа відрізняється як розвинений регіон, особливо всередині Європейського союзу (ЄС), частка якого в світовому ВВП становить 21,8%, у світовому експорті товарів і послуг – 34,7%, а в світових потоках ПІІ майже чверть (по вхідних ПІІ) та одна п'ята за вихідними ПІІ (табл. 3).

Таблиця 3

Місце країн Європи в світовій економіці: основні показники (2018 рік, %)[16]

	Частка в світовому ВВП	Частка в світовому експортітоварів і послуг	Частка в світовому імпорті ПІІ	Частка в світовому експорті ПІІ
ЄС, в тому числі:	21,8	34,7	24,3	20,2
Німеччина	4,5	7,4	8,8	7,2
Італія	2,4	2,6	3,3	4,3
Франція	3,2	3,5	5,0	3,7
Норвенія	0,5	0,6	1,4	0,4

Європа, зокрема ЄС, не лідирує в світових потоках ПІІ. Різке зниження ПІІ було результатом лише внутрішньофірмових фінансових потоків, які ніяк не впливають на реальні інвестиційні тренди. Фактично, угоди по злиттю і поглинанням європейських активів відновилися до 378 млрд дол. США у 2019 році [16]. Такі результати у 2019 році обумовлені придбаннями активів ТНК Франції (30-40 млрд дол. США), Великобританії (від 29 до 35 млрд дол. США) і Італії (до 33 млрд дол. США). Найбільшими

угодами стали придбання британської компанії «Sky» американським телекомунікаційним конгломератом «Comcast» на 40 млрд дол, також злиття промислових компаній«Praxair» (США) і «Linde» (Німеччина), вартість угоди склала 32 млрд дол. США[16].

За даними ЮНКТАД, у 2019 році в списку ста найбільших ТНК світу потрапили16 ТНК з державною участю, з яких 10 – європейські (табл.4).

Таблиця 4

Європейські ТНК з державною участю, що увійшли у 2019 році в топ-100найбільших ТНК світу

Місце у рейтингу WIR у 2019р.	Компанія	Країна	Галузь
6	VolkswagenGroup	Німеччина	Автомобілебудування
18	EnelSpA	Італія	Електроенергія, газо- і водопостачання
28	DeutscheTelekom AG	Німеччина	Телекомунікації
30	EDFSA	Франція	Електроенергія, газо- і водопостачання
32	EniSpA	Італія	Нафтопереробка
50	AirbusSE	Франція	Авіабудування
51	Engie	Франція	Електроенергія, газо- і водопостачання
52	OrangeSA	Франція	Телекомунікації
59	EquinorASA	Норвегія	Нафтопереробка
69	RenaultSA	Франція	Автомобілебудування

ТНК Німеччини характеризуються інвестуванням з метою оптимізації собівартості і витрат, отримання технологічного та управлінського досвіду, а також для доступу до цінних висококваліфікованим кадрам з інших країн [16].

Згідно табл.1.4, можна зробити висновок про те, що найбільші європейські ТНК з державною участю розташовані в Німеччині, Італії, Франції. Найбільшою ТНК з державною участю

у світі у 2019 році стала німецька компанія «Volkswagen Group», шоста найбільша в світі транснаціональна корпорація. Серед найбільших ТНК з державною участю у 2019 році виявилися італійські компанії «EnelSpA», «EniSpA», французькі ТНК з державною участю «EDF SA», «Airbus SE», «Engie», «Orange SA»,«Renault SA», а також одна норвезька ТНК – «Equinor ASA».

Французькі ТНК з державною участю активно підтримують антикорупційну політику. У 2018 році компанія «Airbus SE» створила окремий сайт «Open Line» для можливості реєстрації корупційних порушень. ТНКз державною участю «Deutsche Telekom AG» активно впроваджує технологію «Smart City», яка передбачає полегшення роботи міських служб. Дана технологія включає ряд функцій комунальних служб міста та робить все автоматично, так з'явилося розумне міське вуличне освітлення, розумне управління відходами, розумне паркування, і навіть безперервний моніторинг рівня забруднення повітря. Такі інновації не тільки покращують інфраструктуру міста, а й економлять кошти міського бюджету.

Італійська ТНК з державною участю «Enel» активно реалізує інфраструктурні проекти, ніж покращує конкурентоспроможність країни. У минулому році компанія реалізувала більше 1600 інфраструктурних, якими скористалися понад 7 млн споживачів [19]. Компанія забезпечує до електрики в сільській місцевості, стежить за перебоями і усуває їх навіть у важкодоступних місцях. На території Італії ТНК з державною участю «Enel» обслуговує понад 25,5 млн споживачів, тому використовує різні технології для дотримання високої якості послуг, що надаються: служби підтримки, додатки, соціальні мережі.

У найбільшій ТНК з державною участю в Європі і світі "Volkswagen Group» у 2019 році налічувалося 671 205 працівників, в тому числі в підрозділах в Китаю [20]. У компанії є власна навчальне підрозділ – «Volkswagen Group Academy», завдяки якій співробітники мають можливість підвищити свою кваліфікацію на тренінгах та майстер-класах. До того ж проводить дві програми для випускників: «Start Up Direct» і «Start Up Cross», за якими випускники без досвіду мають можливість пройти ротацію за різними департаментам компанії за 2 роки. У

2019 році компанія прийняла на роботу 246 випускників даних освітніх програм, з яких 31,7% були жінки. З 2019 року компанія «Volkswagen» навчає по 100 розробників програмного забезпечення в рік для цифровізації діяльності компанії.

У Франції робочий тиждень один з найкоротших у Європі, тому і в ТНК з державною участю «Airbus SE» майже всі 134 тис. співробітників працюють від 35 до 40 годин на тиждень, і близько 4% працюють неповний робочий день. Навчання в компанії персонал проходить як на тренінгах, так і дистанційно, всього у 2018 році було проведено 114 327 тренінгів особисто і 248 448 – на комп'ютері в спеціальних програмах[21]. Компанія у 2018 році запустила нову програму підтримки охорони здоров'я і безпеки на робочому місці. З точки зору соціально спрямованих ініціатив, компанія «Airbus SE» проводить навчання не тільки свого персоналу, а й школярів і молоді з неблагополучних сімей. Такі програми, як «Foundation Little Engineer» і«Discovery Space» залучають молодь в сферу авіабудування. У 2018 році 5 800 студентів та школярів пройшли ці програми на базі 16 заводів компанії у Франції, Німеччині, Іспанії, Великобританії, США і Бразилії.

ТНК з державною участю за допомогою своєї діяльності сприяють поліпшенню стану ринків в регіоні. Таких прикладів чимало. Ефективність товарного ринку в Європі у 2019 році стала одним з найгірших показників індексу конкурентоспроможності (60 балів). Однак саме ТНК з державною участю здатні поліпшити цей показник, випускаючи товари високої якості і надаючи найсучасніші послуги. Наприклад, ТНК з державною участю «Volkswagen» характеризується великою диверсифікацією продукту, так як випускає дуже різні автомобілі в самих різних сегментах, від класу люкс (Bentley, Porshe) до економних марок (Skoda, Seat), і навіть вантажні автомобілі (Scania, Man). Завдяки такій диверсифікації ринок автомобілів стає більш конкурентним і є можливість задовольнити потреби покупців з різних цінових сегментів.

Фінансовий ринок виявився досить конкурентоспроможним у 2019 році, проте такі показники для регіону усереднені, адже саме в Європі розташовані провідні фінансові центри світу, як Лондон, Люксембург, Цюріх, Франкфурт-на-Майні та ін. Для поліпшення фінансового іміджу

ТНК з державною участю застосовують міжнародні стандарти фінансової звітності, що підвищує якість фінансової діяльності підприємств і держави в цілому. З 2019 року німецька ТНК з державною участю «Deutsche Telekom AG» перейшла на новий стандарт бухгалтерської звітності МСФО 16 «Оренда». Новий стандарт значно збільшує EBITDA (прибуток до вирахування відсотків, податків і амортизації) компанії без будь-яких супровідних змін в економічній діяльності.

Ринок праці стає більш конкурентоспроможним завдяки діяльності ТНК з державною участю, які наймають на роботу кращих фахівців країн Європи, причому у великих кількостях.

За показником інноваційності екосистеми Німеччина лідирує в рейтингу конкурентоспроможності, так як саме в цій країні реєструються і застосовуються на практиці найбільше інновацій, випереджаючи навіть США і Швейцарію. Далі за інноваційністю слідує Франція. Однак в цих країнах, як і в Європі в цілому, сильно відстає процес впровадження ІКТ, відзначається досить невисокий доступ до високошвидкісного інтернету, особливо через оптоволокно. За показником інноваційності Італія займає 22 місце в світі, що досить непогано, проте, також відстає за показником впровадження ІКТ [17].

Таким чином, ТНК з державною участю грають ключову роль в підвищенні конкурентоспроможності країн різних регіонів світу, адже крім комерційної діяльності, мають на меті держави в реалізації соціальної політики, в дотримання корпоративно-соціальної відповідальності, в реалізації геоекономічних цілей та ін. На відміну від інших регіонів європейські країни вимагають дотримання всіх стандартів при організації праці, з дотриманням соціальної відповідальності, з безперервним навчанням персоналу і прагнуть залучати висококваліфікованих фахівців.

Список джерел

1. Антонюк К. В. визначальні фактори розвитку сучасної міжнародної торгівлі послугами / Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 6. 2015. С.46-51 URL: http://global-national.in.ua/archive/6-2015/11.pdf (дата звернення 04.09.2021).

2. Балаева О. Н. Сфера услуг в мировой экономике: тенденции развития / О. Н. Балаева, М. Д. Предводителева. МЭ и МО. 2007. № 3. С. 23-28.

3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / пер. с англ. – Москва : Academia, 1999. – 120 с.

4. Гринспен А. Эпоха потрясений. Проблемы и перспективы мировой финансовой системы; Серия «Сколково». М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 528 с.

5. Егоров И. Ю. «Инновационная Украина – 2020»: Основные положения национального доклада. Экономика Украины. 2015. 9 (638). С. 4-18 URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ekukrr_2015_9_2.pdf (дата звернення 04.09.2021).

6. Кун Т. М. Структура научных революций: пер. с англ. / Т.М. Кун – М.: Прогресс, 2018. – 288 с.

7. Киреев А. П. Международная экономика. В 2-х ч. - Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. М. : Международные отношения, 1997. – 416 с.

8. Клинов В. Г. Мировые товарные рынки и цены : учебник / В. Г. Клинов, Л. С. Ревенко, Т. И. Ружинская; подред.Л. С.Ревенко. М.: МГИМО-Университет, 2012.–498 с.

9. Крецу О. Латинская Америка: ТНК с государственным участием /О.Крецу, А. Захарцова// Мировая экономика и международные отношения. 2020. № 3. Т. 64.– С. 88-97.

10. Международный рынок услуг: учебник / под ред. В. А. Черненко. СПб.: Нестор-История, 2011. –212 с.

11. Офіційний сайт World Intellectual Property Indicators2019. – Текст : электронный // World Intellectual Property Organization. – 2019. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2019.pdf

12. Мировая экономика и международные экономические отношения. Полный курс: учебник / коллектив авторов, под ред. А. С, Булатова. - 3-е изд., стер. – Москва: Кнорус, 2019. – 230 с.

13. Офіційний сайт America’s competitive crisis: confronting the new reality.–Текст:электронный// Council of competitiveness., Wash. –1987.–P.42. – URL :https://eric.ed.gov/?id=ED283962

14. Офіційний сайт World Trade Statistical Review 2019. URL: https://www.wto.org/(дата звернення 30.08.2021).

15. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Статистична інформація. - URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 03.09.2021).

16. Офіційний сайт World investment report: Non-equity modes of international production and development/UNCTAD, UN, New York, Geneva. URL:http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2011_en.pdf , 251 с.

17. Офіційний сайт The Global Competitiveness Report 2019. Klaus Schwab, World Economic Forum. URL:http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf, С. 298.

18. Ревенко Л. С. Новые реалии мировых товарных рынков / Л. С. Ревенко. – Москва : Изд-во «Аспект-Пресс», 2013. С. 70-75.

19. Річний звіт компанії «Enel SpA» за 2018 р. URL:https://annualreport2018.enel.com/sites/enelar18/files/rfa_2018_eng_18giu_postass.pdf , 179 с.

20. Річний звіт компанії«Volkswagen Group» за 2019 р. URL:https://www.volkswagenag.com/presence/investorrelation/publications/annual-reports/2020/volkswagen/Y_2019_e.pdf

21. Річний звіт компанії«Airbus SE» за 2018 р. URL:https://annualreport.airbus.com/pdf/Complete_Annual_Report.pdf , С.57

22. Структурні зміни у світовій торгівлі як чинник розвитку внутрішнього ринку України : колективна монографія / за ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НААН України Т. О. Осташко ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». К., 2019. –350 с. URL: http://ief.org.ua/docs/mg/310.pdf (дата звернення 03.09.2021).

23. Фрумкина Р. М. Лингвистическая гипотеза и эксперимент. Гипотеза в современной лингвистике / отв. ред. Ю. С. Степанов. – М.: Наука, 1980. –183 с.

24. Хмелєвський С. В. Транснаціональні корпорації та глобалізація світової економіки. Збірник наукових праць студентів магістратури; ред. К. К. Рубішевська. К. : Ін-т економіки та права «Крок», 2002. – С. 289-305.

25. Cushman, D. O. «Real Exchange Rate Risk, Expectations and the Level of Direct Investment» in Review of Economics and Statistics, 67 (2), 1985. P. 297-308.

26. Elliott V. M., Hartarska V., Bailey C. Natural Resources Endowment and Economic Growth in the Southeastern United States /

V. M. Elliott, V. Hartarska, C. Bailey. – Текст : электронный // URL: http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/9990/1/sp07el01.pdf

27. Krugman, P., «Competitiveness: A Dangerous Obsession», Foreign Affairs , 1994, Vol. 73(2), P. 28-44.

28. Hymer, S., «The International Operations of Nation Firms: A Study of Foreign Direct Investment», Cambridge, MLT Press.1976.

29. Jansen M., Lee E. Trade and Employment. Challenges for Policy Research / M. Jansen, E. Lee. – A joint study of the International Labour Office and the Secretariat of the World Trade Organization. ILO, WTO. 2007. – 104 p

30. Porter, M. E. «The Competitive Advantage of Nations» Free: New York, 1990. URL: http://economie.ens.psl.eu/IMG/pdf/porter_1990_-_the_competitive_advantage _of_nations.pdf

31. Vernon R. «International investment and international trade in the product cycle». Quarterly Journal of Economics 80, 1966. pp. 190-207.

© Литвиненко А.О., Литвиненко О.Д., 2021

3.4. Проблеми офшоризації в міжнародній економічній системі

Офшорні зони або як їх називають в англомовних країнах «податкова гавань», в германомовних – «податкові оазиси» чи в франкомовних – «податковий рай» в перекладі означають «поза берегом».

«Офшорний центр» – це фінансовий центр, який заохочує приплив іноземного капіталу шляхом надання податкових та інших пільг іноземним компаніям, зареєстрованим в країні розміщення центра.

Найпоширенішим є поділ офшорних зон на так звані податкові гавані (тобто класичні) та країни із сприятливим оподаткуванням (низькоподаткові юрисдикції). Розглянемо основні їх плюси та мінуси [1].

Перші включають зазвичай невеликі острівні території, що можуть бути як незалежними державами, так і самоуправними заморськими володіннями інших держав. До першої групи

відносять наступні країни: Багамські острови, Британські Віргінські острови, Сейшельські острови, Беліз, Бермуди, Кайманові острови, Нормандські острови, Монако, Панама, Маршаллові острови, та інші.

За підходом Ю. Козака, їх визначальною рисою є офіційний статус офшорів [2]. Такий статус може бути записаним як в законодавстві самої юрисдикції, так і в класифікації глобальних і регіональних міжнародних організацій.

Офшори першого типу значно відрізняються від держав Європи. Класичні офшори, для яких характерні: дешевизна створення компанії; невисоке оподаткування: відсутність вимог до бухгалтерської та фінансової звітності; обов'язковий збір власника компанії в бюджет держави (приклади - Вануату, Британські Віргінські острови) [3].

Дані території рідко характеризуються високим рівнем економічного розвитку, однак, як і всі офшорні зони, відрізняються політичною стабільністю. Класичні офшорні компанії не мають право вести будь-яку діяльність на території країни, де вони зареєстровані.

Загалом, можна виділити такі спільні риси класичних офшорів:

- невелика кількість населення, особливо в порівнянні з кількістю зареєстрованих в кожній країні компаній. Так, населення Гонконга – найбільшого з офшорів цієї групи – становить з усіх розглянутих малих країн – близько 7,3 млн, а для прикладу населення острову Ніуе – лише 1624 людини;

- незначна територія: найменша острівна держава Науру має площу всього 21 км^2;

- розмір ВВП досить невеликий; економіки характеризуються відсутністю значимих виробничих потужностей; сільське господарство, яке традиційно відігравало суттєву роль, вже втратило свою роль;

- високий ступінь залученості в світові фінансові потоки;

- чимала роль туристичного бізнесу в економіці; для багатьох країн саме цей фактор сприяв їх перетворенню на офшори, оскільки розвинений туризм означав розвинену інфраструктуру.

За останні роки роль класичних офшорів на світових ринках зменшилася, особливо після того, як країни ЄС і США

почали боротьбу з неплатниками податків і витоком капіталу. В результаті було підписано ряд угод, які передбачають обмін інформацією між провідними країнами світу. У зв'язку з цим роль офшорів, що входять до складу Великобританії – головного активіста в боротьбі з неплатниками податків – істотно знизилася. Тому зазначені офшори (наприклад, Бермуди, Британські Віргінські острови, Кайманові острови) стали де-факто менш привабливими для нерезидентів [3].

До другої групи – країн із сприятливим оподаткуванням (низькоподаткові юрисдикції) – відноситься низка країн Європи. Серед них: Швейцарія, Ірландія, Мальта, Сінгапур, Кіпр, Гонконг, Нідерланди, Естонія, Велика Британія, Ліхтенштейн та інші.

В таких юрисдикціях міжнародні компанії обкладаються податком на прибуток, проте отримують податкові пільги, а ставка податку невисока, зазвичай це 3–8%. З іншого боку, наявність навіть мінімальної ставки робить неможливим уникнення подачі фінансової звітності у відповідні державні органи [2]. Історично вони першими почали застосовувати механізми офшорів ще на початку XX століття, проте до сьогодні їх системи зазнали значної трансформації.

Окрім цього, характерною рисою та перевагою європейських офшорних центрів є можливість для компаній отримати номер VAT (реєстраційний номер облікової картки платника податків) та EORI (Economic Operator Registration and Identification). Це особливо важливо для компаній, що здійснюють імпорт або експорт товарів чи послуг в ЄС.

Респектабельні офшорні юрисдикції – це держави з «нормальним» тобто, доволі високим зазвичай (або навіть високим) оподаткуванням, компанії зобов’язані вести бухгалтерський облік в країні реєстрації, однак щодо податків діє однакова система, як і в низько податкових юрисдикціях, тобто при дотриманні певних умов можуть сплачувати податки в заниженому розмірі. Приклади респектабельних офшорних юрисдикцій можуть бути Великобританія, Данія, Швейцарія, США. Респектабельні низькоподаткові юрисдикції, є внутрішніми територіями деяких країн, наприклад, офшори деяких штатів США, де є зобов'язання сплати фіксованого федерального податку, проте не обкладаються податками доходи,

отримані за межами штату реєстрації компанії (застосовується в таких штатах, як Арканзас, Кентуккі, Делавер та ін.), а також деякі кантони Швейцарії [3, с. 71].

Офшорні зони також можна класифікувати як:

1. Універсальні – представляють пільгові умови оподаткування компаніям, незалежно від виду їх діяльності (Британські Віргінські острови, Бермудські острови, Кайманові острови, Острови Кука).

2. Спеціалізовані – спеціалізуються в окремих областях фінансової діяльності. Прикладами можуть служити Швейцарія (інвестиційна та банківська діяльність), Австрія (банківські послуги для фізичних осіб), Монако (податкове планування для фізичних осіб), Нідерланди (інвестиційна діяльність).

В даний час більшість офшорних центрів відноситься до числа універсальних [4; 5].

Сучасні європейські офшори відіграють провідну роль в світових фінансових потоках. Такі країни, як Нідерланди, Велика Британія, Швейцарія та Ірландія, служать світовими каналами трансферу грошей до офшорних фінансових центрів. Найбільший відсоток припадає на Нідерланди (23%), Велику Британію (14%) та Швейцарію (6%). Кожна з цих юрисдикцій спеціалізується на певному секторі промисловості чи іншої діяльності. Наприклад у Нідерландах переважають холдингові компанії, тоді як Люксембург сприяє адміністративним послугам [6].

На макроекономічному рівні спостерігається позитивний ефект від діяльності офшорної юрисдикції на тій території, де вона розташована, та негативний ефект від діяльності такою юрисдикції для країни-донора.

Позитивним ефектом від діяльності офшорних зон є створення сприятливого інвестиційного клімату та збільшення обсягів інвестування, тобто і позитивних наслідків в економіку країн від капіталовкладень, а саме: розвиток фінансових ринків, створення робочих місць, відсутність необхідності контролю за діяльністю офшорних компаній органами влади цих країн тощо. Серед можливих позитивних наслідків використання офшорних зон регіонами країни є збільшення кількості іноземних інвестицій від офшорних компаній в економіку регіону. Як правило, умовами, що сприяють відтоку капіталу та позиціонування

країни як країни-донора, є неналагоджена модель розвитку економіки на пост трансформаційному етапі, що характеризується не конкурентоспроможністю її на світових ринках, що не призводить до бажаного ефекту, низьким рівнем інноваційного, науково-освітнього та соціального забезпечення економіки тощо.

Негативними сторонами діяльності офшорних зон є відтік капіталу, зростання тіньової економіки, недобросовісна податкова конкуренція (ухилення від сплати податків), зростання безробіття в країнах-донорах, нестабільність економіки у зв'язку з перспективою акумуляції в офшорних зонах великих обсягів капіталу. Кожного дня обсяги офшорних операцій невпинно зростають, що свідчить, безумовно, про тенденції розвитку офшорного бізнесу в усьому світі [7].

За експертними оцінками, в сучасному світі лише 35-40 країн є спеціалізованими офшорними юрисдикціями, частка яких в світовому ВВП невелика і трохи перевищує 1%. Однак більше половини міжнародних фінансових операцій проводиться через ці зони (в США близько 40% переказів коштів на користь нерезидентів спрямовується саме в офшори).

За дослідженням Джеймса С. Генрі, понад 20% багатства світу залишається неоподаткованим завдяки офшорам, що має негативний ефект на добробут держав [8]. В інших джерелах оцінки об'ємів грошей в офшорних центрах сягають навіть 60% [2]. Пропускна здатність окремих територій, наприклад, Кайманових островів може сягати 1,7 трлн дол. США, що більше, ніж вартість активів банківських систем деяких країн, що входять до G7 [3]. Використання механізмів офшору докорінно змінює структуру глобальних фінансових потоків та безпосередньо впливає на глобальний рух капіталів.

Конференцією ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) була розроблена матриця офшорного інвестування, відповідно до неї, на офшори припадає близько 8% прямих іноземних інвестицій (ПІІ) країн світу [10].

Якщо розглядати показник міжнародних операцій банків, то частка офшорів і країн, що проводять офшори в міжнародних активах банків становить 37,9%; в міжнародних зобов'язаннях банків – 44,3%; в міжнародних кредитах – 38,0%; в міжнародних депозитах – 44,3%; в міжнародних фінансових активах – 12,6%.

Авторитетна міжнародна організація Oxfam International дає оцінку, що в офшорах ховається близько 18 трлн. дол. 50 компаній відомих світових брендів (серед них – Pfizer, Goldman Sachs, Dow Chemical, Chevron, Wal-Mart, IBM, і Procter і Gamble) мають понад 1,6 тис. філій в офшорних зонах, приховують щорічно 240 млрд дол. податків [11]. Інша незалежна організація Tax Justice Network оцінює обсяг коштів в офшорах в розмірі 21 трлн дол., а з урахуванням активів у вигляді офшорної нерухомості, прихованої через трасти та інші офшорні структури – 32 трлн дол. При цьому глобальні річні втрати податків ця організація оцінює в розмірі 500 млрд дол., що становить 20% сукупних корпоративних податків в світі [12].

Зараз найпопулярнішими офшорами по праву можна назвати Гонконг і Сінгапур. Гонконг і Сінгапур пропонують більш доступну вартість започаткування та ведення бізнесу, включаючи територіальний принцип оподаткування і мають багато привілеїв. На даний найбільша кількість фінансових установ, але і найбільші компанії з США, Австралії та Європи знаходяться в офшорах Гонконгу і Сінгапуру.

Таблиця 1

Характеристика найпопулярніших офшорних центрів

№ з/п	Країна розташування	Характеристика
1.	Великобританія	Звітність є обов'язковою, але податки можна уникнути. Респектабельна юрисдикція. В Україні не вважають офшором. Реєстраційна вартість та вартість 1-го року утримання підприємства – 2860 USD. Щорічне утримання впродовж наступних років – 1900 USD.
2.	Кіпр	Низькоподаткова юрисдикція (лише 10 % від прибутку). Зручна для фінансування та інвестицій. В Україні не вважають офшором. Реєстраційна вартість та вартість 1-го року утримання підприємства – 2180 Euro. Щорічне утримання впродовж наступних років – 1500 Euro.
3.	Сингапур	Респектабельна юрисдикція середнього цінового сегменту. Зручна для інвестування. В Україні не вважають офшором. Реєстраційна вартість та вартість 1-го року утримання підприємства – 6080 USD. Щорічне утримання впродовж наступних років – 4200 USD.

Закінчення табл.1

4.	Багамські Острови	Прості в обслуговуванні підприємства. Плата у бюджет є фіксованою. Не треба звітності. Зручні для реалізації захисту активів. В Україні визнаються офшором. Реєстраційна вартість та вартість 1-го року утримання підприємства – 3200 USD. Щорічне утримання впродовж наступних років – 2500 USD. Завдяки забезпеченню податковими пільгами й гарантією таємниці вкладів Багами стали світовим фінансовим центром. Страхові компанії на Багамах можуть володіти мінімальними обсягами капіталу і для них майже немає жодних податків, за винятком щорічного державного збору. На Багамських Островах треба ліцензувати тільки страхову й банківську справу.
5.	Сейшельські Острови	Дешеві та прості в обслуговуванні підприємства. Плата в бюджет є фіксованою. Звітність відсутня. Зручні для реалізації захисту активів. В Україні визнаються офшором. Реєстраційна вартість та вартість 1-го року утримання підприємства – 2400 USD. Щорічне утримання впродовж наступних років – 1650 USD.
6.	Британські Віргінські Острови	Респектабельна юрисдикція. Плата в бюджет є фіксованою. Звітність відсутня. Зручні для реалізації захисту активів. В Україні визнаються офшором. Реєстраційна вартість та вартість 1-го року утримання підприємства – 2650 USD. Щорічне утримання впродовж наступних років – 1900 USD.
7.	Дубай	Юрисдикція середнього цінового сегменту. Зручна для інвестування. В Україні не вважають офшором.

Джерело: складено на основі даних [12, с.26-28]

Один із способів відмивання грошей та виведення їх з країни є їх повернення під виглядом іноземних інвестицій, або фіктивних інвестицій «туди-назад». У кожної з країн є своя так звана «тиха гавань», звідки приходить значна частина так званих прямих іноземних інвестицій, що найчастіше перевищують ВВП країн-інвесторів. В Україні – це Кіпр (частка інвестицій в Кіпр сягає 95%, з Кіпру 29), у Китаю – Британські Віргінські острови (2-е місце після Гонконгу), у Індії – Маврикій, а в Бразилії – Нідерланди.

Якщо поглянути на країну походження, виявиться, що в більш корумпованих регіонах компанії частіше створюють бізнесмени з більш корумпованих країн.

Станом на 2020 рій найбільший притік ПІІ був в Китай – 16%, наступними йдуть США – 13% та трійку лідерів закриває Індія – 5%. Основною причиною інвестицій в ці країни є розміщення в них іноземних компаній та корпорацій, які і притягують іноземні інвестиції в дані країни.

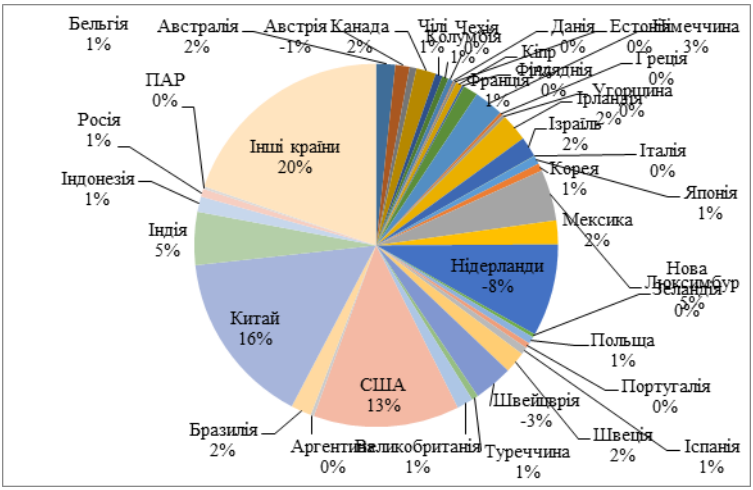

Рис. 1. Структура світових інвестиційних притоків за часткою країн, %

Джерело: складено на основі даних [13]

Варто також проаналізувати структуру країн за відтоками (рис. 2).

Основними країнами інвесторами станом на 2020 були Нідерланди – 13 %, США – частка у світових інвестиція яких склала 10% та Люксембург – 10%. Не дивно, що 23% усіх інвестицій йдуть саме з Нідерландів та Люксембургу, ці дві країни являються відомими офшорними зонами і країнами розміщення світових корпорацій та IT-компаній.

У першій половині 2020 року глобальні потоки ПІІ впали на 50% в порівнянні з другою половиною 2019 року до 364 млрд в результаті пандемії і пов'язаних з нею перебоїв в поставках,

скорочення попиту і песимістичних поглядів економічних суб'єктів.

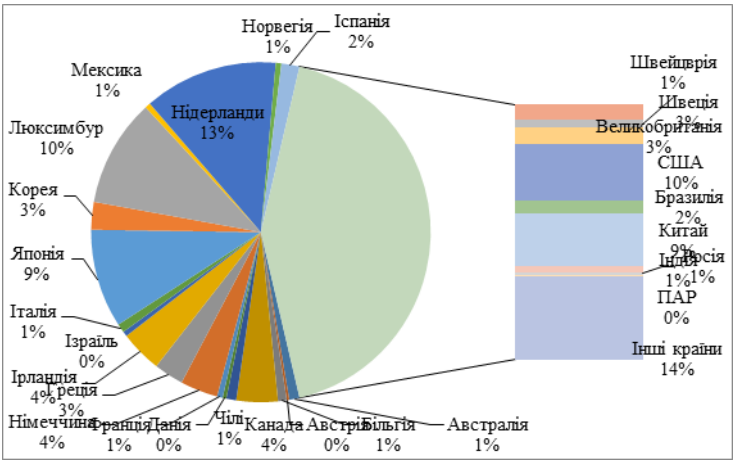

Рис. 2. Структура світових інвестиційних відтоків за часткою країн, %

Джерело: складено на основі даних [13]

Основними учасниками офшорних зон є транснаціональні компанії, капітали яких вільно переміщуються з однієї країни в іншу. Найбільші ТНК в світі мають свої філії в декількох десятках, а деякі навіть більше ніж в сотнях, країн світу. Отже, ТНК – це багатопрофільні компанії. ТНК впливають не тільки на економіку конкретно взятих держав, в яких здійснюють свою діяльність, але і на економіку цілих регіонів світу.

Наступним пропонуємо дослідити вартість капіталу найбільших ТНК компаній США, який знаходиться в офшорах (рис. 3).

З нижче наведеного рисунка ми бачимо, Apple зберігає в офшорах 181,1 млрд. дол. – більше ніж будь-яка інша американська компанія. Якби вона репатріювала ці кошти, виробнику iPhone довелося б заплатити в США 59,2 млрд дол. податків. В основному компанія використовує Ірландію як податковий притулок. Багатогалузева корпорація General Electric приховала через 18 своїх дочірніх компаній 119 млрд дол.,

Microsoft тримає 108,3 млрд дол. у п'яти підконтрольних їй компаніях, фармацевтичний гігант Pfizer розподілив між 151 своєї дочірньої структурою $ 74 млрд.

Рис. 3. Вартість капіталу топ-5 світових ТНК в офшорних зонах, млрд. дол. США

Джерело: складено на основі даних [14; 15]

30 компаній США, які зареєстровані в офшорах володіють приблизно 1,4 трлн дол. Більш ніж півсотні корпорацій довелося б в сукупності заплатити 184,4 млрд дол. податків, якби вони повернули на батьківщину розміщений в офшорах прибуток. Високі податкові ставки і є основною причиною по якій більшість світових корпорацій реєструють свій бізнес в офшорах.

Для прикладу, компанія Nike також розміщує гроші в офшорах сумою понад 10,7 млрд доларів. Компанія використовує Бермудські острови як податкову гавань. Якби не використовувались пільги з податкової гавані, вона заплатила б 3,6 мільярда доларів податків. Це означає, що Nike платить лише 1,4% податкової ставки іноземним урядам за ці офшорні прибутки, вказуючи на те, що майже всі гроші офіційно знаходяться у дочірніх компаній у податкових гаванях.

Серед 50 найбільших ТНК компаній, які спрямували в офшорах близько 1,6 трлн дол. США, є також IBM, Exxon Mobil, Chevron та Walmart. Ці 50 компаній отримали прибуток понад 4,2 трлн дол. розвинуті країни [14] .

З такої точки зору, офшорні фінансові центри мають загалом позитивний вплив на глобальний рух капіталів – якщо розглядати його окремо від інших ефектів офшорів на економіку

світу та окремо взятих країн. Офшоризація сприяє активізації транскордонних фінансових потоків і прискоренню обороту фінансових активів у міжнародному масштабі. Вона також відіграє свою роль у забезпеченні розвитку європейського фінансового ринку, у створенні умов для диверсифікації інвестицій, розширенні доступу до кредитів і кращої локації капіталу. Завдяки їй відбувається зниження загального податкового тягаря і стимулюється економічна активність [16].

З іншого боку, офшори створюють елементи нестабільності у світовій економіці та фінансах у зв'язку з можливістю накопичення в офшорних зонах великих обсягів капіталів, насамперед спекулятивних [17]. Згідно з методологією Організації економічного співробітництва та розвитку, деякі з функцій офшорів становлять небезпеку для світової податкової системи в загальному і для конкретних держав зокрема, являючи собою один із проявів недобросовісної податкової конкуренції між розвиненими країнами і тими, що розвиваються.

В Україні з початку 1990 року активно виникали фірми, що надавали консультації та інші послуги з реєстрації компаній в податкові оазиси. Протягом останніх 30 років принцип введення компанії в офшорних зонах не змінився, а також ціна даних послуг є відносно невеликою. Тому навіть середній бізнес має можливість зберігати кошти в офшорах і завдяки цьому економити значно більші суми шляхом часткової сплати податків на території України.

Через незворотні процеси на території України після розпаду СРСР, а саме роздержавлення та приватизацією, почався період становлення сучасної "економічного середовища" для України й створення схем для відпливу сформованих капіталів в Україні за кордон. Починаючи із 2007 року відстежуються великі капіталовкладення, які здійснюють вітчизняні компанії на Кіпрі, що активно зростають починаючи з 2007-2008 років, це складає більше ніж 85% обсягу вкладень з України. З 2007 року виведені на Кіпр кошти не повною мірою, але частково повертаються в Україну: це є перерозподіл офшорних потоків серед різних юрисдикцій, що були виведеними не у вигляді інвестицій, а у формі експорту товарів за заниженим рівнем цін й імпорту фіктивних послуг, а саме дивіденди, роялті та інше.

За даними Державної фіскальної служби України, через посередників працювало більше ніж половина товарів, що були відправлені на експорт з України, більше ніж 10% через податкові гавані, створювавши значні діри в бюджеті, через низький рівень доходів до державного бюджету, тобто фактично не створюється додана вартість українськими підприємствами, що дуже пагубно впливає як на ВВП так і на економіку в цілому. Від 2014 року триває інтенсивний процес переорієнтації вітчизняного експорту й імпорту від традиційних офшорних держав. Після Революції Гідності з прийняттям та підписанням нової щодо мінімізації податків конвенції , українські компанії продовжують знаходити більш безпечні й вигідні податкові гавані [18].

Джерела іноземних інвестицій мають тенденцію до диверсифікації.

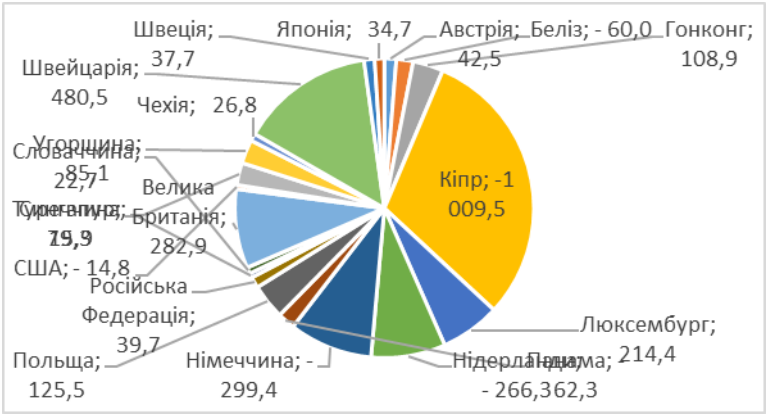

Рис. 4. Структура прямих іноземних інвестицій в Україну в 2020 році,млн. дол. США

Джерело: складено за даними Національного банку України [19]

Згідно аналізу структури ПІІ, ми бачимо, що станом на 2020 основним інвестором України є Кіпр, що свідчить про прямий зв'язок відмивання коштів українськими бізнесами і політиками в офшорній зоні Кіпру.

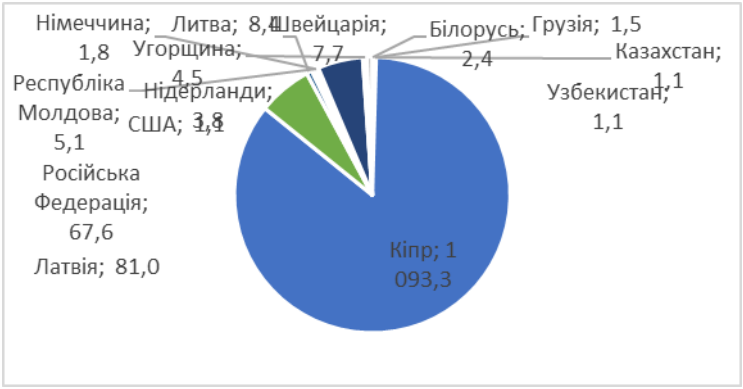

Рис. 5. Прямі іноземні інвестиції з України, 2020 рік, млн.дол.США

Джерело: складено за даних Національного банку України [19]

Згідно аналізу відтоку інвестицій з України ми бачимо, що станом на 2020 частка інвестицій в Кіпр є найбільшою.

Серед українських компаній найбільш популярні також такі офшорні юрисдикції: Кіпр, Нідерланди, Багами, Барбадос, Ліхтенштейн, Мальта, Бермуди, Велика Британія [20].

На жаль, впродовж останніх років у державах, зокрема й в Україні, відтік капіталу в офшорні юрисдикції приймає дедалі більші масштаби, у зв'язку із чим загострюються негативні аспекти застосування податкових гаваней. Здійснюючи аналіз існуючого стану, варто відзначити, що вітчизняні підприємці знаходяться серед лідерів за наявністю утворених офшорних компаній, а довготривала криза в економіці тільки спричиняє загострення проблеми щодо оптимізації податків та бізнесу і робить офшорні зони дедалі популярнішими. Ймовірними передумовами цього становища, де офшорні юрисдикції є розповсюдженими серед підприємців і окремих осіб в Україні, можна вважати нагромадження великих капіталів, які вимагають легалізації; низький рівень розвитку фінансового ринку; неефективність політики оподаткування; небезпечні декларування доходів високого рівня; корупція. Окрім цього, іншими мотивами застосування національними підприємствами всіх переваг офшорних зон є: нульова чи низька податкова ставка; відносна легкість у здійсненні реєстрації підприємства;

відсутність у офшорних зонах зобов'язання щодо надання звітності; рух капіталу й нерозголошення інформації про власників; добровільна присутність засновників компанії [21, с.53-54].

Відома в Україні кондитерська компанія «Конті» зареєстрована в грудні 2014 року на Британських Віргінських островах. Компанія Roshen в 2017 році перевела на рахунки голландської Roshen Europe у вигляді дивідендів як мінімум 12 мільйонів доларів. Ми дослідили, що в структуру корпорації «Рошен» входять голландська Roshen Europe, кіпрська Confectionary Investments і люксембурзька Roshen Group.

Ефективна деоффшоризація не може бути такою тільки за рахунок законодавчих заборон. Спочатку необхідні реформи в сфері економіки і органах державної влади, а також у судовій системі.

На міжнародній арені боротьба з офшорами відбувається в рамках ширших заходів, що стосуються протидії злочинності, легалізації коштів, здобутих незаконним шляхом та ухилянню від податків. Основними спеціалізованими міжнародними структурами, які займаються дослідженням, регулюванням та протидією офшорним центрам є група розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (Financial action task force on money laundering, FATF) та Організація економічного співробітництва та розвитку.

Важливе значення в останні роки набуває діяльність ФАТФ. Рекомендації ФАТФ спрямовані на реалізацію наступних заходів: розвиток і вдосконалення національної правової системи; зростання значення кредитних і фінансових в процесах боротьби з відмиванням грошей; активізація міжнародного співробітництва країн у сфері запобігання відмивання» капіталів [22]. Крім цього, відповідно до критеріїв ризику ФАТФ були розроблені списки держав («темно-сірий » і« чорний ») [23], що відхиляються від застосування контрзаходів з метою захисту від ризику відмивання грошей світової фінансової системи в цілому. Що стосується конкретних рекомендацій ФАТФ, то вони спрямовані на посилення ідентифікації власника офшорної компанії (наприклад, заборонена емісія акцій пред'явника; передбачено обов'язково розкриття інформації про власників компанії). Також закордонні банки мають право заарештовувати кошти на

рахунках офшорної компанії, якщо буде найменша підозра в здійсненні незаконної діяльності.

З 2000 року ОЕСР почала формувати списки "податкових гаваней" згідно із затвердженими нею критеріями. Держави, що потрапляють до таких списків закликають привести своє внутрішнє законодавство у відповідність із затвердженими міжнародними податковими стандартами. Для цього застосовується як дипломатичний та міжнародно-політичний тиск, так і економічні санкції. Значна частина офшорів погоджуються на такі заходи, перш за все – європейські та найбільш розвинені світові центри [24].

В 2000 р ОЕСР заснувала Глобальний форум по транспарентності і обміну податковою і юридичною інформацією [63]. На даний момент – це головна координуюча платформа в цій області, яка об'єднує 150 держав. В рамках Форуму країни ранжуються за рівнем відкритості і податкової підзвітності, отримуючи «зелені», «жовті» та «червоні» картки.

У 2010 р Податковий комітет ОЕСР і Комітет з розвитку ініціювали створення неформальної групи Task Force on Tax and Development (TFTD), головне завдання якої – сприяти більш активної участі країн, що розвиваються у всебічному обмін податковою інформацією. В 2013 р ОЕСР представила одну з найважливіших ініціатив за всю історію глобального економічного регулювання – План дій щодо протидії розмивання бази оподаткування та виведення прибутку з-під оподаткування (BEPS) [25]. Запуск ініціативи і її перші успіхи дозволили керівництву ОЕСР заявити про «настання ери безпрецедентного міжнародного співробітництва з податкових питань».

З 2016 року ОЕСР реалізувала ще одну важливу податкову ініціативу на глобальному рівні. Спільно з ООН, МВФ і Світовим банком була запущена Платформа співробітництва з податкових питань. Платформа покликана проводити регулярні дискусії серед чотирьох міжнародних організацій з метою податкової підтримки країн, що розвиваються.

Друга точка докладання зусиль міжнародних організацій (ОЕСР, FATF) і розвинених країн – це самі фінансові інститути, перш за все банки і фінансові компанії. Міжнародне співтовариство невдоволене сформованою системою протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом. Тому банки

змушені крок за кроком посилювати внутрішні правила перевірки клієнтів і ставати все більш підозрілими, особливо по відношенню до іноземним клієнтам. Що буває з тими, хто не враховує нові правила гри, показали історії з відкликанням в 2018 році ліцензій у латвійського ABLV і естонського Versobank через недотримання вимог щодо протидії легалізації грошових коштів, здобутих злочинним шляхом [26].

Аналізуючи міжнародний досвід, слід зазначити, що процеси деофшоризації мають досить тривалу історію. В даному значенні показовим є приклад США. В цій країні виділяється концепція контрольованих іноземних компаній (CFC – Controlled Foreign Companies). Зокрема, найбільший успіх в застосуванні законодавства про іноземні компанії в США, де з 1962 р для цих цілей є спеціальний підрозділ в Податковому кодексі [27].

Закон FATCA став яскравим прикладом реалізованої державою політики. Даний закон вимагає від усіх фінансових організацій світу надання більш докладної інформації про своїх клієнтів в податкові органи США [28]. США також широко просунулися в справі деофшоризації, прийнявши в 2010 році «Закон про податкову дисципліну щодо закордонних рахунків» (FATCA).

Пік протидії міжнародного співтовариства з офшорами припав на 2013 рік: було створено «Велику п'ятірку» країн у складі Німеччини, Іспанії, Італії, США та Франції (G5), які взяли зобов'язання щодо обміну податковою інформацією на базі стандарту США (він базується на законі FATCA) (пізніше ще 9 країн приєдналися до цієї групи). Він зобов'язав усіх американців декларувати інвестиції та доходи незалежно від країни їх походження, а також змусив усі американські компанії документально доводити непричетність до офшорів, надавати детальну інформацію про рух коштів платників податків США в Службу внутрішніх доходів США [29]. Цей же закон запровадив санкції проти іноземних держав і фінансових інститутів, що перешкоджають збору податків у американську скарбницю. Американське антиофшорне законодавство постійно змінюється та вдосконалюється. Сьогодні в США у разі виявлення незаконного офшорного рахунку його власник повинен заплатити штраф, який може становити до 150% від суми рахунку.

Періодично оголошуються амністії для повернення офшорних коштів, що забезпечує додатковий прибуток в казну [30].

Країни ЄС здійснюють контроль за діяльністю офшорних зон також та намагаються це робити на рівні з США. Так, в якості інструментів контролю створюються «чорні списки» юрисдикцій: станом на кінець 2019 року входить: в «чорний список» – 17 юрисдикцій, включаючи, наприклад, ОАЕ і Південну Корею; в «сірий список» – 47 юрисдикцій. На наднаціональному рівні ЄС базовим документом, який регламентує боротьбу з офшорами, є спеціально прийняте ще в 2004 р комюніке, яке передбачає: активізацію обміну інформацією між країнами-членами щодо оподаткування підприємств; взаємне проведення країнами-членами узгодженої політики щодо офшорних зон.

Серед країн ЄС найбільш активно протидіють офшорним зонам та низькоподатковим юрисдикціям Франція і Великобританія. В ЄС в деофшоризації ключову роль відіграло «Повідомлення щодо протидії та боротьби з фінансовими та корпоративними зловживаннями», прийняте в 2004 році, що передбачає активізацію інформаційного обміну між державами про оподаткування підприємств [31].

Спеціалізованою регіональною структурою, що займається проблемою офшорів, є Eurofisc – загальноєвропейська система боротьби з ухиленням від сплати податків, що представляє собою систему попередження з шахрайства в сфері сплати ПДВ .

Прагнучи захиститися від можливого порушення антивідмивного законодавства, банки запитують максимально повну інформацію про походження стану клієнта. Якщо той не зможе надати запитані відомості, найкращим результатом буде відмова банку від подальшої співпраці, а гіршим – заморожування рахунку й повідомлення компетентних органів про вчинення підозрілих операцій.

В окремих випадках труднощі з підтвердженням походження капіталу можуть призвести до конфіскації майна. Для прикладу, ще в 2017 році у Великобританії набув чинності закон про кримінальні фінанси UK Criminal Finances Act 2017, що дозволяє вимагати від політично значимих осіб або членів їх сімей пояснення походження майна [32]. Причому тягар доведення лежить на власнику. Майно, щодо якого власник не

зможе довести законність придбання, може бути визнано одержаним злочинним шляхом та конфісковано.

Сьогодні активно ведеться ще більш активна боротьба, порівнюючи з минулим століттям) з офшорними зонами не тільки через тінізацією економік держав, але через те, що каталізатором подальшого вдосконалення стратегії проти агресивного податкового планування стала світова фінансово-економічна криза 2008-2009 років, в умовах якого держави зіткнулися зі зниженням податкових надходжень. Значну роль зіграв і соціально-політичний фактор.

Разом з тим, з 2014 року спостерігається ослаблення тиску розвинених країн (в першу чергу, США) на офшорний бізнес. Зокрема, в США це зумовлено зміною пріоритетів у зовнішньоекономічній політиці США, яка, по причині економічного зростання в країні і зміцнення долара, зробила питання репатріації капіталів з офшорів другорядним.

Наступним виділимо основні напрями деоффшоризація національної економіки під час економічної кризи та проаналізуємо їх конкретні заходи :

1. Поліпшення економічної ситуації та інвестиційної привабливості країни

2. Регулювання валютного, податкового, митного та інвестиційного контролю (встановлення обмеженого терміну валютних експортно-імпортних операцій; створення дієвого механізму оперативного надання банкам інформації про валютні порушеннях і порушень з ліцензуванням, передбачаючи жорсткі заходи за відмову надавати інформацію; ускладнення процедури реєстрації комерційних банків в офшорних юрисдикціях; зобов'язати банки складати електронну звітність за операціями, негайно припиняти підозрілі зовнішньоекономічні операції)

3. Проведення амністії для капіталу в офшорних компаніях (цей захід спрацює тільки в разі підвищення довіри до податкової системи країни. Амністування капіталу було вироблено, наприклад, в Італії та Бельгії, але особливістю українських компаній є те, що всі кошти зберігаються не на особистих рахунках в офшорах, а на корпоративних, що проблематично довести без довгої процедури заведення кримінальної справи)

4. Розробка процедур повернення в країну резидента нелегально вивезених грошей (така практика проводиться в США, Великобританії, Швейцарії. Тобто при встановленні факту роботи за злочинними схемами за участю офшорних компаній суми з рахунків компанії повертаються в країну.)

5. Удосконалення системи міжурядового співробітництва правоохоронних органів у питаннях офшорів (на даний момент в багатьох країн є угоди про співпрацю з Генеральною прокуратурою Домініканської республіки, Шрі-Ланкою, Люксембургом; на підході аналогічні договори з Мальдівськими островами, Панамою, Новою Зеландією)

6. Підвищення відповідальності фірм по реєстрації або купівлі офшорних компаній

7. Донарахування податків у разі встановлення факту існування офшорної компанії

8. Удосконалення технологічних міжвідомчих бази інформаційного забезпечення та контролю над міграцією капіталу в країни-офшори [33; 34]

Боротьба з використанням офшорних центрів в Україні в цілому зводиться до публікації переліків офшорів, співпраця з якими не рекомендується для українського бізнесу. Проте фактично такі переліки так і не стали частиною всеохопної ефективної політики, і навіть коригувались відповідно до інтересів тих чи інших владних кіл. Новий виток антифшорних заходів розпочався в 2016 році із хвилею законотворчих проектів. Були прийняті закони №4380 и №4381, які фактично дискримінують офшори та вводять мито на інвестиції в «податкові гавані». Проте експерти зазначають, що дані закони потребують низки поправок, адже можуть принести й негативні наслідки для українського бізнесу. Закони не розкривають всебічно поняття «офшор», що призведе до того, що український бізнес буде виводити капітал на ті території, які українським законодавством не вважаються офшорними зонами [35].

Також варто наголосити на тому, що протягом періоду незалежності Україна приєдналась до основних міжнародних інституцій (ФАТФ, ОЕСР, Світовий банк, МВФ, Міжнародне бюро податкової документації (IBFD), Міжнародна податкова асоціація (IFA) тощо) й регіональних організацій (перш за все, у межах ЄС), які є дотичними до глобальної політики

деофшоризації. Загалом Україна реалізувала частину рекомендацій та ініціатив в цьому руслі (договір FATCA, Конвенція MLI, правила CFC стосовно діяльності контрольованих іноземних підприємств. План BEPS), підписала 77 договорів з іншими державами щодо ухиляння від подвійного оподаткування доходів і майна і теж розпочала осучаснення системи обміну податковими даними зі застосуванням уніфікованих стандартів. Тож система інституціонального забезпечення деоффшоризації в Україні дедалі більше стає інтегрованою в глобальну інституціональну систему та реалізує найкращу практику регулювання, однак імплементовані трансформації не в усіх випадках відповідають українським реаліям і принципам фіскального суверенітету країни [36, с.329].

Загалом світова практика свідчить про те, що ефективність антиофшорних заходів напряму залежить від ефективності правової системи в цілому, а ще більше – від правової свідомості, фінансової дисципліни та соціальної відповідальності населення та бізнесу в країні. Нестача усіх цих факторів робить боротьбу з офшорами складним і тривалим процесом, що навряд чи завершиться скоро. Проте процес трансформації світової системи офшорних фінансових центрів під тиском міжнародної спільноти уже розпочато, і він може стати одним з трендів розвитку сучасної глобальної економіки.

Список джерел

1. Tytko, A., Sukhan, I., & Koshchynets, M. (2018). OFFSHORE TERRITORIES: POSITIVE AND NEGATIVE IMPACTS ON THE GLOBAL ECONOMY. *Baltic Journal of Economic Studies, 4*(5), 352-356. URL: https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-5-352-356.

2. Лещенко Р. М. Офшорні юрисдикції: історія виникнення, поняття та класифікація. *Часопис Київського університету права*. 2014. № 1. С. 148-154. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chkup_2014_1_35.

3. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник для бакалавров, 1-е изд. / под ред. Р.К. Щенина, В.В. Полякова. М.: Юрайт, 2013. 446 с.

4. Ширяєв, Р. В. Офшорные центры как один из видов свободных экономических зон. *Бізнес у законі: Економіко-юридичний журнал*. 2013. №1. С.284−287. URL:

https://cyberleninka.ru/article/n/15-9-offshornye-tsentry-kak-odin-iz-vidov-svobodnyh-ekonomicheskih-zon/viewer.

5. Баронов. В. І. Вільні економічні і офшорні зони: навч. посібник. М.: Магістр: ІНФРА-М. 2013. С. 560-561. URL: https://www.labirint.ru/books/681000/.

6. Максименко А. В. Офшорні механізми в європейському оподаткуванні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. № 14(2). С.24-27. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_14%282%29__7.

7. Білик Р. С. Шляхи реалізації інвестиційної стратегії України в умовах глобальної фінансової нестабільності. *Фінанси. Економічна безпека*. 2014. №5-6. URL: http://zt.knteu.kiev.ua/files/2014/5-6(76-77)/uazt_2014_5-6_22.pdf.

8. Henry J. S. The Price of Offshore Revisited. Tax Justice Network. 2014. URL: https://www.taxjustice.net/wp-content/uploads/2014/04/Price_of_Offshore_Revisited_120722.pdf.

9. Луцишин З. Офшорні фінансові центри у глобальному русі капіталів. *Міжнародна економічна політика*. 2017. №2 (27). С.62-94. URL:
http://iepjournal.com/journals/27/2018_3_Lutsyshyn_Mekhtiiev.pdf.
ISSN 1811-9824.

10. World Investment Report (WIR) 2019: Reforming International Investment Governance. – N.Y. & Geneva: UNCTAD, 2019. – 218 p.

11. Base erosion and profit shifting. 2020. URL: https://www.oecd.org/tax/beps/about/.

12. Карлін М. І. Фінансові офшори [Текст] : навч. посіб. для студ. ВНЗ ІІІ–ІV рівнів акредитації / М. І. Карлін, О. В. Борисюк. – Луцьк : Вежа-Друк, 2016. – 240 с

13. Foreign Direct Investment Statistics: Data, Analysis and Forecasts. 2020. URL: https://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/statistics.htm (дата звернення: 07.05.2021).

14. US PIRG. 2019. URL: https://uspirgedfund.org/ (дата звернення: 22.05.2021).

15. Citizens for Tax Justice. 2019. URL: https://ctj.org/ (дата звернення: 22.05.2021).

16. Mourão P. R. Tax havens or tax hells? A discussion of the historical roots and present consequences of tax havens. URL: https://www.academia.edu/19633111/Tax_havens_or_tax_hells_A_discu

ssion_of_the_historical_roots_and_present_consequences_of_tax_havens
.

17. Д'яконова І. І. Діяльність офшорних зон у міжнародних фінансових відносинах: значення та регулювання. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2014. №38. С.14-20. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pprbsu_2014_38_4.

18. Кравчук О. Україна офшорна. Історія формування вітчизняної моделі економіки. *Спільне: журнал социальной критики*. 2015. URL: https://commons.com.ua/ru/ukrayina–ofshorna–istoriya–formuvannya–vitchiznyanoyi–modeli–ekonomiki/.

19. Прямі іноземні інвестиції в Україну. 2020. URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external#5

20. Итоги-2020. Крупнейшие инвестиции в украинские стартапы и компании. 2020. URL: https://ain.ua/2020/12/28/itogi-2020-krupnejshie-investici-v-ukrainskie-startapy-i-kompanii/ (дата звернення: 08.05.2021).

21. Сардак С. Е., Ситнік А. І. Вплив офшорних зон на економіку держави (на прикладі України). *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. 2018. №25. С.52–57.

22. High-risk and non-cooperative jurisdictions // FATF Public Statement, 21 June 2013. URL: http://www.fatf-gafi.org/documents/documents/public-statement-june-2013.html (дата звернення: 03.04.2021).

23. Financial Action Task Force - Annual Report 2019-2020, FATF/OECD, Paris, 2020. URL: www.fatf-gafi.org/publications/fatfgeneral/documents/annual-report-2019-2020.html (дата звернення: 03.04.2021).

24. The FATF Recommendations – International Standards on Combating Money Laundering and the Financing of Terrorism & Proliferation, February 2012. Paris : FATF/OECD, 2013. P.11–30.

25. Platform for Collaboration on Tax. URL: https://www.oecd.org/ctp/platform-for-collaboration-on-tax.htm

26. Directive (EU) 2015/849 of the European Parliament and of the Council of 20 May 2015. URL: https://eurlex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32015L0849 .

27. Agreement Between the Government of the USA and the Government of the UK of Great Britain and Northern Ireland to Improve International Tax Compliance and to imlement FATCA. – US Department of the Treasury. 2012. URL: https://www.treasury.gov/resource-center/tax-

policy/treaties/Documents/FATCA-Agreement-UK-9-12-2012.pdf .

28. Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA Treasury Regulations §1.1471. – 1st edition. – PwC: January 17. 2013. 277 p.

29. Мудрак Н. О. Національні механізми боротьби з ухиленням від оподаткування через офшорні юрисдикції в країнах ОЕСР. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство.* 2019. №25(2). С.5-11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_20.

30. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament on Preventing and Combating Corporate and Financial Malpractice. URL: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52004DC0611 .

31. Criminal Finances Act. 2017. URL: https://www.gov.uk/government/collections/criminal-finances-act-2017 .

32. GFI-IFF-Update-Report-2019-Executive-Summary. 2019. URL: https://www.gfintegrity.org/wp-content/uploads/2019/01/GFI-IFF-Update-Report-2019-Executive-Summary.pdf .

33. International Standards on Combating Money Laundering and the Financing of Terrorism & Proliferation - the FATF Recommendations. URL: www.fatfgafi.org/recommendations (дата звернення: 07.04.2021).

34. Протидія мінімізації сплати податків: світовий досвід та практика України: збірник матеріалів II науково-практичного круглого столу (м. Ірпінь, 16–17 травня 2019 р.). Ірпінь: НДІ фіскальної політики, 2019. 187 с.

35. Макаренко М. І. Вплив системи оподаткування офшорних зон на міжнародний рух капіталу. *Ефективна економіка*. 2016. №8. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5106.

36. Карлін М. І. Інвестиційні офшори [Текст] : навч. посіб. / М. І. Карлін, О. А. Івашко. – Луцьк : Вежа-Друк, 2017. – 292 с.

© Слав'юк Н.Р.,Загоруйко В.С., 2021

РОЗДІЛ 4. МІЖНАРОДНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

4.1. Аналіз стану міжнародних торговельних відносин України 2004-2020рр.

Зовнішня торгівля будь-якої країни – це один з головних напрямів зовнішньо-економічної діяльності. Зовнішня торгівля надає певні переваги будь-якій країні, але серед загальних переваг - можливість економічного зростання національного господарства, зростання бюджетних надходжень від експорту та імпорту, зростання добробуту громадян.

Попередній аналіз показав: зовнішня торгівля України початку XXI ст. характеризується наступними тенденціями: по-перше, географічне положення України передбачає багатовекторність у зовнішньоторгових зв'язках; по-друге, сформована традиційна присутність українських експортерів на світових ринках сировини та наявні потенціальні конкурентні переваги українських виробників на висококонкурентних ринках; по-третє, значна залежність економіки України від енергоносіїв при достатньому потенціалі для імпорту високотехнологічних товарів.

Представлені нижче результати дослідження стану розвитку сучасної зовнішньої торгівлі України базується на аналізі таких показників, як географічна та товарна структура зовнішньої торгівлі, зовнішньоторговельне сальдо, зовнішньоторговельний оборот, коефіцієнт покриття, питома вага експорту у зовнішньоторговельному обігу.

Розвиток зовнішньої торгівлі умовно можна поділити на декілька періодів: 2004-2009рр.; 2010-2014рр.; 2014-2018рр., 2019-2020рр.

Перший період - 2004–2009 рр. У цей час країнова або географічна структура експорту України представлена 9 країнами[1], які за ознакою належності до політичного та інтеграційного простору, можна поділити на п'ять груп: 1)країни пострадянського простору - Росія, Білорусь, Казахстан; 2) країни Європейського Союзу – Італія, Німеччина, Польща; 3) країни

Азії –Туреччина; 4) країни Африки – Єгипет, 5) країни Північної Америки - Сполучені Штати Америки (рисунок 1).

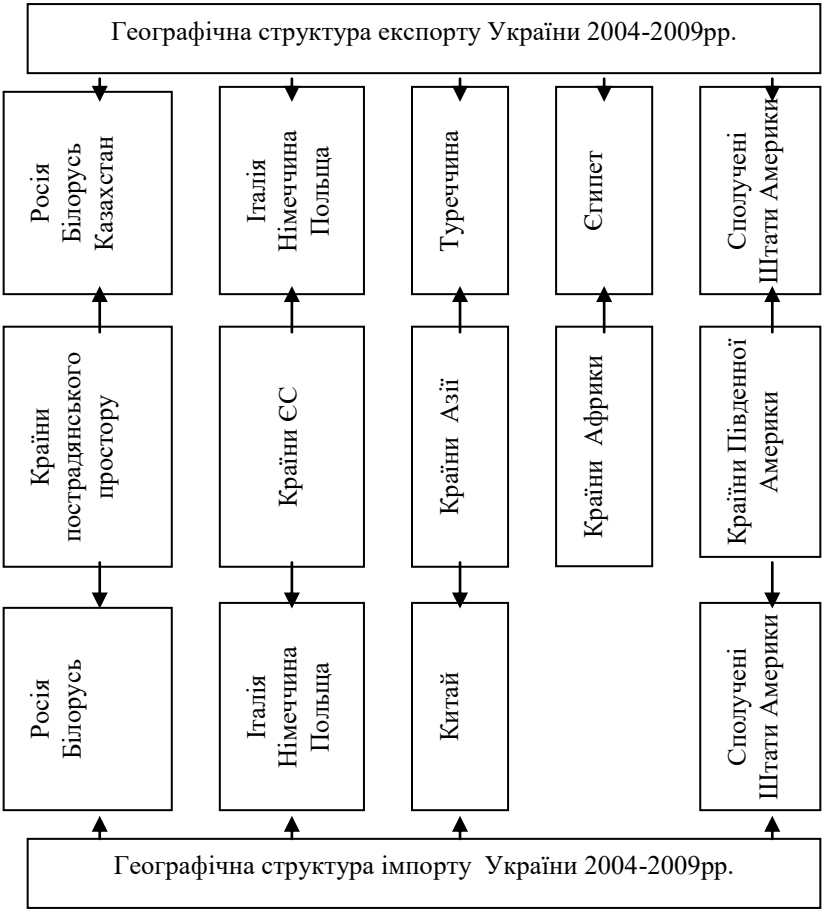

Рис.1. Географічна структура експорту та імпорту України 2004-2009рр.

Джерело: розроблено автором

Рейтинговий аналіз країн-експортерів України, проведений на підставі даних державної статистики [1], показав: головним зовнішньоторговим експортним партнером України у цей період виступала Росія із середньою питомою вагою у загальному обсязі 22,17%. Значно нижча частка експорту продукції

вітчизняних товаровиробників припадає на такі країни, як Туреччина (середня питома вага – 6,2%), Італія (середня питома вага – 4,97%), Німеччина (середня питома вага – 3,68%), Польща (середня питома вага – 3,10%), США (середня вага – 2,70%), Єгипет – (середня питома вага – 2,43%)[1].

Аналіз географічної структури імпорту України за аналогічний період дає підстави зробити наступний висновок: його структура імпорту, як і структура експорту, є вузькою, але країни-продавці дещо відрізняються. До них належать чотири групи країн (див.рис.1): 1) країни пострадянського простору - Росія, Білорусь, 2) країни Європейського Союзу - Італія, Німеччина, Польща, 3) країни Азії - Китай, 4) країни Північної Америки США.

При цьому у 2004-2009рр. лідируючі позиції у імпорті, як і в експорті, займала Росія із середньою вагою у загальному імпорті – 29,71%, на європейському континенті – Німеччина із середньою вагою 9,10% [1].

Аналіз показників ефективності зовнішньої торгівлі України за період 2004–2009 рр. дозволяє зробити наступний висновок: незважаючи на постійне негативне сальдо, в цілому показники співвідношення експорту та імпорту України мали все ж сприятливий характер: середній рівень сальдо зовнішньої торгівлі України у цей період є від'ємним та складає - 6763,38 млн. дол. Слід зазначити, що у цей період негативне сальдо зовнішньої торгівлі України постійно збільшується, але середній показник покриття імпорту експортом є у межах безпеки - дорівнює 89,92%. Таке значення показника покриття пояснюється майже однаковим значенням питомої ваги експорту та імпорту у зовнішньоторговому обороті. Показник залежності економіки країн від експорту у межах норми, середній показник складає 38,61%[1]. Це означає, що біля 40% всього валового внутрішнього продукту постачається на експорт.

Головними зовнішньоторговими партнерами-імпортерами України у період 2004-2009рр. виступали Росія та Німеччина. Якщо порівнювати показники торгівлі цих країн, можна зробити такі висновки: обидві країни у торгівлі з Україною мали від'ємне сальдо: Росія - 4 832,60 млн. дол., Німеччина -3 0006,56 млн.дол. [1]. Разом з тим, зовнішньоторгове сальдо між Україною та Німеччиною вказує на більш сприятливі умови торгівлі. За

показником покриття імпорту експортом, Росія порівняно з Німеччиною має більш сприятливе значення, а саме 67,30%, натомість як Німеччина має показник 36,66%. Такий показник пояснюється питомою вагою експорту у зовнішньоторговому обороті. Так, питома вага експорту України та Росії складала 39,24 %, у той час, як питома вага експорту до Німеччини у зовнішньоторговому обороті з Україною дорівнювала 26,40%.[1]. Таким чином, торгівля України з Росією та Німеччиною можна вважати майже збалансованою.

Другий період 2010-2014рр. Порівняльний аналіз географічної структури експорту 2004-2009р. та 2010–2014 рр. дозволив встановити такі тенденції: за період 2010–2014 географічна структура експорту збільшилась. Це відбувалось за рахунок країн Європейського Союзу (Угорщина), країн Азії (Індія). Як і у 2004–2009рр., у 2010-2014рр. беззаперечним лідером залишається Росія, питома вага якої у структурі експорту України становила 26,12%.

Рейтинговий аналіз інших країни-покупців української продукції дозволив умовно поділити країни на дві групи, а саме:

групу країн-лідерів, до яких віднесемо Туреччину (із середньою питомою вагою 5,68%), Італію (4,32%), Польщу (3,67%), Єгипет (3,25%) та Білорусь (3,22%)[1];

групу країн-потенційних лідерів, до яких належать Угорщина (із середньою вагою 3,15%), Китай (3,15%), Індія (3,12%), Казахстан (3,03%), Німеччина (2,61%) та США (1,51%)[1].

Порівняльний аналіз географічної структури імпорту України у 2010-2014рр. з періодом 2004–2009 рр. дозволив встановити: перелік країн-імпортерів збільшився за рахунок країн Європейського Союзу - Угорщини та Франції, країн Азії - Туреччини.

Аналізуючи географічну структуру імпорту за питомою вагою країни-партнерів, необхідно окреслити такі тенденції: як і в структурі експорту, безумовним лідером є Росія. Середня вага імпорту з Росії складає у цей період 33,52%. Лідерами першого порядку є Німеччина (середня вага 8,11%), Китай (середня вага 7,04%); країнами-лідерами другого порядку у структурі імпорту до України є Польща (середня вага 4,48%) та Білорусь (4,99%). Слід відокремити країни-потенційні лідери у імпорті в Україну.

Це Італія (середня вага 2,52%), Угорщина (1,69), Франція (1,95%), Туреччина (2,15%) та США (1,95%)[1].

Результати аналізу показників зовнішньої торгівлі України 2010–2014рр. дають підстави наголосити на наступному: зовнішньоторговельне сальдо залишається негативним, а середній показник становить - 13 253,3075 млн.грн. При цьому негативний показник постійно зростав. Незважаючи на таку тенденцію показник безпеки зовнішній торгівлі – коефіцієнт покриття, залишається на рівні безпеки. У цей період середній показник покриття становив 82,74%; співвідношення питомої ваги експорту та імпорту можна вважати майже збалансованим. Середня вага експорту у зовнішньоторговому балансі дорівнювала 45,27%. [1].

Показники зовнішньої торгівлі України в період 2010–2013років продовжували загальну тенденцію: постійне зростання негативного сальдо зовнішньої торгівлі, з піками падіння сальдо у 2009р. та 2013р. Також зберігався показник коефіцієнта покриття на майже безпечному рівні, а структура зовнішньоторговельного обороту залишалась майже збалансованою.

Порівняльний аналіз кількісного складу торговельних партнерів показав їх значне збільшення протягом 2010-2014рр. Країни-торгівельні партнери можна умовно поділити на декілька груп:

- перша група – це країни з коефіцієнтом покриття менше 40%. До них віднесемо Німеччину із середнім показником коефіцієнта покриття – 26,70% та Китай – 30,46%, США – середній показник коефіцієнт покриття є 30,01%. Питома вага експорту та імпорту у зовнішньоторговому обігу є вкрай незбалансованою;

- друга група – це країни з коефіцієнтом покриття від 40% до 90%: Польща – 71,66%, Білорусь – 54,75%, Росія – 64,41%. У цих країнах питома вага експорту та імпорту у зовнішньоторговому обсягу є майже збалансованою;

- третя група – це країни з коефіцієнтом покриття понад 100%: Туреччина (середній показник коефіцієнта покриття понад 220,09%), Угорщина (101,87%), Італія (137,25%). У зовнішньоторговому обігу експорт перевищує 50%. Тому, можна

чітко відокремити країни, на які слід робити певний акцент у зовнішній торгівлі.

Третій період 2014-2018рр. Проведений аналіз дозволяє вказати наступне: саме у цей період вже остаточно формується коло експортерів України. Головним експортером залишається Росія, але середня питома вага Росії впала та складала 11,50%. В цей період часу відбулася суттєва переорієнтація експорту України з країн Європейського Союзу на країни Азії та Африки. На азійському континенті значними експортерами для України стають Китай (середня питома вага – 5,12%), Індія (4,41%) та Туреччина (6,05%). На африканському континенті головним експортером для України стає Єгипет (4,89%). В зазначений період відбулося розширення країн-екпортерів у Європейському Союзі за рахунок Іспанії та Нідерландів. Але головними експортерами країн Європейського Союзу залишаються Італія (5,26%) та Польща (5,95%). Географічна структура імпорту України за період 2014–2018 роки наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Географічна структура імпорту України
за період 2014–2018 рр., %%

	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.
Росія	23,33	19,97	13,11	14,52	14,14
Білорусь	7,29	6,52	7,07	6,46	6,62
Італія	2,77	-	3,46	3,27	3,55
Франція	2,33	-	3,89	3,15	2,58
Німеччина	9,85	10,59	11,00	10,97	10,46
Польща	5,64	6,19	6,86	6,96	6,36
Угорщина	2,68	4,28	-	2,32	2,20
Китай	9,94	10,05	11,94	11,38	13,30
Туреччина	2,38	-	2,79	2,54	2,99
США	3,54	3,94	4,30	5,08	5,18

Джерело: [1]

Аналіз питомої ваги країн у структурі імпорту за цей період (таблиця 1) дозволяє вказати на наступне: а) Росія протягом 2014-2018рр. залишається головним імпортером до України. При тому середня питома вага складає 17,01%; б) як і в експорті, відбулася переорієнтація вектору імпорту з європейських країн

на азійські. Одним з головних імпортерів у цей період стає Китай – середня питома вага – 11,32%; в) разом з тим, країни Європейського Союзу залишаються також основними імпортерами України. Так, головним імпортером до України стає Німеччина із середньою питомою вагою – 10,57%. [1].

В ході дослідження експорту та імпорту України варто проаналізувати значення показників ефективності зовнішньої торгівлі. Результати аналізу показників зовнішньої торгівлі за період 2014–2018 роки дозволяють дійти наступних висновків:

1) станом на кінець 2018р. Україна визначила основні географічні регіони країни зовнішньоторгових партнерів. Так, зовнішньоторговими партнерами є країни Європейського Союзу, країни Азії та США;

2) зовнішня торгівля України набуває цілком сприятливих рис: незважаючи на постійне негативне сальдо, тем не менш Україна має коефіцієнт покриття, що наближається до безпечного рівня;

3) структура експорту та імпорту у зовнішньоторговельному обігу майже збалансованості;

4) Україна має кілька найбільш перспективних торговельних партнерів з позитивним сальдо зовнішньої торгівлі та коефіцієнтом покриття понад 100%. Це Італія, Китай, Туреччина. Питома вага експорту у зовнішньоторговельному обігу України з цими країнами становить понад 50%;

5) незважаючи на воєнні дії між Україною та Росією, остання залишається головним зовнішньоторговим партнером України.

Для кращого розуміння подальшого стратегічного спрямування зовнішньої торгівлі України із світовим господарством, доцільно здійснити розгорнутий аналіз товарної структуру експорту України щодо країн – партнерів. Означений аналіз показав: експортна структура торгівлі України має такі тенденції:

- Україна займає лідируючи позиції у торгівлі чорними металами, які є однією з головних статей експорту України до багатьох країн, а саме: колишніх республік СРСР, країн Європейського Союзу, Туреччини, Єгипту та США. Так, головними експортерами чорних металів з України є Італія з

середньої питомою вагою 53,69%, США (44,31%), Туреччина (50,47%)[1];

- велика питома вага у товарній структури припадає на товари харчової групи, а саме: зернові культури, жири тваринного походження та жири рослинного походження. Так, найбільшими експортерами зернових культур з України є Іспанія (51,94%) та Єгипет (40,51%) [1];

- разом з тим, при уважному аналізі структури експорту України, впадає в око що в експорті України до країн Європейського Союзу присутня група товарів (електромашини) із великою вагою доданої вартості.. Основним покупцем українських машин є Угорщина із середньою вагою 46,17%[1];

- аналіз товарної структури імпорту свідчить про велику енергозалежність Україну від імпорту. На це вказує значна питома вага мінерального палива в імпорті до України з різних країн. Джерела імпорту мінерального палива є дуже диверсифікованими: Україна постачає мінеральне паливо з кількох країн, у тому числі з країн Європейського Союзу;

- у товарній структурі імпорту в Україну присутні і інвестиційні товари з великою питомою вагою, серед яких, ядерні реактори із Росії, Польщі, Італії, Німеччини, Чехії, США; електричні машини із Росії, Німеччини, Польщі, Угорщини, Китаю; засоби наземного транспорту з Південної Кореї, Китаю та США.

Така структура імпорту вказує на стратегічний характер співробітництва України з країнами-торговельними партнерами.

Четвертий період 2019-2020рр. У сучасному періоді на країни Європейський Союз припадає майже третина зовнішньої торгівлі[1]. Виходячи з обсягів експорту, розміру мита, структури експорту, потенційна економія національних виробників від втілення автономного преференційного торговельного режиму становив майже 487 млн. євро. Додаткові експортні можливості важливі для України в умовах економічного спаду та зниження внутрішнього споживання. Спад експорту до Росії було частково компенсовано через зростання української продукції до країн ЄС. Наприклад, експорт до Португалії виріс на 67,8%, до Великобританії виріс на 25,5%, до Польщі виріс на 19,7%[1].

Для споживачів вільна торгівля з Європейським Союзом буде означати наступне: зниження цін завдяки доступу до більш

широкого ринку продукції та більшої конкуренції виробників та продавців;отримання безпечної продукції на внутрішній ринок через якісні зміни українського законодавства;створення нових робочих місць через покращення інвестиційного клімату України та створення сприятливого регулятивного середовища; покращення соціального захисту.

Український бізнес має переваги від торгівлі з Європейським Союзом, серед яких: безмитний доступ до великих ринків для багатьох українських товарів, що, безумовно, створює великі можливості для експорту; полегшення доступу на ринки інших країн через гармонізацію українського законодавства та переходу на визнані у світі стандарти.

Після приєднання до Європейського Союзу країни Східної та Центральної Європи мають проблему вибору пріоритетів. Так, було визначено пріоритети для зміцнення стабільності в регіоні через налагодження співробітництва з сусідніми країнами, у тому числі з країнами пострадянського простору. Україна веде торгівлю з усіма країнами Європейського Союзу.

В розрізі торгівлі України із країнами Східної та Центральної Європи, то всі країни цього регіону можна поділити на три умовні групи: - перша група – країни, з якими Україна має постійне позитивне сальдо. До цієї групи належить: Болгарія, Кіпр, Латвія, Словаччина, за виключенням окремих років Мальта, Угорщина; - друга група – країни, з якими України у різні роки має позитивне та негативне сальдо – це Естонія; - третя група - країни, з якими Україна має постійне негативне сальдо – це всі інші країни, найбільше негативне сальдо Україна має з Польщею.

За участю України у експорті до країн Центральної та Східної Європи, ці країни можна поділити на кілька груп: - найбільші торговельні партнери з питомою вагою більше 10%. До цієї групи належить Польща; - друга група – країни, що мають від 5% до 10% - Румунія, Угорщина; - третя група – країна, що мають від 3% до 5% - Болгарія, Чехія; - четверта група – країни, що мають від 0% до 3% - усі інші країни СЦЕ.

Таким чином, головним експортером є Польща та потенціальними експортерами є Румунія та Угорщина.

За участю України у імпорті з Центральної та Східної Європи, країни також умовно можна поділити на такі групи: найбільший торговельний партнер з питомою вагою більше 10% -

це Польща. Як і в експорті, головним імпортером залишається Польща; друга група – це країна, що мають від 3% до 5% - це Чехія та Угорщина; третя група – це країни, що мають від 0% до 3% - це всі інші країни Східної та Центральної Європи.

Звертає увагу, що у експорті та імпорті лідером є Польща, та потенціальними лідерами є Чехія та Угорщина.

Окрім зовнішньої торгівлі товарами, необхідно розглянути зовнішню торгівлю України з країнами Центральної та Східної Європи послугами. Сальдо зовнішньої торгівлі послугами є постійно позитивно, окрім окремих років. Це особливо важливо на тлі постійного негативного сальдо товарів і пояснюється тим, що темпи зростання імпорту товарів є завжди швидкими, а ніж темпи зростання експорту товарів. Натомість темпи зростання експорту послуг відбуваються швидше, а ніж темпи зростанні імпорту послуг.

Виходячи з показника зовнішньоторговельного сальдо послуг у розрізі країн, країни-партнери умовно можна поділити на такі групи: перша група – це країни, з якими Україна має постійне позитивне сальдо у торгівлі послугами. Серед них: Болгарія, Греція, Естонія, Мальта, Латвія, Словаччина, Словенія; друга група – це країни, з якими наша країна має позитивно та негативно сальдо у різні роки. Це Кіпр, Литва, Румунія, Угорщина та Чехія; третя група – це країна, з якими спостерігається постійне негативно сальдо.

Таким чином, можна зробити такі висновки. В цілому, Україна має цілком позитивні тенденції. Коло країн перспективних для торгівлі вкрай обмежено, більш перспективною виглядає торгівлі України саме послугами.

4.2. Сутність і структура міжнародної економічної безпеки держави та чинники впливу на неї

У сучасних умовах функціонування світової економіки однією з актуальних проблем є забезпечення міжнародної економічної безпеки держави.

Існує кілька визначень поняття економічної безпеки залежно від об’єкту розгляду. Так, виокремлюють національну економічну безпеку, зовнішньоекономічну безпеку тощо.

Національна економічна безпека може розглядатися як режим функціонування національної економіки. Вона дозволяє підтримувати належні умови життя населення: якість, рівень життя та забезпечення економічними ресурсами у обсязі, необхідному для стійких темпів економічного зростання; систему захисту життєвих інтересів країни. Ціллю захисту є національна економіка, регіони країни, галузі господарства, особи юридичні та фізичні, суб'єкти господарської діяльності в цілому.

Національна економічна безпека - це такий стан економіки, що сприяє динамічному розвитку економіки, ефективному виконанню соціальних завдань, можливості виробляти та втілювати в життя незалежну економічну політику.

На думку науковців [2, 3]економічна безпека – важлива якісна характеристика економічної системи задля підтримки певних умов життєдіяльності населення, сталого забезпечення ресурсами народного господарства.

Економічна безпека має певну структуру, що складається з трьох важливих складових:

- економічна незалежність– це контроль над національними ресурсами, досягнення такого рівня виробництва, ефективності та якості продукції задля її конкурентоспроможності та дозволяє брати участь у міжнародних економічних зв'язках. Вона не має абсолютного характеру: міжнародний поділ праці передбачає взаємозалежність національної економіки;

- стабільність та сталість національної економіки, що передбачає захист всіх форм власності, створення надійних умов та гарантій для підприємницької діяльності, стримування факторів, що можуть дестабілізувати економічну ситуацію, наприклад, боротьба з кримінальними структурами в економіці, значні розриви у доходах, що може привести до соціальних вибухів;

- здатність до саморозвитку та прогресу, що необхідно у сучасних умовах розвитку світу. У сучасному світі необхідною умовою стабільності та самозбереження національної економіки стають створення клімату для інвестицій та інновацій, постійної модернізації виробництва, підвищення професійного, освітнього та загальнокультурного рівня працівників.

Постійна інтеграція національного господарства України у світову економічну системи, питання зовнішньоекономічної безпеки останнім часом набувають все більшої ваги.

Зовнішньоекономічна безпека – це мінімізація збитків держави від дії негативних зовнішніх економічних чинників, створення умов для розвитку економіки через її активну участь у світовій економіці та відповідність зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам.

Зовнішньоекономічна безпека – це багаторівнева система, де відокремлюється експортно-імпортна або зовнішньоторгова та кредитно-інвестиційна, в тому числі боргова складові.

Зовнішньоекономічна безпека поділяється на експортну та імпортну.

Експортна безпека – відповідність експорту країни її національним інтересам, забезпечення його раціональної товарної структури та географічної збалансованості, конкурентоспроможності, відсутності дискримінації на зовнішніх ринках, спрямованості на забезпечення високого добробуту нації.

Імпортна безпека – раціональна товарна та географічна збалансованість імпорту, яка позитивно впливає на розвиток національного господарства, захищає внутрішній ринок і національного товаровиробника, має сприяти зміцненню конкурентоспроможності вітчизняної продукції та експортної незалежності країни.

Науковці окреслюють такі чинники, що впливають на експортну та імпортну безпеку держави [4]: а)структура національного виробництва та рівень його інтегрованості в регіональній та світовій системах поділу праці; б) якість і конкурентоспроможність національної продукції, рівень її сертифікації та відповідність міжнародним стандартам; в) ефективність економічної політики держави, її відповідність завданням ринкової економіки; г) використання вітчизняного науково-дослідного та проектно-конструкторського потенціалу з метою освоєння та збільшення виробництва експортної продукції та імпортозамінної продукції; д) ефективність заходів, що спрямовано на підвищення якості та ступеню обробки сировини, розширення виробництва та експорту наукоємної та високотехнологічної імпортозамінної продукції; ж) ефективність політики стимулювання експорту й регулювання імпорту,

покращення його структури, підтримання національного товаровиробника й експортерів при освоєнні виробництва експортної та імпортнозамінної продукції, просування товарів на зовнішній і внутрішній ринок.

Економічна безпека зовнішньої торгівля визначається певною низкою показників та їх граничними значеннями.

Граничне значення – це граничні величини, недотримання значення будуть перешкоджати ефективному ходу розвитку різних елементів відтворення та веде до формування негативних та руйнівних тенденцій у галузі економічної безпеки. Економіка стає об'єктом експансії інноваційних та транснаціональних монополій коли національне господарство втрачає здатність до динамічного саморозвитку, конкурентоспроможності на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Для визначення гранично допустимих значень індикаторів використовується діапазони або рівні значень: прийнятний; два ризикованих значення; критичний (таблиця 2).

Таблиця 2

Параметри показників зовнішньої торгівлі

Індикатор	Прийнятний рівень	Ризикований рівень 1	Ризикований рівень 2	Критичний рівень
Коефіцієнт співвідношення експорту та ВВП	0,2 – 0,3	< 0,2	> 0,3	> 0,5
Коефіцієнт покриття імпорту експортом	0,82–1,22	< 0,82	> 1,22	< 0,75
Частк аекспорту у ЗТО	0,45–0,55	< 0,45	> 0,55	< 0,4
Коефіцієнт співвідношення сальдо та ВВП	4 0 – 0,07	< 0	> 0,07	< -0,05
Коефіцієнт географічної концентрації	0,2 – 0,4	< 0,2	> 0,4	> 0,5

Коефіцієнт співвідношення експорту та ВВП – це частка внутрішнього продукту країни, що експортується та визначається як співвідношення експорту до ВВП.

Коефіцієнт покриття експорту імпортом показує наскільки країни та Україна, зокрема, може покрити необхідний країні імпорт за рахунок власного експорту. Цей коефіцієнт

визначається як співвідношення експорту та імпорту. У ідеалі значення цього коефіцієнту має наближатися до одиниці. Доцільно врівноважувати експорт та імпорт.

Важливим показником є імпортна квота, споживання країни, що задовольняється за рахунок імпорту. Ця квота виглядає як співвідношення обсягів імпорту до України до загального обсягів споживання країни.

Для економічної безпеки України існує кілька загроз: так, у стратегічному плані головною загрозою є поступова втрата власних ресурсів розвитку з постійним збільшенням частки експорту до ВВП; значна концентрація зовнішньої торгівлі на окремих ринках і групах товарів ставить Україну в залежність від монополістів – покупців сировинних товарів та напівфабрикатів, тобто залежність експорту України від кон'юнктури зовнішнього ринку та чинників, що не підвладні для управління з боку української держави, імпортна залежність від постачальника енергетичних товарів та потенційний тиск на економічні та політичні рішення українського уряду, залежність українських виробників від постачання товарів виробничого призначення; дисбаланс між експортом, імпортом та споживання несе загрозу і всередині країни. Задовольняючи імпортні потреби за рахунок експорту з регіонів головних експортерів, ці регіони поступово втрачають засоби свого розвитку, що може призвести до поступового їх занепаду регіонів та країни в цілому.

4.3. Стратегічна взаємодія України з країнами-партнерами у сфері міжнародних торговельних відносин

Стратегічна взаємодія є комплексним поняттям, що охоплює декілька важливих галузей співробітництва та має довгостроковий характер. Надійність стратегічного партнерства визначається взаємною готовністю сторін враховувати інтереси одна одної, наявністю дієвих механізмів реалізації співробітництва, дисциплінованістю партнерських відносин [5]. Принципами стратегічного партнерства є:

− загальна зацікавленість партнерів у плідному співробітництві;

− взаємне визнання стратегічного характеру відносин;

− готовність враховувати інтереси іншої сторони, досягати компромісів задля реалізації стратегічних цілей;

− взаємна відмова від дискримінаційних (тим більше – ультимативних) дій щодо один одного;

− довгостроковий характер партнерських відносин, тому що стратегічне партнерство встановлюється на довгу перспективу;

− наявність дієвих механізмів реалізації такого формату відносин;

− правове закріплення змісту та механізмів стратегічного партнерства у двосторонніх документах, тому що стратегічні цілі співробітництва не мають змінюватися залежно від зміни керівництва у обох країнах;

− дисциплінованість, послідовність та прогнозованість виконання партнерами своїх зобов'язань;

− висока ефективність стратегічного партнерства – віддача від такого співробітництва має бути суттєвою для державно-політичних еліт та суб'єктів економічної діяльності та громадян обох країн.

На сьогодні стратегічними партнерами України є Азербайджан, Аргентина, Білорусь, Болгарія, Угорщина, Грузія, Німеччина, Ізраїль, Канада, Китай, Молдова, Польща, Росія, Румунія, Словаччина, США, Туреччина, Узбекистан, Фінляндія.

Серед ключових галузей стратегічного партнерства є економічна, енергетична, галузь політики та безпеки (військової), а головними ознаками важливості партнерства в економічній галузі є:

− значна частка країни-партнера у зовнішній торгівлі товарами та послугами;

− структура торгівлі – так, імпорт новітніх технологій та сучасного обладнання навіть у невеликих обсягах вже є ознакою стратегічного партнерства;

− обсяг інвестицій та наявність великих спільних проектів у пріоритетних галузях;

− можливість країни-партнера впливати на прийняття міжнародними організаціями вигідних рішень [6].

Україна здійснює зовнішньоторговельні операції товарами та послугами з 205 кранами, але саме Польща протягом тривалого терміну є одним з головних стратегічних партнерів на європейському континенті. Закономірності функціонування

зовнішньоторговельних відносин між Україною та Польщею формувалися протягом тривалого історичного терміну та мали значні зміни протягом останніх років через різні причини [7].

На сучасному етапі активізується зовнішньоторговельне співробітництво України з Польщею. Розвиток торговельно-економічного співробітництва України відзначається цілою низкою проблем, найбільш значущі з яких пов'язані із диверсифікацією геополітичних та регіональних пріоритетів української держави. Більше того, на спад зовнішньої торгівлі суттєвий вплив мають такі негативні фактори, як [8]: несприятлива кон'юнктура на основних для України світових ринках; нерівномірний розвиток зарубіжних країн – реальних та потенційних партнерів України; перерозподіл фінансових потоків та активів; коливання світових валют та цін на сировину; нестабільність курсу національної валюти та загострення проблем, пов'язаних з її девальвацією; загострення проблем у торговельно-економічних та політичних відносинах із Російською Федерацією; нераціональна структура вітчизняного експорту, в якому домінують сировина та продукція з низьким рівнем переробки; низьк аконкурентоспроможність українських товарів та послуг.

Польща є одним головних торговельних партнерів у експорті товарів в ЄС. В середньому питома вага експорту України в Польщу складає 14,18%.

Аналіз розрахованих показників безпеки торгівлі України та Польщі вказує на таке: в цілому показники безпеки торгівлі України та Польщі є у межах норми. Тобто, Україна змушена фінансувати свій імпорт за рахунок інших внутрішніх джерел. Це можна пояснити активізацією зовнішньоторговельної діяльності України в умовах асоціації України з ЄС. Причиною критичного рівня показника покриття експортом імпорту є недостатня частка експорту у зовнішньоторговому обороті. Товарна структура експорту та імпорту є вкрай несприятливою. Так, значна частка експорту України до Польщі – товари сировинної групи, а саме чорні метали та руди та шлаки, що робить Україну залежною від кон'юнктури ринку. Разом з тим, досить значну частку в експорті мають товари з високою доданою вартістю – електромашини. В імпорті значну частку мають також товари сировинної групи: паливо, пластмаси, папір та картон. Також, в імпорті з Польщі є значна частка товарів з високою доданою вартістю:

електромашини та ядерні реактори. Велику занепокоєність викликає велика частка в імпорті палива. Це робить Україну енергозалежною. Загальні показники зовнішньої торгівлі послугами України та Польщі вказують на таке: по-перше, питома вага експорту послуг в Польщу складає в середньому 4,47% [1]. Питома вага імпорту послуг з Польщі складає в середньому 4,34%. Починаючи з 2013р. спостерігається перевищення питомої ваги експорту до Польщі над питомою вагою імпорту послуг із Польщі. Цю тенденцію підтверджує і зовнішньоторговельне сальдо. Починаючи з 2011 р. сальдо зовнішньої торгівлі послугами є позитивним.

Для аналізу зовнішньої торгівлі послугами України та Польщі необхідно розглядати показники безпеки зовнішньої торгівлі послугами.

Аналіз розрахункових даних безпеки торгівлі послугами України та Польщі вказує на таке: по-перше, навіть незважаючи на негативне зовнішньоторговельне сальдо, починаючи з 2011 р., коефіцієнт покриття є у межах прийнятного рівня. По-друге, з цим показником корелюється показник питомої ваги експорту у зовнішньоторговому обороті. Всі інші показники є у межах норми. Головними статтями експорту та імпорту є послуги з переробки матеріалів та транспортні послуги в експорті та транспортні послуги в імпорті.

Україна та Польща розвивають стратегічне співробітництво на рівні єврорегіонів. Україна підписала Європейську рамочну конвенцію про прикордонне співробітництво між територіальними громадами та владою. Поступово було набуто досвід функціонування єврорегіонів в країні. В 1993 р. був організований єврорегіон «Карпатський», який охоплює територію 19 адміністративних одиницьУкраїни, Польщі, Словаччини, Угорщини та Румунії. Від України в регіон увійшли Закарпатська, Львівська, Івано-Франківська та Чернівецька області. У 1995 р. створено єврорегіон «Буг» у складі Волинської області (Україна), Брестськоїо області (Белорусь) та Люблінського воєводства (Польща). Єврорегіони Карпатський та Буг є імпортоорієнтованими, про що вказує коефіцієнт покриття менший за нуль. Також коефіцієнт покриття є в ризикованій зоні.

Польща є стратегічним партнером України у торгівлі товарами та послугами. Польща займає лідируючі позиції у торгівлі товарами та послугами у межах ЄС. Найбільшу

перспективу у розвитку зовнішньої торгівлі є саме торгівля товарами. Головними ризиками у зовнішній торгівлі України та Польщі є нераціональна структура зовнішньої торгівлі: значна питома вага товарів у сировинній групі в експорті Україні та значна питома вага енергетичної групи в імпорті до України. Разом з тим, у структурі зовнішньої торгівлі в незначній частці є і товари з великою доданою вартістю та наукомісткі товари. Це задає напрям подальшого розвитку стратегічного співробітництва в торгівлі України та Польщі. Також напрямом розвитку стратегічного співробітництва є подальший розвиток торгівлі послугами – а, саме, транспортними.

Розвиток зовнішньої торгівлі України зустрічає певні проблеми. Вони часто-густо пов'язані з диверсифікацією геополітичних та регіональних пріоритетів України. Зменшення товарообігу з Росією буде компенсуються за рахунок співробітництва з Європейським Союзом; відкриття нових ринків країн Азії та Північної Азії.

Слід зазначити, що географія зовнішньої торгівлі України дійсно змінюється. Поки що Росія залишається одним з головних торгівельних партнерів, але її важливість для національної економіки України поступово знижується.

Натомість Україна має мало спільного з країнами Азії, що є географічно далекими для України. Разом з тим, глобалізація та інтеграція зумовили інтерес до процесів в інших регіонах. Так, урядові установи, багато приватних компаній прагнуть вивчати політико-економічні процеси та інвестиційно-торговельні можливості регіону Азії.

Відносини України з країнами Південно-Східної Азії регулюється певними законодавчими актами: основні напрями зовнішньої політики України, що введені в дію Постановою Верховної Ради України з 1993 року; відповідні концепції українсько-азійського співробітництва. Вони були розроблені Міністерством зовнішніх справ та його закордонних установ.

Питання зовнішньої торгівлі України саме з країнами Азії були у центрі уваги певних науковців та дослідницьких центрів. Україна веде торгівлю товарами та послугами із всіма країнами Азії.

Аналізуючи статистичні дані з торгівлі країн Азії та Південної Азії з Україною можна зробити такі висновки: головними експортерами є Туреччина, Індія, Китай; потенційні

країни, що можуть стати постійними експортерами за певних умов – Іран та Ліван; разом з тим, звертає увагу, що Україна отримає імпорт із більшої кількості країн, ніж країни, до яких експортує товари. Країни-імпортери можна умовно поділити на кілька груп: країни лідери - Китай; країни потенційні лідери – Південна Корея, Туреччина та Індія.

Окремою групою є країни з часткою в імпорті менше 1%, але при певних умовах ці країни можуть наблизитися до країн другої групи. Окрім наведених груп країн, можна відокремити країни-епізодичні імпортери: В'єтнам, Грузія, Ізраїль, Таїланд, Тайвань, Японія, Саудівська Аравія. За певних умов ці країни можуть стати постійними імпортерами, або навіть країнами-лідерами.

За останні роки спостерігались такі тенденції у торгівлі України та країн Азії та Південної Азії: зростання питомої ваги Туреччини та Індії у експорті України; зростання питомої ваги Китаю у імпорті України.

У торгівлі зі своїми головними партнерами, а саме Туреччиною та Індією, Україна має постійне позитивне торговельне сальдо та має відповідно достатньо високий коефіцієнт покриття. Досить велике негативне сальдо з Китаєм.

Характеризуючи торгівлю України з окремими країнами Азії, можна визначити таке: в цілому показники безпеки зовнішньої торгівлі виходять за межі мережевих значень, як наприклад, коефіцієнт покриття імпорту експортом. Особливо високий коефіцієнт в торгівлі з Індії, та особливо низький у торгівлі з Китаєм; спостерігається тенденція постійного зростання експортної квоти у торгівлі з Туреччиною та Індією.

Головними статтями експорту до Туреччини є: чорні метали – 50,2%; добрива – 5,8%; насіння і плоди олійних рослин – 13,9%; деревина і вироби з деревини – 7,4%[1]..

Головними статтями імпорту Туреччини в Україну є: їстівні плоди та горіхи – 11,6%; пластмаси, полімерні матеріалів – 6,1%; насіння і плоди олійних рослин – 11,9%; реактори ядерні котли, машини – 9,6%; засоби наземного транспорту крім залізничного – 6,7%; нитки синтетичні або штучні – 4,1%[1]..

Головні товарні позиції українського експорту до Індії є: жири та олії рослинного походження; чорного металургія; реактори ядерні, котли та машини; добрива; продукти неорганічної хімії.

Головні товари індійського імпорту в Україну: фармацевтична продукція; органічні хімічні сполуки; пластмаси та полімерні матеріали; чорні метали та вироби з них; тютюн та промислові замінники тютюну.

Головними статтями китайського імпорту до України були: механічне обладнання, машини, устаткування та механізми – 28,7%;текстиль та текстильні вироби – 14, 3%;недорогоцінні метали та вироби з них – 10,8%;продукція хімічної промисловості – 9,4%;полімерні матеріали, пластмаси – 8,6%.[1].

Разом з тим, головними статтями китайського експорту з України склали: мінеральні продукти (в основному руди залізні, шлаки та попіл, енергетичні матеріали) – 36,8%;продукти рослинного походження – 22,0%[1].

На підставі даних Державної служби статистики можна визначити питому вагу експорту та імпорту в торгівлі послугами з країнами Азії. Головним споживачем українських послуг є Туреччина, також Туреччина також є головним продавцем послуг.

В торгівлі послугами з головними азійськими партнерами України має незначне негативне сальдо, Україна спроможна майже забезпечити свій імпорт за рахунок свого експорту. Про це свідчить показник коефіцієнт покриття.

Головні перспективи України в торгівлі товарами та послугами на азійських ринках пов’язані з економічними перспективами та прагненнями самих азійських країн. Головним питанням у торговельних та економічних відносинах з головним партнером Туреччиною є укладання угоди щодо зони вільної торгівлі. При цьому політика Туреччина з опанування ринку України є більш ефективною, а ніж українська. Введення протягом 2013р. нових торговельних перешкод свідчить про послідовне дотримання стратегії захисту власних національних інтересів у галузі зовнішній торгівлі.

Головною причиною збільшення національного експорту на ринок Китаю – це прагнення продемонструвати певні заходи з усунення дисбалансу у торгівлі між Україною та Китаєм за рахунок збільшення постачання української продукції на китайський ринок при штучному стримувані зростання постачання китайських товарів на ринок України. Порівняно низька цінова конкурентоспроможність національної продукції та її технологічне відставання від аналогічної продукції головних

світових виробників буде стримувати зростання обсягів українського експорту до КНР.

Можливості українських підприємств щодо участі у тендерах на території Індії, а також виконання контрактних зобов'язань значно обмежують фінансові складнощі, що пов'язані з вимогами індійської сторони надавати додаткові фінансові гарантії з боку українських державних підприємств та компаній при здійсненні предконтрактної підготовки та контрактних робіт з індійськими державними установами. Неврегульованість в цьому питанні ускладнює або робить неможливим взаєморозрахунки між індійськими та українськими партнерами.

Компенсація часткової втрати ринків Росії можлива не тільки за рахунок поглиблення торгівлі з Європейським Союзом, але й за рахунок опанування азійських ринків. Україна має досить широке коло торговельних партнерів серед азійських країн, але головними є Туреччина, Індія та Китай. Досить перспективними є відносини з Туреччиною та Індією, на що вказують показники економічної безпеки. Одним із перспективних напрямів розвитку зовнішньоторговельних відносин України з країнами Азії є зовнішня торгівля послугами. Україна має досить широке коло партнерів порівняно з торгівлею товарами. Крім того, з більшістю з них Україна має позитивне торговельне сальдо, а це означає прийнятні показники зовнішньоторговельної безпеки. Головними перепонами розвитку зовнішньої торгівлі товарами та послугами України на азійських ринках є досить низька конкурентоспроможність українських товарів, а також власні інтереси країн - головних партнерів, що не завжди співпадають з інтересами України.

На сучасному етапі відбувається збільшення масштабів міжнародних економічних відносин і це веде до нових методів у взаємодії національних економік країн.

До країн Близького Сходу належать такі країни: Бахрейн, Ірак, Ізраїль, Йорданія, Ліван, Сирія, Туреччина, Кіпр, Єгипет, Саудівська Аравія, Ємен, Катар, Оман, Кувейт, ОАЕ. Країни характеризуються різним рівнем економічного розвитку.

У межах країн Близького Сходу, можливо відокремити такі моделі розвитку:

– напівіндустріальну, де поєднується індустріальна економіка з елементами високих технологіями з традиційнім

суспільством. Прикладами такої моделі є Єгипет та СаудівськаАравія;

– до індустріальна модель до окремі райони сучасних устроїв є у масі глибоко традиційних суспільств. Прикладами такої моделі є Ємен, Ірак.

Економіка країн Близького Сходу дуже різноманітна, однак серед них можна виділити три основні групи: експортери нафти (шість країн, що входять до Ради співробітництва арабських держав Перської затоки й Лівія); нафтові країни, що розвиваються (Іран, Ірак, Сирія та Ємен) і країни-імпортери нафти (Єгипет, Йорданія та Ліван).

Загальним трендом для регіону є поступове зміцнення економічного зростання. Повільні темпи росту, що спостерігалися в посткризовий період, через активізацію світової економіки і, як наслідок, збільшення видобутку та експорту нафти, будуть прискорюватись [9]. Аналогічним чином для ненафтових економік драйверами економічного зростання виступають високі рівні державних витрат капіталу і прискорення кредитування приватного сектору. Повільний економічний розвиток країн-імпортерів енергоносіїв залишається майже незмінним. Країни регіону різняться за економічним потенціалом та рівнем розвитку. Більшість країн є країни з середнім рівнім доходу, окрім Ємену. Загалом по Близькосхідному регіону частка населення, річний дохідякого не досягає 1 тис. дол., становить 21 %[1].. Водночас частка населення з річним доходом від 1 тис. до 2430 дол. становить приблизно 62 %. Річний дохід до 10 тис. дол. має приблизно 15 % населення арабських країн. [1].

Окремо стоїть група нафтовидобувних країн Перської затоки, де цей показник порівнянний з індустріальними державами Європи (від 15 до 20 тис. дол.). Рівень інфляції в цілому в арабських країнах перебуває на прийнятному рівні у розмірі 3 % на рік, за винятком Ємену (12 %) і Судану (8 %)[1]. За своєю структурою економіка країнБ лизького Сходу є вкрай різноманітною.Нафтовидобувні країни традиційно розвивались завдяки зростанню цін на їх основну продукцію на світовому ринку. Інші країни регіону, навпаки, залежать від імпорту енергоносіїв і страждають від високих цін на них, як і іншік раїни світу. Більшість країн відрізняється відносно низьким рівнем економічної різноманітності і з цієї причини залежить від низки

товарів, зокрема, нафти, газу і мінералів, а також від деяких трудомістких виробництв. Ці сектори залишаються основними стимулами розвитку.

На сучасному етапі Україна має зовнішньоекономічні відносини з країнами Близького Сходу, але головними партнерами в цьому регіоні є Ізраїль, Єгипет, Саудівська Аравія та Туреччина. Головних експортерів можна поділити на умовно на дві групи: країни-лідери (Єгипет та Туреччина) та країни-потенціальні лідери (Саудівська Аравія та Ізраїль). З цими країнами Україна має договірну базу.

Договірно-правова база україно-ізраїльських відносин почала стрімко розвиватися з моменту укладення 12 січня 1993 р. Меморандуму про взаєморозуміння та основні принципи співробітництва. Сьогодні вона налічує 62 чинних міждержавних, міжурядових та міжвідомчих двосторонніх документа, які регламентують діяльність у політичній, економічній, науково-технічній, військовій, культурно-гуманітарній сфері, а також стосуються консульських відносин, правоохоронних та митних питань, освіти, зв'язку, сільського господарства, охорони довкілля тощо. Основним издобутками відносин в економічній сфері є збереження тенденції до зростання двосторонньої торгівлі, а також підтримк авзаємновизначеного курсу на створення зони вільної торгівлі.

Основоположними документами у цій сфері є Угода між Урядом України та Урядом Держави Ізраїль про торгівлю та економічне співробітництво, а також Конвенція між Урядом України і Урядом Держави Ізраїль про уникненн яподвійного оподаткування та запобіганн яподатковим ухиленням стосовно податків на доходів та капітал. 21 січня 2019 року в Єрусалимі було підписано Угоду про вільну торгівлю між Кабінетом МіністрівУкраїни та Урядом Держави Ізраїль. Метою укладення Угоди є створення правових підстави для лібералізації ринків промислових та сільськогосподарських товарів сторін. Угода сприятиме розвитку двостороннього торговельно-економічного співробітництва між країнами, дозволить вітчизняним товаровиробникам отримати переваги від лібералізації ринку товарів Держави Ізраїль, відкриє можливості для українського бізнесу як для розширення ринківз буту, так і для розвитку й модернізації власного виробництва. Окрім цієї Угоди в 2019 році були підписані:

– Імплементаційна угода між Міністерством освіти і науки України та Міністерством освіти Держави Ізраїль про сприяння вивченню мови іврит у закладах освіти України та вивченню української мови у закладах освіти Держави Ізраїль;

– Програма співробітництва в галузях освіти, культури, молоді та спорту між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Ізраїль на 2019–2022 роки;

Договірна база міжУкраїною та Єгиптом наведена в таблиці 3.

Таблиця 3

Договірна база України та Єгипту

Дата набуття чинності	Назва документу
12.11.1993	Угода між Урядом України і Урядом Арабської Республіки Єгипет про економічне та науково-технічне співробітництво від 22.12.1992
17.12.1993	Торговельна угода між Урядом України і Урядом Арабської Республіки Єгипетвід 22.12.1992
13.10.1993	Угода між Урядом України та Урядом Арабської Республіки Єгипет про сприяння та взаємний захист інвестицій від 22.12.1992
16.10.1995	Угода про співробітництво в сфері туризму
27.02.2002	Конвенція між Урядом України та Урядом Арабської Республіки Єгипет про уникнення подвійного оподаткування
22.01.2003	Меморандум про взаєморозуміння між торгово-промисловою палатою України та Федерацією торговельних палат Єгипту
02.11.2018	Меморандум про взаєморозуміння між Адміністрацією морського порту м. Одеса та Адміністрацією морського порту м. Александрія Меморандум про взаєморозуміння між Адміністрацією морського порту м. Одеса та Адміністрацією морського порту м. Думьят

На сьогодні чинна українсько-турецька договірно-правова база є досить розвиненою і складає 80 міжнародних документів. Серед укладених українсько-турецьких документів ключовими є: договори про торговельно-економічне співробітництво; про уникнення подвійного оподаткування; про сприяння та взаємний захист інвестицій; про співробітництво в боротьбі зі злочинністю;

про міжнародні автомобільні перевезення; про морське торговельне судноплавство; про культурне співробітництво. Як бачимо, головним пластом, в регулюванні міжнародних економічних відносин між головними партнерами у близькосхідному регіоні є регулювання економічних відносин: зовнішня торгівля, інвестування та організація спільної діяльності торгово-промислових палат.

Договірно-правова база між Україною та Королівством Саудівської Аравії надана в таблиці 4.

Таблиця 4

Договірно-правова база міжУкраїно та Королівством Саудівської Аравії

Дата набуття чинності	Назва документу
19.06.2003	Угода про торговельно-економічне, науково-технічне та інвестиційне співробітництво між Україною та КСА
24.05.2005	Меморандум про взаєморозуміння між ТПП України та Радою ТПП КСА щодо створення Українсько-саудівської ділової ради
18.02.2009	Угода між Урядом України та Урядом КСА про сприяння та взаємний захист інвестицій
01.12.2012	Конвенціяміж Урядом України та Урядом КСА про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи та капітал

Україна має позитивне сальдо з усіма країнми-лідерами. Крім того, слід зазначити, що сальдо є досить великим, а найбільше сальдо мають Єгипет та Туреччина. Слід зазначити, що найбільший обіг у торгівлі з Україною припадає наТуреччину та Єгипет. Структура експорту є традиційною для України. Так, головною статтею національного експорту до країн Близького сходу є зернові культури: до Ізраїлю в середньому 43,73% українського експорту до цієї країни, до Єгипту – в середньому 42,13%, до Саудівської Аравії – 49,81%. Ще однією статтею експорту є чорні метали: середній експорт до Ізраїлю – 27,06%, до Єгипту – 60,59%, до Саудівської Аравії – 28,45%[1].

Слід зазначити, що товарна структура експортуУкраїни до Туреччини більш різноманітна, але все одно вона залишається

традиційною для всього українського експорту. Таким чином, можна зробити висновки, що на жаль, торговельні товарні відносини України з країнами Близького Сходу не мають стратегічного характеру, а саме – в структурі експорту відсутні технічні товари. Структура імпорту також є традиційною для імпорту Туреччини як головного торгового партнера Близького Сходу – а саме середня питома вага імпорту їстівних продуктів складає – 12,02 %[1]..

Окрім торгівлі товарами, Україна веде торгівлю послугами. Звертає увагу, що головні партнери в експорті та імпорті в більшості співпадають: в експорті середня вага Кіпр 2,81%, в ОАЕ – 2,08%, Туреччині – 1,54%, Ізраїль – 1,58%. В імпорті середня вага на Кіпрі – 5,69%, в ОАЕ – 1,86%, Туреччина-55,31%. Також значну питому вагу мають фінансові послуги середня вага в імпорту Кіпру (30,28%) та ОАЕ (25,23%) та ділові послугу: Кіпру (13,63%) та ОАЕ (25,23%).[1].

Таким чином, структура торгівлі послугами України та країн Близького Сходу є вкрай незбалансованою, поряд з тим, вони здійснюють інвестиційну діяльність. Головним інвестором як в економіку України, так і з економіки України, є Кіпр. Це пов'язано перш за все з дією офшору на Кіпрі.

Висновки. З наведеного вище можна зробити такі висновки: Україна має достатнй іпотенціал для розвитку зовнішньоекономічних відносин. Це відображається в договірній базі, але її потенціал не використовується в повній мірі. Україна має зовнішньоекономічні відносини зі всіма країнами, але головні партнери обмежуються вузьким колом. Торгівля товарами України з головними торговими партнерами має сприятливий для України характер, про це свідчить постійне позитивне сальдо. Але це є дуже не надійна ситуація: товарна структура українського експорту товарами є вкрай вузькою і лежать в галузі сировинних товарі, що наражає на небезпеку в будь-який момент втратити конкурентні переваги на ринках цих країн. Україна також веде торгівлю послугами з цими країнами. Коло торгових партнерів у торгівлі послугами є також вкрай обмеженим. Положення в торгівлі послугами для України сприятливе тільки у відносинах з ОАЕ. Коло послуг експорту України є вкрай обмеженим – розвитку набувають в основному транспортні послуги. Також, коло інвесторів в Україну та з України також вкрайо бмежене, за винятком Кіпру. Таким чином,

маючи не поганий потенціал, Україна не використовує його на належному рівні.

Ознаками важливості партнерства в економічній сфері є значна частк акраїни-партнера в експорті/імпортітоварів і послуг, обся гінвестицій, наявність великих спільних проектів у пріоритетних для України галузях.

Україна та Азербайджан мають багаторічну історію партнерських взаємин в економічній, культурній, політичній сферах. Країни мають спільні інтереси у різноманітних галузях. Основні напрями нинішньогос півробітництва закріплені в Плані всебічного співробітництва між Україною та Азербайджаном на 2011–2015 рр. Активно й ефективно розвивається стратегічне партнерство двох країн в енергетичній сфері. Динаміка відносин України та Азербайджану в енергетиці даєз могу з оптимізмом дивитися в майбутнє. У стадії реалізації знаходиться низка спільних проектів, успішнев тілення яких буде сприяти розвитку енергетичної галузі України та Азербайджану. У відношенні України основні напрями співробітництва з Азербайджаном були закріплені у планах усебічного співробітництва до 2001р., які мали 15 реперних точок Таким чином, варто відзначити, що серед ключових документів, які регулюють двосторонні азербайджано-українські відносини (договори про основи міждержавних відносин, про дружбу, співробітництво і партнерство; угоди про вільну торгівлю, виробничу кооперацію, сприяння та взаємний захист інвестицій, принципи співробітництва у нафтовій галузі тощо), досі відсутні документи щодо прискорення співробітництва у напрямі зміцненн економічної та продовольчої безпеки, і це, на нашу думку, є однією з основних причин перманентного зниження товарообігу між країнами. Азербайджан не мав досвіду в галузі зовнішньої торгівлі та галузі створення організаційно-правової бази, багато підприємств експортували нафтопродукти, алюміній, бавовну та інші продукти споживання вартістю мільйони доларів за демпінговими цінами та нашкодили країні. Певні поліпшення почалися у 1995 р., коли стабілізувалася політична ситуація, уряд почав проводити реформи для стабілізації економіки, прискорення структурних перетворень. У результатізовнішня торгівля була значно лібералізована. Це дало змогу збільшити товарооборот зовнішньої торгівлі товарами та послугами. Процедури експортно-імпортних операцій були значно спрощені. Таким чином, було підготовлено підґрунтя для

прискореного розвитку зовнішньоторговельних зв'язків Азербайджану. Товарна структура зовнішньої торгівлі Азербайджану характеризується переважно сирою нафтою та продуктами її переробки в експорті, продуктами харчування, природним газом, машинами, обладнанням, транспортними засобами, одягом в імпорті. Головними торговими партнерами є Італія, Франція, Росія, Туреччина, Грузія, Іран, Туркменістан, Сінгапур, Британія, Україна, США, Китай, ФРН.

Проблеми та особливості зовнішньоекономічних відносин України та Азербайджану в наукових публікаціях розкрито досить слабо: розглядаються відносини України та Азербайджану в аспекті сільського господарства та сільськогосподарського підприємства. У наукових публікаціях відсутній повний та всебічний аналіз зовнішньоекономічних відносин України та Азербайджану.

Зовнішньоекономічні відносини України та Азербайджану слід розглядати в розрізі зовнішньої торгівлі товарами та послугами, а також інвестиційної діяльності. Важливими показниками аналізу зовнішньої торгівлі України та Азербайджану є показники безпеки зовнішньої торгівлі. Аналізданих торгівлі України та Азербайджану дає змогу зробити такі висновки:

– питома вага експорту з України до Азербайджану та питома вага імпорту Азербайджану до України є вкрай незначною: 0,95% та 0,39% відповідно[1]. Таким чином, Азербайджан не є головнимторговим партнером;

– зовнішня торгівля України та Азербайджану є досить сприятливою для України. Протягом 2012-2016 рр., Україна мала значне позитивне сальдо, в останні роки сальдо стає від'ємним, хоча поки що незначно;

– зовнішня торгівля України та Азербайджану несе певніз агрози, на це вказує показник покриття імпорту експортом. Цей показник значно перевищує рівень безпеки. Середній показник коефіцієнта покриття імпортом експорту – 746,05%. Це вказує на значну залежність експорту України до Азербайджану.

Товарна структура зовнішньої торгівлі товарами України та Азербайджану вказують на вкрай нераціональну структуру, товарна структура вказує на те, що зовнішня торгівля не має стратегічного характеру. Головною статтею експортуУкраїни є

чорні метали та вироби з них. Імпорт в Україну з Азербайджану складається з харчових товарів та палива.

Аналіз даних торгівлі послугами України та Азербайджану даєз могузробити такі висновки:

– питома вага експорту послугами з України до Азербайджану та питома вага імпорту Азербайджану до України є вкрай незначною: 0,27% та 0,15% відповідно[1].. Таким чином, Азербайджан не є головним торговим партнером;

– зовнішня торгівля послугами між Україною та Азербайджаном є досить сприятливою. Протягом досить довгого терміну (з 2012 по 2016 р.) Україна мала значне позитивне сальдо;

– зовнішня торгівля України та Азербайджану несе певні загрози, на це вказує показник покриття імпорту експортом. Цей показник значно перевищує рівень безпеки. Середній показник коефіцієнту покриття імпорту експорту – 382,90%. Це вказує на значну залежність експорту України до Азербайджану.

Товарна структура торгівлі послугамиУкраїни та Азербайджану вказує, що зовнішня торгівля послугами тісно пов'язана з географічним та транзитним положенням України. Головною статтею експорту послуг є транспортні послуги та послуги, пов'язані з подорожами. Імпорт в Україну послуг з Азербайджану – ділові послуги. Україна та Азербайджан здійснюють активну інвестиційну діяльність. Обсяги інвестицій України до Азербайджану указують на вкрай незначну питому вагу інвестицій з Азербайджану в Україну. Галузева структура інвестицій Азербайджану до України вказує на нераціональну галузеву структуру інвестицій Азербайджану, головною галуззю інвестування є галузь послуг та галузь торгівлі. Значно менше надходження у стратегічні галузі промисловості та будівництва.

Передусім змушені констатувати, що зовнішньоекономічні відносини між Україною та Азербайджаном не носять стратегічного характеру. З одного боку, Україна має постійне позитивне сальдо, з іншого – є велика загроза залежності експорту України до Азербайджану. Ці загрози загострюються структурою експорту (сировина). Це вказує на загрози залежності України від умов ринку Азербайджану. Імпорт України з Азербайджану також не несе стратегічного характеру. Головними статтями імпорту є також сировина та харчові продукти. Разом із тим в імпорті України значний імпорт палива вказує на значну

енергозалежність України від Азербайджану. Торгівля послугами України та Азербайджану також не має стратегічного характеру. У торгівлі послугами Україна має сприятливу ситуацію, але також існує велика загроза залежності від експорту послуг. Товарна структура має традиційний, а не стратегічний характер. Також галузі інвестування мають споживчий, а не стратегічний характер. Таким чином, зовнішньоекономічні відносини між Україною та Азербайджану не носять стратегічного характеру.

4.4. Стан та тенденції транскордонного співробітництва

В Україні активно розвивається транснаціональне співробітництво з сусідніми країнами, що регулюється законом про транскордонне співробітництво. Україна визначає транскордонне співробітництво як спільні дії задл явстановлення і поглиблення економічних, соціальних наукових, технологічних, екологічних, культурних та іншихвідносин [10].

На думку науковців транскордонне співробітництво в Україні втілюється у [11, 12, 13, 14]:

– єврорегіонах – це організаційна форма транскордонного співробітництва, що здійснюється відповідно до двосторонніх або багатосторонніх угод про транскордонне співробітництво;

– об'єднання єврорегіонального співробітництва – це форма транскордонного співробітництва зі статусом юридичної особи згідно з національним законодавством;

– міжтериторіальне співробітництво міжсуб'єктами й учасниками таких відносин у галузі спільних компетенції та відповідно до повноважень згідно з національним законодавством;

– європейське об'єднання територіального співробітництва – об'єднання суб'єктів транскордонного співробітництва України та відповідних суб'єктів сусідніх держав-членів ЄС із статусом юридичної особи.

Єврорегіони, що створені в Україні, за рівнями євроінтеграційної активності можна умовно поділити на такі типи:

1. Єврорегіон характеризується високим ступенем активності. Прикладом областей, що беруть участь у єврорегіонах, є Харківська область у єврорегіоні Слобожанщина,

Одеська область у єврорегіоні Нижній Дунай, Львівська область у Карпатському єврорегіоні, єврорегіонах Сян та Буг, Волинська область у єврорегіоні Буг;

2. Пре-єврорегіон характеризується невисоким ступенем активності та початком формування. Прикладом областей у пре-єврорегіонах є Чернігівська область у єврорегіоні Дніпро, Луганська та Донецька області у єврорегіоні Донбасу.

3. Квазі-єврорегіон характеризується низьким ступенем активності та початком формування. Прикладами є Закарпатська, Івано-Франківська, Чернівецькаобласті у єврорегіоні Карпати.

4. Псевдо-єврорегіон характеризується декларативним характером євроінтеграційної активності та стадією ініціативи у формуванні єврорегіону. Прикладом є причорноморські області України.

Транскордонне співробітництво у межах єврорегіонів за участю українських областей значно відрізняється від загальноєвропейської практики та особливо від єврорегіонів, що діють у межах самої Європи.

Першою рисою, що відрізняє єврорегіони за участю українських областей, є організаційно-управлінська специфік афункціонування єврорегіонів. Так, наприклад, управління єврорегіонами здійснюється на рівні обласного керівництва, а не на рівні громад. Крім того, спостерігається гостра нестача фаховопідготовлених спеціалістів. Тому єврорегіони, що діють на межі з ЄС, є організаційно концентрованими, їхнє функціонування складніше, ніж у європейських єврорегіонів[15].

Друга риса – це ефективність та масштабність проектів, що реалізовані у межах єврорегіонів України. За масштабністю та ефективністю програми, що реалізуються, українські єврорегіони значно поступаються аналогічним програмам, що діють у єврорегіонах старої Європи та на кордонах колишніх країн-кандидатів на членство в ЄС.

Третя риса – роль єврорегіонів у системі структуроутворюючих елементів транскордонних регіонів. Значення єврорегіонів у системі транскордонних регіонів, особливо єврорегіонів за участю Словаччини, Угорщини та Румунії, значно вагоміше, ніж єврорегіонів старої Європи. Це стосується впливу єврорегіонів на ведення спільного бізнесу, активізацію соціально-економічних та політичних проектів.

Четверта риса – активізація зовнішньоекономічної діяльності у межах єврорегіону. Така активізація виражається насамперед у зовнішньоторговельному обміні між українськими та іноземними підприємствами, що діють у межах єврорегіонів, а також у залученні іноземних інвестицій. Це відбувається завдяки диверсифікації ділових контактів та збільшенню рівня довіри між господарськими та діловими елітами прикордонних областей України та сусідніх держав.

Водночас єврорегіони, що створені на західних кордонах за участю країн ЄС, також мають певну специфіку. Це пояснюється: специфікою формування єврорегіонів на західних кордонах України; специфікою функціонування західних єврорегіонів; значною кількістю учасників єврорегіонів; значним колом інтересів учасників єврорегіонів; певнимиполітичними чинниками впливу в єврорегіонах.

Перша особливість полягає у тому, що єврорегіони не є узгодженими та рідко коли спрямовані на досягнення спільної мети. Натомість між єврорегіонами відбувається конкурентна боротьба за фінансові та інші ресурси на міждержавному рівні та всередині держави.

Друга особливість єврорегіонів на західних кордонах України за участю європейських країн полягає в тому, що українському часникам єврорегіонів не вдалося досягти спільної стратегії розвитку транскордонних територій.

Третя особливість західних єврорегіонів полягає у великих відмінностях рівня розвитку інфраструктури прикордонних районів України, а також Угорщини, Словаччини, Румунії, Польщі. Це стосується насамперед підприємницької та інформаційної інфраструктури.

Четвертою рисою є те, що певні об'єктивні та суб'активні причини зменшують ефективність використання людських ресурсів через взаємне визнання професійних та освітніх кваліфікацій. Такий стан речей робить неможливим або непосильним завданням створення спільного ринку праці. Це також непосильне завдання через недостатній впливо рганізаційних та інституціональних інститутів на створення спільного ринку праці. Таким чином, можн аствердувати про наявність єврорегіонального механізму становлення зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах

України, а також окреслити сферу дії цього механізму в умовах європейської інтеграції нашої держави.

На кордонах України та нових держав-членів ЄС натепер створено дев'ятьє врорегіонів, а саме:

єврорегіон Буг за участюУкраїни, Польщі, Білорусі;

Карпатський єврорегіон за участюУкраїни, Польщі, Словаччини, Угорщини, Румунії;

єврорегіон Нижній Дунай за участю України, Молдови, Румунії;

єврорегіон Верхній Прут за участю України, Молдови, Румунії;

єврорегіон Дніпро за участюУкраїни, Росії, Білорусі;

єврорегіон Слобожанщина за участю України, Росії;

єврорегіон Ярославна за участю України, Росії;

єврорегіонДонбас за участю України, Росії.

За ініціативою Ради Європи у 2008р. було утворено Чорноморський єврорегіон.

Таким чином, нині завершується процес інституціалізації транскордонного співробітництва у формі єврорегіонів по всьому периметру державного кордону України.

Зовнішньоекономічні зв'яки єврорегіонів України слід розглядати у площині зовнішньоекономічних зв'язків України з країнами, що беруть участь у єврорегіонах, такими як Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія, Молдова, Білорусь.

Для визначення тенденцій у зовнішньоекономічних зв'язках України з країнами-учасницями єврорегіонів доцільно розглядати період 2004–2018 років. Цей період варто умовнопо ділити на такі періоди: перший період (2004–2008 роки) – період до першої кризи; другий період (2009–2013 роки) – період між першою кризою та окупацією Криму та частини Донбасу; третій період (2014–2018 роки) – період укладання Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС.

Аналізуючи питому вагу країн-учасниць єврорегіонів у зовнішній торгівлі, можна побачити, що найбільшу питому вагу в експорті України має Польща (середня питома вага 3,24%) та Білорусь (середня питома вага 2,75%). До цієї групи наближається Угорщина. Найбільшу питому вагу імпорту в Україну має також Польща (середняпитома вага 4,34%), Білорусь (середня питома вага 2,14%) та Угорщина (середня питома вага 0,77%)[1]..

Під час аналізу зовнішньої торгівліУкраїни з країнами-учасницями єврорегіонів доцільно проаналізувати показники зовнішньоекономічної безпеки.

У період 2004-2008 років, з одного боку, найбільш ефективними експортерами середкраїн-учасників єврорегіонів є Словаччина, Угорщина та Молдова, з іншого боку – великі обсяги експорту до цих країн є найбільш небезпечним. Аналізуючи динаміку питомої ваги країн-учасниць єврорегіонів, можна спостерігати, що лідерами в географічній структурі як експорту, так і імпорту є Польща, Білорусь, Угорщина.

Аналіз показників безпеки зовнішньої торгівлі України та країн-учасниць єврорегіонів показує:

по-перше, як і у попередньому періоді, постійн епозитивне сальдо мають Словаччина та Молдова;

по-друге, протягом більшості років Угорщина також має позитивне сальдо;

по-третє, викликає занепокоєння занадто небезпечний рівень пов'язаного з показником сальдо показника коефіцієнта покриття.

Особливо високий рівень коефіцієнта покриття спостерігається у зовнішній торгівлі України з Молдовою та Словаччиною. Це вказує на небезпечну залежність України від експорту у Молдову та Словаччину. Також занепокоєння викликає небезпечний рівень коефіцієнта покриття з Польщею, Білоруссю та Румунією: цей коефіцієнт менший від нуля, його рівень занадто малий. Це вказує на те, що Україна не може певною мірою фінансувати свій імпорт із цих країн за рахунок свогое кспорту до цих країн. Це змушує Україну шукати внутрішні джерела фінансування імпорту з цих країн. Найбільшу питому вагу у експорті та імпорті України та країн-членів єврорегіонів має Польща та Білорусь. Досить близько до цих країн стоїть Угорщина. Під час аналізу показниківз вертає на себе увагу таке:

1) як і у попередні роки, постійне позитивне сальдо мають Молдова та Словаччина. Також майж епостійн епозитивне сальдо має Угорщина;

2) велику небезпеку для зовнішньої торгівлі Українис тановлять показник икоефіцієнта покриття Молдови та Словаччини, значно вищі від небезпечного рівня. Це свідчить про велику залежність економіки України від експорту до цих країн.

Також в останні роки зовнішня торгівля України та Польщі наближається до збалансованого стану: коефіцієнт покриття зовнішньої торгівлі наближається до безпечного рівня, а питома вага експорту та імпорту майже рівні. Динаміка коефіцієнта покриття у зовнішній торгівлі України та Угорщини має хвилеподібний характер: починаючи з 2012 року коефіцієнт покриття більше 100%, але поступово набуває небезпечного рівня.

Дуже важливим для визначення стану зовнішньої торгівлюУкраїни з країнами-учасниками єврорегіонів є аналіз товарної структури експорту та імпорту. Аналізуючи товарну структуру експорту, можна зробити такі висновки. По-перше, Україна має вкрай нераціональну товарну структуру експорту. По-друге, переважну частину експорту України становлять товари сировинної групи: чорні метали та руди і шлаки. Це робить експорт України залежним від кон'юнктури ринків країн-учасниць єврорегіонів. По-третє, в експорті до Угорщини присутня група товарів з великою вагою доданої вартості – електричні машини. Це задає певний вектор та перспективу для подальшогорозвитуекспорту, а саме товарів стратегічного значення.

Під час аналізу місц яєврорегіонів у інтеграції України до Європейського Союзу доцільнорозглядати таки єврорегіони: єврорегіон Карпати, єврорегіон Буг, єврорегіон Нижній Дунай, єврорегіон Нижній Прут.

Лідером у географічній структурі експорту є єврорегіон Карпатський (середня вага – 8,21%) та єврорегіон Нижній Дунай (середня вага – 3, 94%). Для єврорегіону Карпатський це пояснюється тим, що у складі цього єврорегіону є області з чотирьох країн: Польщі, Словаччини, Угорщини та Румунії, а також чотирио області України: Львівська, Закарпатська, Чернівецька, Івано-Франківська. У складі єврорегіону Нижній Дунай присутня Одеська область. Лідерами у географічній структурі імпорту є також єврорегіони Карпати та Нижній Дунай.

Загалом можна сказати, що зовнішня торгівля єврорегіонів є досить ефективною. Так, наприклад, єврорегіон Верхній Прут та єврорегіон Нижній Дунай мають позитивне сальдо зовнішньої торгівлі. Аналіз показниківб езпекизовнішньої торгівлі єврорегіонів вказує, що єврорегіон Верхній Прут має коефіцієнт покриття понад 100%. Єврорегіони Верхній Прут та Нижній

Дунай в окремі роки мають коефіцієнт покриттяб езпечного рівня. Єврорегіон Карпати має коефіцієнт безпеки менше 100%, але безпечний рівень. Єврорегіон Буг має коефіцієнт покриття менше 100% (небезпечний рівень). Загалом експорт західних єврорегіонів цілком може профінансувати імпорт цих єврорегіонів.

Головними експортерамиу країнських єврорегіонів є Польща (єврорегіон Карпати – середня вага 14,01%, єврорегіон Буг – середня вага 22,41%), Румунія (єврорегіон Карпати – середня вага 4,91%, Нижній Дунай – середня вага 0,9%, Верхній Прут – 16,07%) та Угорщина (середня вага – 20,88%). Головним імпортером до Українських єврорегіонів є також Польща (еврорегіон Карпати – середня вага 17,14%, еврорегіон Буг – середня вага 10,65%). Основною статтею експорту є електромашини – тобто товари стратегічного призначення. Значний експорт товарів стратегічного призначення вказує на те, що єврорегіони, окрім єврорегіону Нижній Дунай, мають стратегічне начення для економіки України. Також статтями експорту єврорегіону є традиційні товари – продукція хімічної галузі, жири та олії. Товарна структура імпорту єврорегіонів має вкрай неоднозначний характер: з одного боку, імпорт єврорегіонів має стратегічний характер. На це вказує значний імпорт електромашин із єврорегіонів Карпати, Буг та Верхній Прут. З іншого боку, імпорт єврорегіонів має енергозалежний характер. На це вказу єімпорт мінерального палива з єврорегіонів Нижній Дунай та Буг.

З наведеного вище можна зробити такі *висновки.*

По-перше, єврорегіони України є формою транскордонного співробітництва. Українськи єврорегіони мають певні риси, що відрізняє їх від європейських регіонів.

По-друге, однією з форм транскордонного співробітництва є зовнішня торгівля між прикордонними територіями.

Аналіз зовнішньої торгівлі товарами та послугами між Україною та країнами-учасниками єврорегіонів та зовнішньої торгівлі товарами та послугами єврорегіонів за участю країн ЄС вказує на таке:

1. Головними зовнішньоторговельними партнерами є Польща та Угорщина. Ці країни мають найбільшу питому вагу в експорті України до країн-учасниць єврорегіонів. Польща також є лідером у імпорті в Україну.

2. Показники безпеки зовнішньої торгівлі вказують на такі загрози: за коефіцієнтом покриття та питомою вагою експорту у зовнішньоторговому обороті країни-учасниці єврорегіону можна поділити на дві групи: позитивне сальдо у зовнішній торгівлі мають Словаччина, Угорщина та Румунія. Друга група – це країни з постійним негативним сальдо. Це перш за все Польща. Перша група країн має коефіцієнт покриття більше ста відсотків. Водночас цей показник значноп еревищує безпечний рівень, також питома вага експорту у зовнішньоторговому обороті значно перевищує п'ятдесят відсотків. Це вказує на велику залежність України від експорту до Словаччини, Угорщини, Румунії. Польща має постійне негативне сальдо, коефіцієнт покриття є значно нижчим відб езпечного рівня. Це вказує на неможливість України фінансувати свій імпорті з Польщі за рахунок свого експорту.

3. Товарна структура зовнішньої торгівлі країн-учасниць єврорегіонів є нераціональною. В експорті переважну частину становить сировинна група: чорні метали, руди, шлаки. В експорті до Угорщини присутні електромашини. Така структура експорту робить Україну вкрай залежною від зовнішніх цінових умов та зовнішньої конкуренції. Водночас присутність у структурі експорту електричних машин вказує на можливий напрям подальшого розвитку. Товарна структура імпорту нес епевні загрози для економіки України: Україна є енергозалежною від імпорту пального. Водночас у структурі імпорту є і товари стратегічного значення.

4. Єврорегіони України беруть активну участь у зовнішній торгівлі. На активність участі єврорегіонів впливають такі чинники: склад областей у єврорегіонахУкраїни, а також склад країн-учасників єврорегіонів. Найбільш активним учасником зовнішньої торгівлі є Карпатський єврорегіон, а також єврорегіон Нижній Дунай. Це пояснюється складом областей цих єврорегіонів. Торгівляє врорегіонів є майж езбалансованою. На це вказує майже безпечний рівень коефіцієнта покриття та питома вага експорту у зовнішньоторговому експорті. Товарна структура єврорегіонів маєп ривабливий характер, на це вказує присутність в експорті єврорегіонів значної частки електромашин. Водночас структура імпорту вказує на велику енергозалежність від іноземного постачання мінерального палива.

Список джерел

1. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России. Вестник Российской Академии наук. 1996. Т. 67. № 9.

3. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение. Вопросы экономики. 1994. № 12.

4. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України : підручник / Новицький В. Є. К. : КНЕУ, 2003. 948 с

5. Пашков М. Реалии и перспективы стратегического партнерства [Электронный ресурс] / М. Пашков. URL: www.razumkov.org.ua/ ukr/article.php?ne

6. URL:http://uchebnikionline.com/politologia/zovnishnya_politika_ukrayini_-_cheka lenko_ld/strateg ichne_partnerstvo.htm

7. Ель-Шаманді С.Х. Проблеми та методи модернізації українсько-польських зовнішньоторговельних відносин. Теорія та практика державного управління. 2014.Вип. 1 (44).

8. Рабощук А. Стан і перспективи зовнішньої торгівлі між Республікою Польща та Україною. URL:cejsh.icm.edu.pl/Vistula-Zeszyty-naukowe

9. Ahmad M. Mashal The Financial Crisis of 2008-2009 and the Arab States Economies.International Journal of Business and Management. 2012. Vol. 7, No. 4; February. URL: http://dx.doi.org/10.5539/ijbm.v7n4p96].

10. Закон України «Про транскордонне співробітництво» №1861-IV від 24.06.2004 р. Відомості Верховної Ради України. 2004. № 45. Ст. 499

11. Андерсон Н.В. Методика оцінки конкурентоспроможност іприкордонного регіону на основі кластерного підходу (на прикладі Одеської області). Економічніінновації: зб. наук. праць. 2012. Вип. 49. С. 7–20.

12. Андерсон Н.В. Роль еврорегионов в решении экономико-экологических противоречий и конфликтов на приграничных территориях Экологические конфликты в современной системе природопользования/ под ред. д.е.н., проф. С.Н. Бобылева и к.е.н., доц. В.В. Сабадаша. Сумы: Университетская книга, 2010. С. 251–259.

13. Андерсон Н.В. Теоретические основы формирования стратегии регионального развития приграничных территорий. Механізмрегулюванняекономіки. Світовегосподарство і міжнароднієкономічнівідносини 2010. № 3 (48). Т. 3. С. 67–71.

14. Мікула Н.А. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: монографія. Львів: ІРД НАН України, 2004. С. 185-186.

15. Шолох Ю.М. Методологія, організаційно-економічний механізм стратегічного планування в Карпатському регіоні. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів. 2008. Вип. 3 (71). С. 348.

16. Богородицька Г. Є., Войтов С.Г., Гриценко А.В. Зовнішньоекономічні відносини України та країн Близького Сходу. Економічний простір. 2020. Випуск 156. С. 26–31.

17. Петрова Г.Є. Зовнішньоторговельні відносини окремих євро регіонів України як складова євроінтеграції. Науковий журнал «Науковий погляд: економіка та управління».2019. Вип.3 (65). С.36–43.

18. Петрова Г.Є. Аналізсучасного стану зовнішньої торгівлі України. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. Вип. 4 (109). 2019. С.20–25.

19. Петрова Г. Є., Войтов С.Г., Гриценко А.В. Стратегічні економічні відносини України та Азербайджану. Журнал Інфраструктура ринку. 2019. Випуск 35. С. 26–30.

20. Петрова Г.Є. Торговельно-економічні відносини України та Ізраїлю на сучасному етапі. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2018. №3 (102). С. 12–18.

21. Петрова Г.Є. Сучасна торгівля товарами України та країн Вишеградської групи як вектор євроінтеграції. Приазовський економічний вісник. 2018. Вип. 4(09). С. 10–15.

© Богородицька Г.Є., 2021

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ У РІЗНИХ ГАЛУЗЯХ ЕКОНОМІКИ

5.1. Стратегічні напрями забезпечення продовольчої безпеки України в умовах економічної інтеграції

В останні роки процеси глобалізації все більше впливають на продовольчу безпеку держави. Залежність продовольчої безпеки України від розвитку інтеграційних процесів обумовлена як геополітичним положенням, так і значним потенціалом аграрного сектора економіки. Тому стратегія продовольчої безпеки повинна реалізовуватися шляхом ефективної державної політики та встановлення пріоритетів щодо взаємовигідного співробітництва з розвиненими країнами та впровадження міждержавних стандартів. Особливо важливими напрямками гарантування продовольчої безпеки є інтеграція України з країнами Європейського Союзу. Європейські стандарти у продовольчій сфері є прикладом для модернізації механізмів державного управління та розвитку аграрного сектора України [1]. Однак, в останні роки, не зважаючи на значні зрушення у напрямку європейської інтеграції, державне управління вітчизняним аграрним сектором досі характеризується недостатньою скоординованістю із європейськими державами та відсутністю системності у вирішенні стратегічних питань продовольчої безпеки. Наслідками виявлених проблем є ізольованість європейського ринку від продукції вітчизняного аграрного сектора, відсутність комплексного підвищення стандартів якості виробництва, посилення імпортозалежності за окремими продуктами харчування, що створює загрози продовольчій безпеці держави.

Тому ключовим стратегічним напрямом забезпечення продовольчої безпеки в умовах євроінтеграції аграрного сектора має бути міждержавна координація в управлінні галуззю в рамках загальноєвропейських стандартів. Саме досвід ЄС показовий для реформування вітчизняного аграрного сектора і вирішення стратегічних питань забезпечення продовольчої безпеки на рівні держав-членів та наднаціональному рівні.

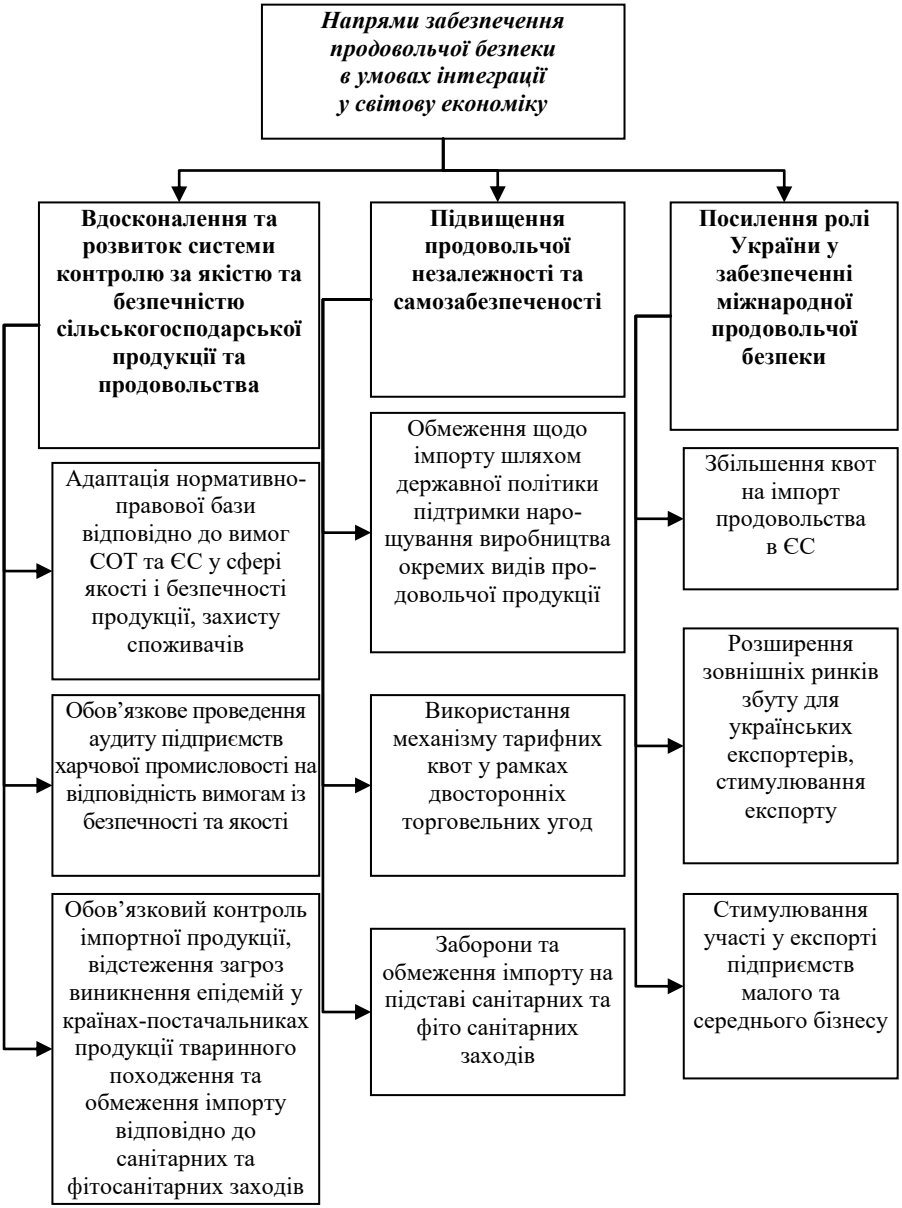

Рис. 1. Стратегічні напрями забезпечення продовольчої безпеки України в умовах економічної інтеграції

Джерело: розроблено автором.

У ході укладення Угоди про асоціацію з ЄС та подальшого набуття повноправного членства України в ЄС, акценти забезпечення продовольчої безпеки слід встановити саме на гарантування продовольчої незалежності, самозабезпеченості та якості і безпечності продовольства.

Як показано на рис. 1, одним із головних стратегічних напрямів забезпечення продовольчої безпеки повинно бути гарантування продовольчої незалежності та самозабезпеченості.

Відповідно до проекту Закону України від 28.04.2011 р. №8370-1 «Про продовольчу безпеку України», продовольча незалежність – стан продовольчого забезпечення, за якого фізична та економічна доступність життєво важливих продуктів харчування для населення забезпечується за рахунок вітчизняного виробництва цих продуктів та запасів державного матеріального резерву, на достатньому рівні [2]. Продовольча незалежність характеризується таким рівнем розвитку економіки, коли держава здатна забезпечити продовольчу безпеку у випадках повного чи часткового припинення зовнішніх продовольчих поставок.

Продовольчу незалежність також розуміють як рівень річного виробництва життєво необхідних продуктів харчування, вироблених всередині країни за сучасного рівня розвитку продуктивних сил, відповідно до орієнтованого набору основної продовольчої сировини і харчових продуктів, рекомендованих органами охорони здоров'я в якості раціональної (мінімальної) норми споживання [3, с. 154]. Продовольча незалежність за окремими видами продовольства дорівнює відношенню обсягу імпорту та ємністю внутрішнього ринку у натуральних показниках та має граничний максимальний критерій на рівні 30 % [15].

Аналіз продовольчої незалежності для усіх агропродовольчих товарів на основі балансів продовольчих ресурсів (табл.1) показав, що за останні роки можна виділити дві тенденції:

1) зниження продовольчої незалежності та посилення експансії імпорту (2010-2015 рр.);

2) підвищення продовольчої незалежності та зменшення рівня імпортозалежності (2016-2019 рр.).

Таблиця 1

Продовольча незалежність за основними видами продовольства в Україні, %

Види продовольства	Роки									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
М’ясо і м’ясо-продукти	15,88	10,45	17,11	13,04	8,21	7,26	8,31	10,63	11,42	10,18
Молоко і молочні продукти	2,89	2,75	4,20	5,47	3,54	0,87	1,18	1,56	1,86	3,53
Яйця	0,91	0,37	0,50	0,62	0,86	1,59	0,76	1,05	0,72	0,73
Цукор	5,30	2,73	0,59	0,65	0,43	0,26	0,35	0,54	0,22	0,31
Олія та інші рослинні жири	47,08	39,86	39,09	49,05	37,62	30,42	43,95	48,19	34,13	35,51
Картопля	0,51	0,65	0,36	0,37	0,63	0,29	0,45	0,39	0,88	8,78
Овочі та баштанні продовольчі	4,73	3,84	2,87	3,20	3,05	1,38	1,95	1,91	4,18	7,07
Фрукти, ягоди та виноград	51,42	48,49	48,34	45,88	36,17	27,02	34,59	36,60	45,68	52,30
Хліб і хлібні продукти	3,43	5,42	4,59	4,92	5,36	4,31	5,58	5,97	6,67	7,14
Продовольча незалежність по всім видам товарів	**7,66**	**6,98**	**7,30**	**7,67**	**5,88**	**3,87**	**4,94**	**5,60**	**7,14**	**9,54**

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України.

Аналіз таблиці дозволяє зробити висновок, що продовольча незалежність перевищує 30 % рівень за такими продуктами харчування, як олія та інші рослинні жири та фрукти, ягоди та виноград. У цілому можна стверджувати, що в Україні продовольча незалежність забезпечена практично за всіма видами продовольства на високому рівні протягом останніх років. Задоволення потреб населення в життєво важливих продуктах харчування здійснюється за рахунок вітчизняного виробництва.

Зростання імпортозалежності безпосередньо було пов'язано з періодом економічного росту та інвестиційного і споживчого попиту. Таким чином, можна очікувати підвищення рівня імпортозалежності за основними продуктами харчування після закінчення економічної кризи і переходу до етапу економічного росту.

В умовах економічної інтеграції важливо оцінювати та посилювати продовольче самозабезпечення, що передбачає задоволення основної частини населення потреб у продуктах харчування за рахунок внутрішнього виробництва, що обумовлює продовольчу незалежність держави у задоволенні базових продовольчих потреб своїх громадян. Одним із напрямів підвищення продовольчої незалежності є нарощування обсягів внутрішнього виробництва. Аналіз продовольчої незалежності та самозабезпеченості за попередні роки показав, що потенціал аграрного сектора України дозволяє забезпечити внутрішні потреби держави у продовольстві. Навіть фактична частка агропродовольчого імпорту може бути замінена внутрішнім виробництвом. Імпортозамінними повинні бути в першу чергу продовольчі товари кінцевого споживання, які реалізовуються безпосередньо населенню через мережу роздрібних торгових підприємств. Одночасно необхідно заміщення імпортних сировинних товарів рівноцінними за ціною та якістю українськими аналогами. Імпорт сировинних товарів, без яких виробництво продуктів харчування всередині країни невигідно або неможливо, повинен здійснюватись із мінімальним ступенем обробки з метою створення максимальної доданої вартості всередині держави.

Необхідно встановлення пріоритетних галузей з точки зору заміщення імпорту, а також постійний моніторинг імпорту та реалізації ввізних продовольчих товарів на вітчизняному ринку.

Відповідно до проведеного аналізу, найбільший потенціал виробництва всередині країни мають м'ясо та м'ясопродукти, риба та рибопродукти, фрукти, ягоди, виноград тощо. Державна підтримка здійснюється шляхом застосування механізмів тарифного і нетарифного захисту на максимально дозволеному домовленостями з СОТ рівні і залучення інвестицій для модернізації і розвитку стратегічно важливих галузей аграрного сектора (буряківництво, овочівництво, тваринництво, рибне господарство, виробництво цукру та інші).

Аналізуючи зовнішньоекономічні аспекти формування продовольчої безпеки держави, слід сказати, що одним із важливих факторів її гарантування і підтримання на стратегічному рівні є участь України у міжнародній торгівлі. Розвиток зовнішньої торгівлі держави потребує лібералізації зовнішньої торгівлі. При цьому вирішення стратегічного завдання забезпечення продовольчої безпеки в умовах глобалізації та зниження торгових бар'єрів призвело до того, що Україна перетворилася на крупного імпортера продовольства. По окремим видам продовольчих товарів рівень продовольчої безпеки став пороговим. Імпорт продовольства становить на сьогоднішній день 25-35 %, при цьому частка імпорту у крупних містах країни складає близько 50-60 % [4, с. 33].

Результати аналізу динаміки зовнішньої торгівлі основними продовольчими товарами свідчать, що коефіцієнт покриття імпорту експортом цукру у 2019 р. склав 62,0, яєць – 39,6, хліба і хлібних продуктів – 199,1, олії та інших рослинних жирів – 26,6, молока і молочних продуктів – 1,8 (табл. 2).

Вітчизняний імпорт не дозволяє реалізувати модернізацію аграрного сектора та повністю забезпечити економічну доступність продовольства для населення. Зовнішньоекономічна політика фактично призвела до занепаду деяких українських галузей аграрного сектора, наприклад, тваринництво і птахівництво, рослинництво і виробництво сільгосптехніки, підірвала конкурентоспроможність вітчизняного виробництва. Надмірна імпортна залежність держави за деякими видами продовольчих товарів значно погіршує продовольчу безпеку.

У даному контексту стратегічні пріоритети держави щодо підвищення рівня продовольчого самозабезпечення не повинні дискредитувати іноземних виробників, а мають бути спрямовані

Таблиця 2

Баланс зовнішньої торгівлі продовольством в Україні

Види продовольства	Торговельне сальдо, тис. т.						Коефіцієнт покриття імпорту експортом					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2014	2015	2016	2017	2018	2019
М'ясо і м'ясопродукти	17	87	121	118	116	226	1,1	1,6	1,7	1,5	1,4	1,9
Молоко і молочні продукти	170	386	329	703	627	256	1,5	5,9	4,1	6,3	4,5	1,8
Яйця	140	115	107	148	182	193	21,0	11,5	22,4	22,1	46,5	39,6
Цукор	33	149	500	610	591	244	5,7	38,3	101,0	88,1	198,0	62,0
Олія та інші рослинні жири	4355	4093	4885	5749	5727	6394	20,5	26,6	23,3	25,1	23,1	26,6
Картопля	-23	-2	-22	-6	-6	-272	0,4	0,9	0,2	0,8	0,8	0,0
Овочі та баштанні продовольчі	69	117	88	315	246	-29	1,3	2,2	1,6	3,4	2,3	0,9
Фрукти, ягоди та виноград	-506	-264	-449	-528	-547	-619	0,4	0,6	0,4	0,4	0,4	0,4
Хліб і хлібні продукти	33160	38148	41211	42244	42660	57634	127,1	201,8	172,7	166,7	153,4	199,1

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України.

на захист національної економіки. При цьому основними проблемами та ризиками продовольчої безпеки можуть бути: зниження конкурентоспроможності національного виробництва та ефективності національної економіки за рахунок примусового зниження конкуренції із зарубіжними постачальниками, а також підвищення податкового навантаження на бюджет.

Оскільки природно-кліматичні умови не дозволяють на території України вирощувати всі сільськогосподарські культури для стабільного цілорічного забезпечення населення продовольством, на продовольчому ринку необхідні імпортні товари. Стратегічними завданнями державної аграрної політики повинно бути стримування імпорту продовольства, що може вироблятися всередині країни за рахунок нарощування власного виробництва, а також стимулювання імпорту сировини, що не виробляється в країні, та її подальша глибока переробка на вітчизняних підприємствах харчової промисловості. Аналогічна політика проводиться економічно розвиненими західними та європейськими країнами [5].

Система державних інструментів, спрямованих на захист вітчизняного виробника, включає: мито, тарифні квоти, ліцензії, технічні регламенти, мінімальні ціни. Правова база протидії експансії імпорту продовольчих товарів представлена Законами України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту», «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту», «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції», «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну», «Про захист економічної конкуренції», «Про зовнішньоекономічну діяльність» та інші. Пряма заборона імпорту продовольства не відповідає вимогам СОТ і можлива тільки через обмеження на основі санітарних і фітосанітарних заходів.

Безмитні тарифні квоти ЄС на сьогодні встановлено для 36 видів продовольчих товарів (зокрема, на яловичину, свинину, м'ясо баранини, м'ясо птиці, молоко, вершки, йогурти, зернові, висівки, мед, цукор, крохмаль, гриби, часник, солод, виноградний і яблучний соки, вершкове масло, яйця та альбуміни та інші). При цьому для окремих товарів (м'ясо свинини, м'ясо птиці, гриби, яйця) передбачено додаткові тарифні квоти. По 18 видам продовольчих товарів тарифними квотами передбачено зростання

обсягів імпорту протягом 5 років з дати застосування торговельних положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. В Україні встановлено тарифні квоти для 3 видів продовольчих товарів (м'ясо свинини; м'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці та цукор) та передбачено додаткові тарифні квоти для м'яса птиці та цукру [6].

Санітарні та фітосанітарні заходи спрямовані на захист споживачів, тварин і рослин від збудників хвороб і шкідників, які можуть бути в імпортних товарах. Згідно з правилами СОТ, держава має право створити власну систему захисту, яка має бути науково обґрунтованою, базуватись на міжнародних стандартах та рекомендаціях і не містити приховані перешкоди для імпорту продовольства [9, с. 106]. За інформацією Державної ветеринарної і фітосанітарної служби України, в останні роки експортери в Україну продовольчих товарів (зокрема овочів), у тому числі і з країн ЄС, недостатньо пильно контролювали наявність карантинних шкідливих організмів. Інфіковані вантажі підлягали затриманню, знезараженню або поверненню в країну походження, країнам-експортерам відправляли нотифікаційні повідомлення [14].

Важливим стратегічним завданням у контексті інтеграції у міжнародну економіку є вдосконалення товарної структури українського експорту. Він має переважно сировинний характер із великою часткою продукції рослинництва. До країн ЄС вивозяться значні обсяги сільськогосподарської сировини, які переробляються на закордонних підприємствах та імпортуються в Україну у вигляді готової продукції. Забезпечення продовольчої безпеки потребує збільшення обсягів переробки продукції вітчизняними підприємствами харчової промисловості та експорту продукції більш високої доданої вартості. Досягнення поставленого завдання можливо за допомогою таких методів, як заборона або обмеження експорту сировинної продукції, та стимулювання підприємств до поглибленої переробки сировини в країні. Перший метод є порушенням правил СОТ і може бути реалізований лише у окремих випадках. Другий метод не протирічить правилам СОТ і може бути застосований для залучення іноземних інвестицій. Наразі інвестиційний клімат в Україні не сприяє імпорту міжнародного капіталу. Основними стратегічними напрямами його покращення мають бути

механізми торгової політики, стимулювання створення спільних підприємств та спільних інвестиційних проектів з ЄС у торгово-економічній сфері.

Стратегічним напрямком забезпечення продовольчої безпеки в умовах інтеграції України у світову економіку повинно бути вдосконалення та розвиток системи контролю за якістю та безпечністю продовольства.

Відповідно до Угоди про асоціацію Україна-ЄС, держава зобов'язувалася створити умови для розвитку торгово-економічних відносин з метою поетапної інтеграції України до ринку ЄС шляхом зони вільної торгівлі, прискорити реформування економіки на ринкових засадах та адаптувати законодавство до правових норм ЄС у продовольчій сфері. У відповідь на встановлені вимоги прийнято Закон України від 22.07.2014 р. № 1602-VII «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів». Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.2014 р. № 442 «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади», створено Державну службу України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів, положення про яку затверджено постановою КМУ від 02.09.2015 р. № 667.

Відповідно до плану заходів з виконання Угоди про асоціацію, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 25.10.2017 р. № 1106, за виконання зобов'язань України згідно встановлених термінів відповідальними органами влади за виконання поставлених стратегічних завдань у сфері продовольчої безпеки є: Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, Держпродспоживслужба, МЗС, Держрибагентство, Мін'юст, Мінприроди, МОЗ, Мінфін, ДФС, Держлісагенство. При цьому на Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України та Держпродспоживслужбу покладено завдання щодо комплексної адаптації українського законодавства у сфері санітарних і фітосанітарних заходів до законодавства ЄС, що є важливим напрямом забезпечення якості і безпечності продовольства. Реалізація поставлених завдань регулюється Всеохоплюючою стратегією імплементації законодавства у сфері санітарних та фітосанітарних заходів. Згідно з даним документом, у сфері санітарних та фітосанітарних заходів до

кінця 2021 року Україна має адаптувати в національне законодавство понад 250 актів ЄС за такими напрямками як державний контроль у сфері санітарних та фітосанітарних заходів, безпечність харчових продуктів та кормів, здоров'я і благополуччя тварин, здоров'я рослин тощо [8].

Для досягнення поставлених завдань на законодавчому рівні впроваджено в Україні європейську модель системи гарантування безпеки і якості продуктів харчування, що базується на процедурах НАССР (Закон України від 23.12.1997 р. № 771/97-ВР «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів», Закон України від 20.09.2015 р. № 1602-VII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів»). Також, 21 грудня 2017 ухвалено Закон України «Про безпечність та гігієну кормів», який вступить в дію з січня 2020 року. Згідно з даним законом, оператори ринку кормів, що здійснюють виробництво, обіг та використання кормів, зобов'язані впровадити систему НАССР [8].

З 04 квітня 2018 року набрав чинності Закон України від 18.05.2017 р. № 2042-VIII «Про державний контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин», яким визначено правові та організаційні засади державного контролю за дотриманням операторами ринку законодавства про харчові продукти, корми, здоров'я та благополуччя тварин, а також законодавства про побічні продукти тваринного походження під час їх імпорту (транзиту) на митну територію України [8].

Вказаний Закон впроваджує ризик-орієнтований контроль, що проводиться з періодичністю від одного разу на квартал до одного разу на три роки. Оцінка ризику для оператора ринку враховує вид агропродовольчої продукції, тип діяльності – виробництво чи перевезення, та результати попередніх перевірок та фіксації зауважень та порушень до діяльності оператора ринку. Далі за бальною системою визначається ступінь ризику і періодичність планових перевірок.

У 2018 році у сфері забезпечення продовольчої безпеки держави з урахуванням інтеграції у європейську економіку вирішено наступні завдання:

- проведено модернізацію правової бази функціонування органічного ринку, забезпечення безпечності та гігієни кормів;
- розроблено проект закону щодо відстеження і маркування генетично модифікованих організмів;
- приведено у відповідність до законодавства ЄС вимоги до предметів та матеріалів, що контактують з продуктами харчування, а також вимоги про інформацію для споживачів щодо продуктів харчування;
- приведено у відповідність до законодавства ЄС вимоги до виробництва та обігу кави і цикорію, фруктової сировини для виробництва соків, меду.

Відповідно до «Пульсу Угоди» у 2018 році відсоток виконання завдань розділу «Сільське господарство» складає 86 %, а розділу «Санітарних та фітосанітарних заходів» – 64 % (при цьому очікується суттєве підвищення рівня виконання за рахунок завершення реєстрації в Мінюсті ряду вже розроблених документів у першому кварталі 2019 року – орієнтовно на 25-30 %) [8]. Виконання Угоди про асоціацію у сфері сільського господарства проводилося за напрямами: «Органічне фермерство», «Стандарти торгівлі рослинами», «Політика якості». Стан імплементації законодавства наведено в табл. 3.

Прийнято Закон України від 30.07.2018 р. «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції», який запроваджує чітку та прозору систему реєстрації органів сертифікації, операторів ринку та органічного насіння, визначає механізм державного контролю (нагляду) за діяльністю суб'єктів ринку органічної продукції та встановлює їх відповідальність за порушення законодавства у цій сфері. Регламентує процедури сертифікації органічного виробництва й обігу органічної продукції, та встановлюються вимоги до органів сертифікації та їх функції.

У сфері торгівлі рослинами, а також насінням рослин, продуктами, отриманими з рослин, фруктами та овочами, адаптовано норми чинного законодавства до вимог ЄС. Прийнято Закон України від 08.12.2015 р. № 864-VIII «Про внесення змін до деяких законів України щодо приведення законодавства України у сфері насінництва та розсадництва у відповідність з європейськими та міжнародними нормами і стандартами».

Таблиця 3

Стан імплементації законодавства у сфері сільського господарства відповідно до Угоди про асоціацію між Україною з однієї сторони та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони

Назва закону	Мета закону	Дата прийняття
Закон України № 1602-VII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів»	Закон має на меті гармонізацію законодавства України із законодавством ЄС у сфері безпечності та якості харчових продуктів також передбачено створення єдиного контролюючого органу в сфері безпеки харчових продуктів, скасування дозвільних документів і процедур, які відсутні в ЄС, впровадження європейських принципів регулювання ГМО	22.07. 2014 р.
Закон України № 1648-VII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо ідентифікації та реєстрації тварин»	Вводиться обов'язкова ідентифікація та реєстрація всіх сільськогосподарських тварин. Застосування цього закону дозволить гарантувати споживачам, що вони вживатимуть м'ясну і молочну продукцію відомого походження – від зареєстрованих тварин, стан здоров'я яких підлягає обстеженню, а отже, така продукція є безпечною	14.08. 2014 р.
Постанова Кабінету Міністрів України № 42 «Деякі питання дерегуляції господарської діяльності»	Скорочено строки оформлення карантинного та фітосанітарного сертифікатів (з 5 днів до 1-го), скасовано обов'язковий карантинний сертифікат для перевезення зернових та олійних культур, а також необхідність отримання карантинного сертифікату для внутрішніх перевезень	28.01. 2015 р.

Продовження табл.3

Закон України № 191-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)»	Стимулювання раціонального використання сільськогосподарських земель та спрощення відносини у сфері оренди землі	12.02. 2015 р.
Наказ Мінагрополітики №157 «Про затвердження вимог до продуктів з какао та шоколаду»	Встановлення європейських вимог до продуктів з какао та шоколаду	13.04. 2016 р.
Закон України № 864-VIII «Про внесення змін до деяких законів України щодо приведення законодавства України у сфері насінництва та розсадництва у відповідність з європейськими та міжнародними нормами і стандартами»	Встановлення правил ведення реєстрів у сфері насінництва, ввезення насіння на територію України, видачі свідоцтв агрономам-інспекторам та порядку сертифікації та маркування насіння і садивного матеріалу	08.12. 2015 р. (набрання чинності 30.06. 2016 р.)
Наказ Мінагрополітики № 592 «Вимоги до видів цукрів, призначених для споживання людиною»	Встановлення європейських вимог до до видів цукрів, призначених для споживання людиною	02.11. 2017 р.

Закінчення табл.3

Закон України № 2496-VIII «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції»	Удосконалення засад правового регулювання органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції	10.07. 2018 р. (введення в дію 02.08. 2019 р.)

Джерело: складено автором за даними [8].

Для реалізації цього закону було розроблено та прийнято ряд постанов Кабінету Міністрів України та актів Мінагрополітики, які регулюють питання ведення реєстрів у сфері насінництва, ввезення насіння на територію України, видачі свідоцтв агрономам-інспекторам та порядку сертифікації та маркування насіння і садивного матеріалу. Внесені зміни до Законів України: «Про насіння і садивний матеріал»; «Про охорону прав на сорти рослин».

Напрям «Політика якості» стосується приведення норм чинного законодавства до вимог ЄС у сфері захисту географічних зазначень. Розроблено проект Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення правової охорони географічних зазначень» (реєстраційний № 6023 від 03.02.2017 р.). Даним правовим актом передбачено важливі зміни у сфері регулювання сільськогосподарської продукції. Триває процес розробки законопроектів, що мають врегулювати особливості процедур щодо географічних зазначень для вказаних видів продукції. Впроваджується така важлива для українського ринку схема якості, як традиційні гарантовані особливості (традиційні страви).

Інформація щодо стану імплементації українського законодавства у сфері санітарних та фітосанітарних заходів представлена у табл. 4.

На виконання зобов'язань України в рамках Угоди про асоціацію прийнято ряд важливих законів у сфері санітарних та фітосанітарних заходів, а саме:

- Закон України № 771/97-ВР «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» (нова

редакція від 20.09.2015 р. зі змінами від 04.04.2018 р.);

Таблиця 4

Стан гармонізації законодавства у сфері санітарних і фітосанітарних заходів відповідно до Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони

Назва закону	Дата набрання чинності	Кількість нормативно-правових актів, які охоплюють сферу дії законів
Закон України № 771/97-ВР «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів»	20.09.2015 р. (нова редакція)	-
Закон України № 287-VIII «Про побічні продукти тваринного походження, не призначені для споживання людиною»	09.05.2016 р.	4
Закон України № 2042-VIII «Про державний контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин»	04.04.2018 р.	31
Закон України № 2264-VIII «Про безпечність та гігієну кормів»	19.01.2020 р.	18

Джерело: складено автором за даними [8].

- Закон України № 287-VIII «Про побічні продукти тваринного походження, не призначені для споживання людиною» (прийнято 07.04.2015 р. зі змінами від 19.10.2016 р., дата набрання чинності 09.05.2016 р.);
- Закон України № 2042-VIII «Про державний контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин» (прийнято 18.05.2017 р., дата набрання чинності 04.04.2018 р.);
- Закон України № 2264-VIII «Про безпечність та гігієну

кормів» (прийнято 21.12.2017 р., набрання чинності з 19.01.2020 р.).

На виконання вищеозначених законів передбачено прийняття ряду підзаконних актів, частина з яких вже прийнята, а частина розробляється.

Крім того, розроблено проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про ветеринарну медицину», який повинен врегулювати правовідносини у питаннях здоров'я та благополуччя тварин, приватної ветеринарної практики, обіг ветеринарних препаратів тощо.

Відповідно до «Пульсу Угоди», Виконання Угоди про асоціацію у сфері санітарних та фіто санітарних заходів проводилося за 18 напрямами, що охоплюють сферу регулювання безпечності продукції рослинництва і тваринництва, харчових продуктів, кормів, а також використання засобів маркування продуктів харчування, ідентифікації тварин тощо.

Очевидно, що в напрямку інтеграції України у економіку ЄС проведена масштабна робота, спрямована на розвиток нормативно-правової бази та її адаптацію до міжнародних норм з метою гарантування продовольчої безпеки держави шляхом забезпечення безпечності і якості сільськогосподарської продукції та продуктів харчування.

Аналіз ситуації у сфері адаптації правової бази у сфері виробництва безпечних та якісних харчових продуктів дозволяє виокремити стратегічні напрями забезпечення продовольчої безпеки у контексті інтеграції України у економіку ЄС з метою укріплення позицій вітчизняного аграрного сектора на світовому продовольчому ринку, підвищення якості продукції, захисту внутрішнього продовольчого ринку від небезпечних та недоброякісних харчових продуктів, і таким чином, гарантування продовольчої безпеки. Такими напрямами повинні бути:

- подальший розвиток нормативно-правової бази у сфері якості та безпечності продовольства та сільськогосподарської продукції та захисту споживачів;
- впровадження системи контролю якості продуктів харчування НАССР у харчовій промисловості згідно зі встановленими законодавством термінами;
- впровадження постійно діючих процедур безпечності на основі принципів НАССР на підприємствах первинного

виробництва;

- обмеження імпорту продовольства на основі санітарних та фітосанітарних заходів.

У напрямку розвитку законодавчо-нормативної бази, розроблено Закон України від 18.05.2017 р. №2042-VIII «Про державний контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин». Також ухвалено ряд законопроектів та нормативних документів у сфері захисту споживачів.

Необхідність впровадження HACCP у діяльність підприємств харчової промисловості викликано тим, що такі підприємства використовують харчові продукти, у складі яких є необроблені інгредієнти тваринного походження (м'ясна, молочна, рибна сировина). Тому необхідно проведення жорсткого контролю Держпродспоживслужбою, а саме моніторинг підприємств, у яких не застосовуються процедури безпечності, розробка графіку проведення аудиту для обґрунтування доцільності впровадження процедур. Для підприємств, що використовують харчові продукти без необроблених інгредієнтів тваринного походження, стан впровадження HACCP не виглядає критично. Але такі підприємства характеризуються високим рівнем зносу основних засобів та застарілими технологіями виробництва харчових продуктів. Таким підприємствам варто самостійно проводити аудит на відповідність мінімальним вимогам базових програм, зокрема: ISO/TS 22002-1:2009 Програмам обов'язкових попередніх заходів із забезпечення безпечності харчових продуктів. Частина 1. Виробництво харчових продуктів. Аудит також повинен проводитися і малими підприємствами. За його результатами можна об'єктивно встановити необхідність та реальні можливостями щодо дотримання вимог законодавства [3, с. 112].

Відповідно до законодавчих норм, підприємства первинного виробництва не зобов'язані впроваджувати HACCP. Однак діють загальні вимоги до операторів ринку первинної продукції, зокрема, дотримання санітарно-гігієнічних умов виробництва, вжиття необхідних заходів з метою управління небезпечними факторами і недопущення їхнього впливу на

здоров'я населення та екологію довкілля.

Виробництво безпечної продукції тваринництва потребує проведення аудиту (підприємствами або інспекторами Держпродспоживслужби) на відповідність первинного виробництва мінімальним вимогам базових програм: ISO/TS 22002-3:2011. При невідповідності мінімальним вимогам необхідно розробити та провести комплекс робіт та впровадити постійно діючі процедури із забезпечення безпечності продовольчої продукції. Після їх завершення інспектори Держпродспоживслужби повинні оформити протокол виконання робіт та впровадження постійно діючих процедур безпечності, що є підставою для визнання відповідності підприємства мінімальним вимогам базових програм. Такий аудит у подальшому доцільно проводити виробниками продукції рослинництва.

Підрозділи Держпродспоживслужби повинні здійснювати безперервний моніторинг епізоотичної та епіфітотичної ситуації в країнах, які імпортують або переміщають через митний кордон України харчову продукцію для своєчасного виявлення загрози та протидії поширення епідемій на території України. Для цього необхідно організувати інспекційні пости при прикордонних митних дільницях, які обмежують імпорт продовольства на основі дотримання санітарних та фітосанітарних заходів.

Важливим стратегічним напрямом забезпечення продовольчої безпеки є посилення конкурентних позицій України на міжнародному продовольчому ринку та використання можливостей Зони вільної торгівлі з ЄС для розвитку вітчизняного експорту.

Одним із таких напрямів є перспективи застосування експортних квот для окремих сільськогосподарських товарів. Практика використання автономних торговельних преференцій ЄС з Україною з 1 листопада 2014 р. показала, що обсяги експорту ряду агропродовольчих товарів за нульовими тарифними квотами до ЄС з високими нетарифними бар'єрами залишаються невикористаними, а інші товари експортуються вітчизняними підприємствами понад вказані обсяги [10, с. 100]. Товари з високими тарифними ставками понад межі нульових тарифних квот експортувати до ЄС не вигідно. При цьому майже повністю використано безмитні квоти для експорту в ЄС по

кукурудзі, пшениці, вівсу, меду, виноградному та яблучному соку, обробленим томатам, м'ясу птиці, цукру, ячменю та деяким іншим агропродовольчим товарам. Окремі товари конкурентоспроможні на європейському ринку незалежно від нульових тарифних квот, наприклад, мед, сокові концентрати тощо. Однак, високі тарифні ставки на імпорт у ЄС м'яса птиці понад квоти не дозволяють експортерам зайняти стабільні ринкові позиції у ЄС [11].

Тарифна квота на кукурудзу для України низька порівняно з фактичними обсягами експорту в ЄС. Однак більшість зернових культур можуть експортуватися в межах квот для третіх країн з преференційною ставкою ввізного мита, розмір яких залежить від виробництва та запасів зерна в ЄС. Отже, роль України у забезпеченні світової продовольчої безпеки може посилитися. Серед українських агропродовольчих товарів, які можуть користуватися попитом на ринку ЄС при експорті поза тарифними квотами, можуть бути мед, кукурудза, сокові концентрати, продукти переробки солоду та крохмалю, оброблений крохмаль, зернові культури. На решту продуктів, особливо тваринного походження, імпортні мита поза обсягами квот фактично є заборонними. Отже, стратегічним напрямком забезпечення продовольчої безпеки в умовах європейської інтеграції повинно бути підвищення розмірів таких тарифних квот.

Результатом двосторонніх переговорів Уряду України з ЄС щодо підвищення розмірів тарифних квот, повністю використаних українськими експортерами у період дії режиму автономних преференцій ЄС, зокрема, на пшеницю, кукурудзу, мед, яблучний та виноградний соки, м'ясо птиці, була пропозиція Європейської Комісії 29 вересня 2016 р. до Європарламенту та Ради ЄС щодо введення автономних торговельних заходів для України у формі нульових тарифних квот на ряд агропродовольчих товарів. Пропонувалося встановити додаткові обсяги тарифних квот, відповідно до Угоди про асоціацію, та частково або повністю скасувати імпортні тарифи на окремі товари. У результаті не всі пропозиції Уряду України і Європейської Комісії були схвалені.

Позитивне рішення Європейської Комісії щодо підвищення квот на окремі товари вкрай важливо для державної торгової

політики та посилення позицій України на міжнародному ринку продовольства. Попередній досвід проведення переговорів щодо тимчасових тарифних квот у 2016-2017 рр. показав, що з пропозиції Уряду України деякі товари спочатку були виключені Європейською Комісією, а потім узгоджені з ЄК обсяги нульових тарифних квот були суттєво зменшені у Постанові Європейського Парламенту та Ради Європи [11].

Отже, подальші домовленості щодо підвищення обсягів нульових тарифних квот по експорту потрібно проводити з урахуванням можливих труднощів при проходженні процедури затвердження рішення у Європарламенті і Раді ЄС. Попереднє рішення Комітету сільського господарства та сільського розвитку Європейського Парламенту не було однозначно позитивним. У висновку від 22 грудня 2016 р. щодо пропозицій Єврокомісії для Європейського Парламенту і Ради ЄС щодо запровадження тимчасових автономних торгових заходів для України додатково до передбачених в Угоді про Асоціацію було сказано про недостатню аргументацію підвищення квот. Це пов'язано з тим, що запропоновані автономні торгові преференції стосуються дуже чутливих секторів сільського господарства ЄС, які останнім часом постраждали від серйозних криз і на які негативно вплинуло ембарго на торгівлю з Російською Федерацією – фруктів, овочів та зернових культур. Зокрема зазначалося, що Україна є конкурентоспроможним експортером зернових культур, тому мита ЄС поза межами тарифних квот не вплинуть на скорочення обсягів експорту зернових з України.

В таких умовах Україні під час переговорів в рамках Угоди про асоціацію з ЄС варто акцентувати увагу на тому, що перспективним є збільшення квот на товари, експорт яких зростає протягом дії Зони вільної торгівлі з ЄС, оскільки тарифні квоти на самому початку створення Зони вільної торгівлі з ЄС визначалися на основі історичних обсягів експорту було покладено в основу визначення обсягів тарифних квот [11].

Також важливо звернути увагу на те, що українські виробники не зацікавлені у незначних обсягах тарифних квот для безмитного експорту в ЄС через те, що витрати на отримання експортних дозволів перевищують економічний ефект. Незначні обсяги постачань в межах квот вичерпуються виробниками, які отримали дозвіл на експорт в ЄС, дуже швидко [12]. Експорт поза

межами тарифних квот на продукти тваринного походження не уявляється можливим з огляду на фактично «заборонний» розмір ввізного мита. При цьому слід зауважити, що обсяги споживання продукції тваринництва населенням України недостатні з точки зору раціональних медичних норм.

Окрім цього, для окремих продовольчих товарів умови торгівлі з ЄС несиметричні, на що можна звернути увагу при обґрунтуванні підвищення обсягів квот. На яловичину, свинину, баранину, м'ясо птиці, яйця, пшеницю, ячмінь, кукурудзу, молоко, масло в Україні діють адвалерні мита, які нараховуються у відсотках до митної вартості товарів, тоді як в ЄС використовуються специфічні мита, які нараховуються у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів, що обкладаються митом, або комбіновані, які поєднують обидва види митного обкладення і по багатьох позиціях встановлені на такому високому рівні, що український експорт понад межі нульових тарифних квот не вигідний.

Також слід додати, що Європейська Комісія у своїх пропозиціях до Європарламенту та до Ради ЄС використала такий аргумент, що у недавніх переговорах щодо Зони вільної торгівлі з Перу та Колумбією, Центральною Америкою, В'єтнамом та Канадою цим країнам було надано вільний безмитний доступ на ринки ЄС для деяких продуктів, включених до пропозиції для України [13]. Участь в експорті малого та середнього бізнесу також є додатковим аргументом на користь збільшення квот.

Таким чином, забезпечення продовольчої безпеки в умовах інтеграції у світову економіку, в тому числі економіку ЄС потребує від України як обґрунтованих заходів щодо зниження імпорту товарів, виробництво яких більш доцільне всередині країни, так і зростання обсягів експорту до країн ЄС для посилення ролі держави на світових ринках та забезпеченні світової продовольчої безпеки. Для збільшення експорту необхідно збільшення квот на безмитне ввезення до ЄС товарів, що виробляються переважно або хоча б частково малими і середніми виробниками (мед, гриби, оброблені томати, виноградний та яблучний сік тощо). Необхідно просування цих товарів на ринки ЄС під власними брендами, що дасть можливість продавати їх за ціною, вигідною для експорту поза

межами нульових тарифних квот.

Посилення ролі України у вирішенні світової продовольчої проблеми полягає у реалізації механізмів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на міжнародних ринках та нарощування експорту продовольства. Механізми державного регулювання повинні бути достатньо гнучкими для захисту вітчизняних товаровиробників та одночасного дотримання вимог СОТ, зокрема при застосуванні таких захисних заходів, як мито і ввізні тарифи на продовольство. Також необхідно посилення державного контролю за моніторингом балансу продовольства для запобігання втрат від обмеження експорту.

Посилення продовольчої безпеки держави на основі захисту внутрішнього ринку ґрунтується на системі механізмів інтеграції аграрного та продовольчого секторів та внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції і продовольства до світової економічної системи, та адаптації засобів контролю якості і безпечності продукції і продовольства до міжнародних норм.

Забезпечення національних інтересів України на міжнародному аграрному ринку та продовольчої незалежності потребує створення оптимальної структури експортно-імпортних операцій. Для цього в рамках стратегії продовольчої безпеки та її реалізації необхідно провадити неперервний моніторинг динаміки і структури імпорту, відстежувати й аналізувати стратегічно важливі експортно-орієнтовані товари та встановлювати індикативні показники обмеження їх імпорту, схвалити національну концепцію продовольчої незалежності як складову стратегії продовольчої безпеки держави.

Система стратегічних пріоритетів забезпечення продовольчої безпеки держави підпорядковується загальній стратегічній меті – укріплення продовольчої незалежності України за рахунок механізмів захисту внутрішнього агропродовольчого ринку та посилення міжнародної позиції у вирішенні світової продовольчої проблеми, максимальної реалізації потенціалу вітчизняного агропромислового виробництва. У підсумку це дає змогу врахувати зовнішні та внутрішні загрози продовольчій безпеці в умовах інтенсифікації й поглиблення інтеграційних економічних процесів та

обґрунтувати відповідні механізми формування і реалізації стратегії продовольчої безпеки з метою найбільш ефективного використання внутрішнього потенціалу та отримання стратегічних переваг від зовнішньої торгівлі та міждержавного співробітництва у продовольчій сфері.

Список джерел

1. Мостова А. Д. Зарубіжний досвід державного регулювання забезпечення продовольчої безпеки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство».* 2019. Вип. 26, Ч. 2. С. 7-14.
2. Про продовольчу безпеку України : Проект Закону України від 28.04.2011 р. № 8370-1. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF6GI01A.html (дата звернення 20.07.2019).
3. Лозинська Т. М. Національний продовольчий ринок в умовах глобалізації : монографія. Харків : Магістр, 2007. 272 с.
4. Залізнюк В. П. Механізм імпортозаміщення як інструмент державного регулювання забезпечення продовольчої безпеки країни. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління.* 2019. Т. 30 (69). № 1. С. 31-37.
5. Kiryluk-Dryjska E., Baer-Nawrocka A. Reforms of the Common Agricultural Policy of the EU : Expected results and their social acceptance. *Journal of Policy Modeling.* 2019. Vol. 41. No. 4. P. 607-622.
6. Дубров А. М., Лагоша Б. А., Хрусталев Е. Ю. Моделирование рисковых ситуации в экономике и бизнесе : учебное пособие / под ред. Б. А. Лагоши. Москва : Финансы и статистика, 2000. 176 с.
7. Стариченко Є. М. Продовольча безпека країни як соціально-економічна категорія. *Агросвіт*. 2018. №13. С. 42-48.
8. Стан європейської інтеграції у сфері сільського господарства та СФЗ. Мінагрополітики : веб-сайт. URL: https://minagro.gov.ua/ua/napryamki/ mizhnarodne-spivrobitnictvo/yevrointegraciya/vikonannya-ugodi-pro-asociaciyu-mizh-ukrayinoyu-ta-yes/stan-yevropejskoyi-integraciyi-u-sferi-silskogo-gospodarstva-ta-sfz (дата звернення: 20.08.2021).
9. Аграрний і сільський розвиток для зростання та оновлення української економіки : наукова доповідь / за ред. чл.-кор. НАН

України Бородіної О. М., д-ра екон. наук Шубравської О. В. ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2018. 152 с.

10. Осташко Т. О. Можливості та обмеження експорту сільськогосподарських товарів у зоні тарифних квот ЄС. *Стратегічні пріоритети. Серія : Економіка.* 2016. № 1. С. 99-105.

11. Товари, на які встановлено безмитні тарифні квоти в рамках зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. ДУ Офіс з просування експорту України : веб-сайт. URL: https://helpdesk.epo.org.ua/article/chy-diyut-dlya-vashogo-tovaru-taryfni-kvoty (дата звернення 20.07.2021).

12. Україна вже вичерпала ряд квот на експорт в ЄС з початку року. Інформаційне видання «Сьогодні» : веб-сайт. URL: https://www.segodnya.ua/ua/economics/enews/ukraina-uzhe-ischerpala-ryad-kvot-na-eksport-v-es-s-nachala-goda-1105205.html (дата звернення 20.07.2021).

13. Report on the proposal for a regulation of the European Parliament and of the Council on the introduction of temporary autonomous trade measures for Ukraine supplementing the trade concessions available under the Association Agreement (COM(2016)0631 – C8-0392/2016 – 2016/0308(COD)). URL: http://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2017-0193_EN.html? redirect#title1 (дата звернення: 20.08.2021).

14. Державними фітосанітарними інспекторами відділу фітосанітарних заходів на кордоні Управління фітосанітарної безпеки Головного управління Держпродспоживслужби в Харківській області 07.11.2019 року. Головне управління Держпродспоживслужби в Харківській області : веб-сайт. URL: http://kh-consumer.gov.ua/?cat=18# (дата звернення 20.12.2021).

15. Методика визначення основних індикаторів продовольчої безпеки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 05.12.2007 р. № 1379 «Деякі питання продовольчої безпеки» (Редакція від 21.10.2011) URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-п (дата звернення 20.07.2021).

16. Державна служба статистики України : веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 20.07.2021).

© Мостова А.Д., 2021

5.2. Розширення міжнародного співробітництва при реалізуванні інноваційної стратегії на підприємствах

На теперішньому етапі важливу роль в розвитку міжнародного співробітництва відіграють інновації. Впровадження та застосування інновацій в діяльності підприємств сприяє активізації інвестиційного процесу, впровадженню нових технологій, використанню передового зарубіжного досвіду, розвитку виробничої, торговельної, комерційної та іншої діяльності. Міжнародному співробітництву належить вагоме місце в ринковій частці ведення бізнесу

Сучасним підприємствам, що функціонують у складному соціально-економічному середовищі, слід постійно створювати і впроваджувати різноманітні інновації для забезпечення ефективної діяльності у ринковій економіці. Необхідність інноваційної діяльності зумовлена загальною закономірністю розвитку та прогресу індивідуального й суспільного відтворення. Вихід з економічної кризи будь-якого підприємства неможливий без здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності, спрямованої на оновлення виробництва на принципово новій, конкурентній основі. Тобто, найбільших комерційних успіхів досягають економічні суб'єкти, що функціонують на принципах розвитку міжнародного співробітництва. Забезпечення постійного потоку нововведень у виробництво, їхня реалізація - найважливіша функція управління більшості промислових компаній.

В умовах конкуренції та розвитку міжнародного співробітництва активна інноваційна діяльність підприємств дедалі більше визначає успіх підприємницької діяльності в сфері нововведень. Нові ідеї та продукти, нові технології й організаційні рішення виводять підприємства з кризових ситуацій і гарантують їм фінансову стабільність.

Здійснення успішного підприємництва чи окремих бізнес-процесів на сьогоднішньому етапі функціонування вітчизняних підприємств неможливе без розробки і впровадження новацій в процеси виробництва, управління, планування господарської діяльності тощо. Тому цілком справедливим є висновок відносно до безпосередньої залежності ефективності підприємства від результатів науково-технічного прогресу (НТП). А як відомо, всі

досягнення НТП ґрунтуються на розвитку міжнародного співробітництва в інноваційній діяльності [1 с.27-29].

Впровадження та застосування розвитку міжнародного співробітництва в діяльності підприємства сприяє активізації інвестиційного процесу, впровадженню нових технологій, використанню передового зарубіжного досвіду, розвитку виробничої, торговельної, комерційної та іншої діяльності. Інноваціям належить вагоме місце в ринковій частці ведення бізнесу [2, с.87].

В умовах конкуренції активна інноваційна діяльність підприємств дедалі більше визначає успіх підприємницької діяльності в сфері нововведень. Нові ідеї та продукти, нові технології й організаційні рішення виводять підприємства з кризових ситуацій і гарантують їм фінансову стабільність.

До причин або спонукальних мотивів, що змушують організації впроваджувати нововведення, передусім належать такі:

1) пошук розв'язання проблем, що виникають у діяльності організації;

2) наслідування інших організацій (хтось впроваджує цю технологію, і ми не відстанемо);

3) бажання поліпшити свою майстерність у конкретній діяльності;

4) інтуїтивні уявлення, що нововведення може поліпшити діяльність організації;

5) підтримка або підвищення престижу;

б) реалізація знань про нові технології та інші нововведення працівників, які приходять в організацію з вищих навчальних закладів, після підвищення кваліфікації або з інших організацій;

7) забезпечення потреб людей, що знаходять задоволення у впроваджувальній діяльності, як діти знаходять задоволення в грі;

8) поради консультантів у період реорганізацій на підприємстві; 9) потреби споживачів; 10) конкурентна боротьба на ринку, бажання одержати прибуток у конкурентній боротьбі [3, с.10].

Для забезпечення ефективного процесу впровадження інновацій потрібно забезпечити здійснення таких завдань [4.с.45-49]:

-оцінювання світових тенденцій науково-технічного розвитку;

-розроблення стратегії інноваційної політики і механізмів її здійснення;

-формування стратегічних цілей інноваційної діяльності;

-розроблення планів та програм інноваційних проектів;

-розробленняорганізаційно-виробничоїструктуриуправлінняінноваційноюдіяльністю;

-планування організації інноваційного процесу;

-спостереження (контроль) за виконання метапів, стадій інноваційного процесу в часі та синхронізацією всіх видів діяльності; підготовка відповідного персоналу для здійснення інновацій.

До основних моделей впровадження та поширення розвитку міжнародного співробітництвана промислових підприємствах відносяться [4, с.210]:

- інновації продукції;
- інновації технологічних процесів;
- інновації персоналу;
- інновації управлінської діяльності;
- інновації в культуру.

Проте необхідно враховувати при цьому зв'язок з іншими видами інноваційної діяльності, бо продуктові інновації спричиняють нововведення технологічні, персоналу та управлінської діяльності. Останні, в свою чергу, забезпечують успішну та ефективну реалізацію продуктових інновацій .

Якщо нова модель продукту краще існуючої за техніко-економічними характеристиками і витрати на її освоєння невеликі, а ринкова новизна в продукті відсутня, то його впровадження навряд чи забезпечить прибуток виробнику. Разом з тим ринкова новизна продукту може бути досягнута і без науково-технічних рішень — завдяки змінам у зовнішньому вигляді, розмірі, формах.

Прикладом авторської розробки моделі впровадження інновацій в продукт є модель, розроблена С. М. Шкарлет. На думку С. М. Шкарлет, інноваційна орієнтація підприємства, перш

за все, має спрямовувати його дії на досягнення прогресивної структури попиту, що склалася на внутрішньому та міжнародному ринках через впровадження інновацій в продукт.

С. М. Шкарлет дотримувався точки зору, що ефективність політики і стратегії інноваційної діяльності забезпечується виділенням наступних етапів її реалізації :

-аналіз стану і перспектив підприємства на ринках збуту;

- прогноз можливостей збільшення збутового потенціалу при використанні різних варіантів спрямування капіталовкладень на інновації;

- оцінка забезпечення цих варіантів наявними науково-технічними, виробничими і людськими ресурсами;

- пошук і вибір найбільш результативного з розглянутих варіантів.

Також, слід відзначити, що ефективність процесу нововведення залежить як від правильного вибору засад інноваційної політики, так і від розробки форм і методів організації інноваційного процесу.

Наступним кроком вивчення моделей впровадження інновацій є дослідження інновацій технологічних процесів. Метою технологічної інновації є різке зниження собівартості продукту, що уможливлює зниження ціни товару і здобуття переваг у конкурентній боротьбі.

Нову або вдосконалену технологію можна створити власними зусиллями чи придбати на ринку. Слід зазначити, що ринок технологій є дуже специфічним, з властивими тільки йому характерними ознаками. У машинобудівельних галузях, наприклад, технології мають вторинний попит, поступаючись місцем готовим виробам [6.с.58-64].

Створення та освоєння нового міжнародного співробітництва і технологій допомагає скоротити час розроблення та запровадження у виробництво нових продуктів, а це, в свою чергу, дає змогу швидше реагувати на потреби кожного потенційного клієнта. Інноваційні технології уможливлюють також заощадження робочої сили, підвищення технологічної гнучкості виробництва, поліпшення умов та безпеки праці, сприяють подоланню дефіциту робочої сили зі спеціальною освітою [7.с.12-15].

Наступним кроком є вивчення та аналіз моделей впровадження інновацій в персонал підприємства.

Управління в економіці, зокрема менеджмент, як відомо, є інструментом досягнення поставлених цілей. Апріорі можна сказати, що ефективним менеджмент може бути тільки тоді, коли він здійснюється на базі добре відомого об'єкта управління. Отже, перш ніж керувати, необхідно вивчити об'єкт, тобто те, на що спрямовано управління.

Відсутність стимулів до спільної діяльності або недостатня увага до мотивації праці може зруйнувати найсучасніші і перспективні організаційні побудови.

М.П.Денисенко запропонував модель підвищення інноваційної активності підприємств, що спрямована на мотивування персоналу промислових підприємств до інновацій і яка дозволить багатьом підприємствам досягнути нового рівня науково-технічного прогресу[8.с34-38].

Загальна концепція інноваційної моделі мотивування персоналу до впровадження інновацій, яку розробив М.П.Денисенко , складається з п'ятьох складових. Розглянемо кожну з них .

1. Потреба індивідуума у прояві своїх особистих якостей. Ця потреба виникає у людини у зв'язку з соціально-психологічною необхідністю до самовираження.

2. Мотив. Багатофакторний аналіз умов, які стають мотивуючими, дозволив узагальнити усі мотиви у такі групи:

а) внутрішня культура організації;

б) застосування прогресивних методів управління;

в) система навчання та підвищення кваліфікаційного рівня персоналу;

г) створення інформаційно-технічної бази. До важливих мотивів відносяться створення на підприємстві сучасної інформаційної системи управління;

д) фінансовий фактор. Наявність власних фінансових ресурсів, платоспроможність підприємства та інноваційна спрямованість інвестицій;

е) система винагород;

3. Доведення керівництвом цілей інноваційного розвитку підприємства.

4. Формулювання інноваційних ідей. Цей етап є вирішальним та залежить від творчого та наукового потенціалу самого персоналу, його винахідливості. У разі створення сприятливих умов та створення мотивів інноваційні ідеї, запропоновані персоналом зазвичай більш адаптивні для підприємства ніж інноваційні ідеї науково-технічних центрів розробки.

5. Зворотний зв'язок. На цьому етапі виявляється ступінь задоволення працівника або групи працівників інновацією [8, с.23].

Однак не можна з впевненістю сказати, що задоволення працівника своєю роботою можна характеризувати таким чином. Не завжди задоволення залежить від того, прийняли інноваційний проект до розгляду чи ні. У кожної людини своя система цінностей від якої і залежить ступінь задоволення від зробленої роботи.

Запропонована модель мотивування персоналу до інноваційної активності є найбільш підходящою для великих промислових підприємств, тому що вона враховує велику кількість факторів, які тим чи іншим шляхом впливають на процес визначення мотивів персоналу.

Інша концептуальна модель мотивування персоналу до підвищення інноваційної діяльності була запропонована Б.Твіссом [9.с.28-35].

Взагалі, Б.Твіссомвизначає інноваційну активність персоналу як складову загальної трудової активності персоналу, яка відображає творчі прагнення працівників до розробки і впровадження інновацій на підприємстві на основі вдосконалення освітньо-кваліфікаційного розвитку, засвоєння новітніх знань, досягнень НТР з метою виробництва нових товарів, послуг, продукції з поліпшеними якостями і властивостями, які користуються підвищеним попитом на ринку].

На думку Б.Твісса, активізація творчої праці є результат взаємодії різноманітних чинників, серед яких середовище, де заохочується творчість , наявність однодумців-творчих особистостей, система кадрового відбору, наявність стимулів – від матеріальних до морально-психологічних [9.с.35].

Ключова роль в такому процесі активізації праці належить системі стимулювання творчості. Завдяки їй стають більш

привабливими нововведення і стимулюється інтерес до прояву творчості.

Для успішного керівництва інноваційної діяльності підприємства важливо створити організацію, привабливу для висококваліфікованих фахівців і шляхом заохочення творчості утримати цінні кадри для виробництва інноваційного продукту, здатного успішно конкурувати на ринку.

Таке бачення активізації творчої діяльності знайшло підтвердження в практиці зарубіжних фірм і корпорацій, які безпосередньо займаються впровадженням інновацій, «ноу-хау». Так, таких підприємств в США, Японії, Франції налічується понад 70%, що дає змогу забезпечувати більш як 8% прибутку.

Характеристику стимулювання активізації міжнародного співробітництва та інноваційної діяльності персоналу в різних країнах представлено в табл.1 [10].

Наступним кроком є вивчення інноваційної моделі нововведень в культурі. Прикладом концептуальної моделі впровадження інновацій в культуру на промислових підприємствах є модель, що була розроблена та запропонована Г.М.Захарчин [11.с28-39].

Вонавважала, що економічне зростання та інноваційний розвиток сучасних підприємств можливі лише за системного підходу до побудови інноваційної моделі на основі взаємозв'язку усіх складників інноваційного механізму.

Враховуючи тенденції сучасного суспільства знань, що проявляються у стрімкій інформатизації, домінуючим чинником прискорення темпів втілення інноваційного досвіду у всі сфери суспільно-економічної практики стає інноваційна культура.

Оскільки інноваційний процес трансформує нововведення у систему загальнокультурних норм і моделей поведінки, то роль інноваційної культури істотно зростає і засвідчує про доцільність її розгляду як функціональної підсистеми в єдиній інноваційній системі підприємства [11.с37].

Серед внутрішніх факторів розвитку інноваційної культури є: перегляд існуючих стратегій, місії, цілей і програм розвитку організації;необхідність реорганізації організаційної структури для інноваційної діяльності, необхідність розроблення нових кадрових програм щодо стимулювання інтелектуального потенціалу та мотивування персоналу тощо.

Таблиця 1

Характеристика стимулювання активізації міжнародного співробітництва та інноваційної діяльності персоналу в різних країнах

Країна	Заході зі стимулювання
Бельгія, Англія, Франція, Німеччина	Створення преміальних фондів за розробку, освоєння й випуск нової продукції, розмір яких пов'язується з приростом обсягу продажу такої продукції, її питомою вагою в загальному обсязі виробництва
Японія	В системі стимулювання чітко виокремлюються чотири головні частини: прямі виплати (базові та надбавки), побічні виплати, бонуси, пенсійні виплати. Заохочення до впровадження інновацій проявляється в запровадженні освітньо-професійного розвитку, залучення працівників в управління виробництвом на основі створення «гуртків якості»
США	Залучення допомоги консультантів з оплати праці ,які розробляють особливі критерії, формули оплати, розмір винагород, спираючись на відповідну шкалу експертного оцінювання нових ідей за ступенем ефективності, новизни, витрат праці інноваторів
Україна	Лише кожне десяте підприємство має безпосереднє відношення до інновацій, творчість і винахідництво на виробництві практично не заохочується, загрозливих масштабів набуло старіння наукових кадрів

Основна роль інноваційної культури – це визначення й синтез основних елементів інновації, їх функціонування, взаємодії і динаміки розвитку інноваційного процесу, гармонійної роботи цілої інноваційної системи підприємства .

У концептуальній моделі інноваційної культури важлива роль відводиться її функціям, які відображають не тільки її сутнісну характеристику та напрямки дослідження, але й значення в інноваційній системі .

Управлінські інновації з часом трансформують сам спосіб функціонування організацій, але в більшості сучасних компаній не розроблені формальні процеси для сприяння та створення нових ідей в сфері менеджменту, теоретико-методичне забезпечення реалізації управлінських інновацій на низькому рівні, хоча процес виникнення управлінської інновацій схожий з процесом створення технологічних інновацій. До того ж впровадження управлінських інновацій досить часто пов'язано із необхідністю подолання ряду стереотипних бар'єрів, ступінь впливу яких, за думкою керівників ряду вітчизняних підприємств, суттєво розрізняється таких як: відсутність фінансових можливостей підприємства; значна завантаженість керівників; недостатня кваліфікація управлінських кадрів; відсутність потреби в новаціях; відсутність інноваційних ідей; незначний вплив новацій на результати діяльності підприємства.

Цікавим є той факт, що при міжнародному співробітництві є відсутність фінансових можливостей підприємств як найвагоміший перешкоджаючий фактор вказують керівники як збиткових підприємств, так і підприємств з незначним прибутком та середнім рівнем прибутковості. Фінансування управлінських інновацій відбувається в більшості випадків за рахунок внутрішніх ресурсів, при цьому не використовуються кошти венчурних інвесторів, які орієнтуються на технологічні інновації. Більшість керівників не спрямовані на аналіз управлінської діяльності, на визначення проблем в сфері менеджменту та пошуку правлінських новацій.

Говорячи про управлінські інновації, слід зазначити що саме відрізняє їх від технологічних та виробничих інновацій та робить унікальним процес їх створення. Технологічні інновації представляють собою певну сукупністьзнань, які можуть бути систематизовані, так як об'єднують декілька фізичних процесів або продуктів та можуть бути відносно легко відтворені. Управлінські інновації в більшій мірі специфічні по відношенню до підприємств.

Для управлінських інновацій характерним є вплив зовнішніх агентів – вчених, консультантів, гуру менеджменту, саме тих, хто визначає сутність інновацій, формує їх, при тому що реалізація нових управлінських ідей може відбуватися протягом декількох років. Управлінське ноу-хау компанії у разі позитивного результату комерціалізують незалежні консультанти, які просувають його на ринку та тиражують в якості вдалого досвіду. Модель виникнення та розвитку інновацій в сфері управління можна описати за допомогою наступних етапів: усвідомлення проблеми, розробка та формулювання ідеї, її визнання [12.с.45-49].

В більшості випадків управлінські інновації виникають через необхідність вирішення певної зовнішньої або внутрішньої по відношенню до підприємства проблеми або уникнення ситуації загрози, незадоволення. Слід враховувати, що інновації в сфері менеджменту є локальними, тобто досвід їх впровадження в одній компанії може не мати користі для іншої, а також відмінності зарубіжної та вітчизняної корпоративних культур та специфік у бізнесу у разі використання певних «готових рецептів». Унікальність кожного підприємства обумовлює необхідність модифікації та корегування готових управлінських рішень або ж вимагає розробки принциповонових, які б поєднали різні елементи проблеми та варіанти її вирішення, чітким розумінням внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства. Тож для першого етапу характерно визначення мети, задля досягнення якої розробляєтьсяі нновація [13, с.38].

Для управлінських інновацій в більшій мірі, ніж для технологічних та виробничих властивий ризик виникнення опору з боку персоналу підприємства, несприйняття нових ідей.

Вирішення проблеми реалізації управлінських інновацій на підприємстві вимагає розробки відповідної системи управління інноваційною діяльністю, в основу якої доцільно, на наш погляд покласти ідеї декомпозиції складних процесів на основі проектного підходу та створення своєрідного управлінського «конвеєра». Як зазначалось, основи інноваційної діяльності більшості підприємств не визначені та відповідно не формалізовані, реалізація кожної управлінської ідеї потребує виконання значного обсягу робіт, що значно ускладнює

реалізацію нових ідей. Визначення основних функції та завдань кожного відділу та відповідних працівників в ході реалізації інновацій, правил роботи підприємства, налагодження відповідного документообігу та ін. Сформує основи для реалізації інновацій, які в кожному конкретному випадку будуть тільки корегуватися.

Крім цього існують значні перешкоди з боку митного законодавства для продажу інноваційної продукції за кордон. Адже держава не надає реальної підтримки зі своєї сторони для розвитку інноваційної діяльності в Україні, а в деякій мірі (через бюрократизацію та значні обмеження) ще й гальмує її. Малі підприємства, які є більш мобільними в своїй діяльності та розвитку, можуть створювати нові виробництва на базі інновацій.

Отже, як видно., існує досить велике коло проблем, які перешкоджають здійснення міжнародного співробітництва в інноваційній діяльності підприємств. Крім зазначених можна ще згадати і про наступні: високі відсоткові ставки по кредитах, відсутність інформації про впровадження інноваційних технологій, малий досвід інноваційної діяльності, значна суперечність законодавства, що регламентує інноваційний процес в Україні, бюрократія на державному рівні, відсутність реальної державної підтримки, масова еміграція кваліфікованої робочої сили, відсутність механізму трансферу технологій, недосконаліть методики з оцінки ефективності інноваційних проектів, нерозвиненість інститутів венчурного бізнесу.

Технологія впровадження міжнародного співробітництва в інновацій відбувається у такій послідовності: спочатку виникають наукові знання, які переростають у інноваційну ідею та її розробку. Інноваційна ідеяс пирається на потреби суспільства і якщо вона їх задовольняє, то переходить у етап впровадження інновації. В свою чергу впровадження інновацій залежить від наявності матеріальних ресурсів, виробництва і типу поширення нововведень. Для забезпечення ефективності інноваційного процесу в цілому першочергов езначення мають такі форми його організації, за яких результат кожної стадії є основою для подальшого руху до наступної. Особливо важливе стикуванняс тадій, що забезпечує безперервність, гнучкість і динамізм усього процесу. Все це забезпечується засобами ефективного організування інноваційної діяльності.

На будь-якому етапі розвитку підприємства однією з головних проблем є залучення інвестиційних ресурсів. Особливо актуальним є вибір шляхів фінансування підприємства в умовах кризи, коли ефективність його діяльності суттєво знижується. Пошук шляхів залучення інвестиційних ресурсів є напевно найбільш актуальною проблемою сучасного українського підприємства.

На сьогодні ефективна міжнародна співробітниця в інноваційну діяльність є основою економічного зростання як окремо взятого як окремо взятого підприємства чи галузі, так і регіону чи країни загалом. Саме вони дають змогу підприємству здобути значних переваг у конкурентному середовищі і зайняти панівне становище у своїй ніші шляхом створення нового продукту, впровадження технічного процесу або економіко-організаційної методики, що спрямовані на вдосконалення виробництва, покращення якості споживання, рівня життя.

Однією з головних умов формування конкурентоздатної стратегічної перспективи розвитку підприємства є насамперед його інноваційна активність. Впровадження інновацій дедалі частіше розглядається як єдиний спосіб підвищення конкурентоздатності товарів, що виробляються, підтримки високих темпів розвитку і рівня прибутковості. Однак значних успіхів у розвитку інноваційної сфери найближчим часом, за прогнозами експертів, годі очікувати. Причиною цього є, насамперед, відсутність практичного досвіду впровадження інноваційних технологій в ринкових умовах на підприємствах.

Адже держава не надає реальної підтримки зі своєї сторони для розвитку міжнародного співробітництва в інноваційної діяльності в Україні, а в деякій мірі (через бюрократизацію та значні обмеження) ще й гальмує її. Малі підприємства, які є більш мобільними в своїй діяльності та розвитку, можуть створювати нові виробництва на базі інновацій.

Список джерел

1. Алєксєєв І.В., Паранчук С. В., Червінська О. С. Інноваційний розвиток підприємств регіону та його фінансове забезпечення . *Регіональна економіка*. 2012. № 2. С. 99─108.

2. Белопольський М. Г. Проблеми обліку, аналізу та впровадження енергозберігаючих інновацій промислових

підприємств : монографія; М-во освіти і науки України, Приаз. держ. техн. ун-т. - Маріуполь : ПДТУ, 2015. - 102 с.

3. Денисюк Г.Л, Вахович І.М. Концептуальні засади інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку підприємництва. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. №1. – С. 138–144.

4. Говоруха Ж.А. Питання розвитку інноваційної діяльності підприємств України . *Актуальні проблеми економіки*. 2007. №8(74). – С.107-115

5. Гриньов А.В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства . *Проблеми науки*. 2003. № 12. – С. 12-17.

6. Драган І.В. Інноваційна діяльність як фактор прискореного розвитку промисловості. *Економіка та держава*. 2006. №6. – С. 34–36.

7. Kimberly R. Managerial innovation; in P. C. Nystrom and W. H. Slarbuck (Eds)– Handbook of Organizational Design. – Oxford: Oxford University Press. – 2014. – h. 84-86, 95.

8. Денисенко М.П. Михайлова Л.І.Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: монографія: Університетська книга, 2008. – 104с.

9. Чухрай Н.І., Патора Р.В. Товарна інноваційна політика : підручник– К. :Вид-во "Кондор", 2006. – 398

10. Яковлєва Н. Оцінка інноваційного потенціалу підприємств та ефективності його використання . *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2015. № 1. – С.45

11. Заєць О.Е. Інноваційно-інвестиційний розвиток вітчизняних підприємств – шлях подолання економічної кризи /О.Е.Заєць// Вісник Національного банку України.–2015.– №1. – С. 60–62.

12. Квасницька Р. С., Ардашкіна Н. С. Особливості інноваційної діяльності підприємств у сучасниху мовах . *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 6, Т. 3. – С. 247

13. Корінько Н. Д. Інновації у діяльності суб'єктів господарювання . *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 5. – С. 149

© Маслак О.О., Григоренко О.В.,
Маслак Т.О., 2021

5.3. Сучасні методи тарифного і нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Зовнішньоекономічна діяльність за умов ринкової відкритої економіки є надзвичайно важливим економічним сектором держави. Проте вона може бути й інструментом пригнічення народногосподарського комплексу.

Проблема полягає в тому, щоб знайти «золоту» середину між адміністративним управлінням і вільними економічними відносинами із закордонними партнерами. Таким критерієм повинен стати національний інтерес держави. Вибір шляхів розвитку зовнішньої торгівлі вже близько трьох століть перебуває в центрі уваги державних органів і вчених різних країн. У світі немає жодної держави, яка дозволила б собі в реальних умовах не регулювати свою зовнішньоекономічну діяльність.

Найважливішим інструментом митно-тарифного регулювання експортно-імпортних операцій є митний тариф. Мито збільшує ціну конкретного імпортного товару при його надходженні на внутрішній ринок, дає змогу національним товаровиробникам підвищувати загальний рівень цін вітчизняних товарів і одержувати додатковий прибуток.

Митне регулювання – регулювання питань, пов'язаних із встановленням мит та інших податків, що справляються при переміщенні товарів через митний кордон України, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю України (ст. 1 Закону України "Про зовнішньо економічну діяльність 16 квітня 1991 року № 959-XII") [1, с. 11].

Методи митно-тарифного регулювання зовнішньої торгівлі можна розділити на такі: тарифні (митні), що ґрунтуються на використанні митних тарифів; нетарифні - квоти, ліцензії, субсидії, демпінг та ін.

Тарифні методи за суттю є економічними і діють через ринковий механізм, вони спрямовані на здешевлення експорту, подорожчання імпорту і впливають на фінансові результати діяльності учасників ЗЕД.

Нетарифне регулювання – це комплекс заходів обмежено-заборонного порядку, що перешкоджають проникненню

іноземних товарів на внутрішній ринок країни.

Мета тарифного регулювання полягає:

По перше - в покращенні конкурентних умов в імпортуючій країні;

По друге - в захисті національної промисловості, здоров'я населення, охороні навколишнього середовища, моралі, релігії і національній безпеці.

Характеристика системи митного регулювання в Україні.

Регулювання митною справою здійснюють найвищі органи влади та управління України. Спеціально уповноваженим органом державного управління в галузі митної справи є Міністерство доходів і зборів України, яке приймає нормативні акти, що регулюють дану сферу діяльності.

Функції, які виконують органи доходів і зборів, можна класифікувати таким чином: фіскальна; регулятивна; правова; статистична; контролююча у сфері митних відносин; законодавча; контролююча у сфері валютних відносин.

Фіскальна функція реалізується в тому, що митниця фактично виконує функції податкової служби, нараховує та справляє в зоні своєї діяльності митні платежі і збори, утримання яких відповідно до законодавства покладено на органи доходів і зборів (мито, митні збори, акциз, податок на додану вартість при імпорті товарів), і несе відповідальність за своєчасність перерахувань отриманих коштів до Державного бюджету.

Функція регулятора товарообміну проявляється у виконанні митницею ролі економічного інструменту зовнішньоторговельної політики держави, яка полягає у створенні обмежень або стимулів щодо виходу на національний ринок чи експорту товарів на зовнішній ринок.

Правова функція реалізується в таких напрямках:

вживаються спільно з іншими правоохоронними органами заходи, спрямовані на попередження незаконного вивезення за межі території предметів, які є національним, історичним і культурним багатством країни; забезпечується контроль за доставкою митних вантажів в інші органи доходів і зборів, а у випадках їх зникнення проводиться розшук; слідство у справах контрабанди.

Статистична функція полягає у зборі та обробці митної статистики зовнішньоторговельних операцій, на підставі якої

готуються загальні статистичні матеріали.

За умов трансформації економічної системи, коли тільки відпрацьовуються основні функціональні завдання органів виконавчої влади, а отже, існують проблеми інформаційного забезпечення при прийнятті управлінських рішень, митна статистика стає основним інформаційним джерелом, яке характеризує стан у сфері зовнішньоекономічних зв'язків.

Законодавча функція реалізується в тому, що органи доходів і зборів приймають нормативно-правові акти з питань безпосереднього здійснення митної справи, організації та регулювання митного контролю, боротьби з контрабандою і порушеннями митних правил, які ґрунтуються на чинному законодавстві, призначені до виконання у межах компетенції органів доходів і зборів і є обов'язковими для усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Функція валютного регулювання. Валютна безпека — одна із важливих складових економічної безпеки країни. Органи доходів і зборів відіграють значну роль у системі валютного регулювання: на Міністерство доходів і зборів України покладено функції валютного контролю, а на митницю – агента валютного контролю.

Існує митно-банківський контроль за строками повернення в Україну валютної виручки від експортних контрактів та імпортної частини бартерних угод.

Міжнародна торгівля товарами або зовнішньоекономічна діяльність з торгівлі товарами (далі - ЗЕД) - від правовідносин, що виникають між суб'єктами з різних держав, які передбачають транскордонну купівлю-продаж товарів. Такі правовідносини підпадають під регулювання декількох (мінімум двох) національних правових систем, а також міжнародно-правове регулювання.

І на додачу до всього цього суб'єктам міжнародної торгівлі необхідно належним чином врегулювати між собою взаємини, а саме - укласти контракт, в якому деталізувати зобов'язання між собою, порядок передачі майна, спосіб вирішення спорів (арбітражне застереження, переговори та інше).

Однак метою цієї статті є аналіз саме публічно-правового регулювання ЗЕД. Розберемося, з чим зіткнеться суб'єкт ЗЕД при міжнародній торгівлі товарами. На сьогоднішній день сфера ЗЕД

регулюється тарифними і нетарифними методами. Цілі таких заходів досить прозаїчні - захист внутрішнього ринку, а також побудова конкурентних умов міжнародної торгівлі. Тарифне та нетарифне регулювання закріплено в національних законодавствах країн, а також в міжнародних договорах (конвенціях). Більш предметно джерела регулювання в Україні будуть розкриті далі.

Тарифне регулювання

Тарифне регулювання - сукупність митних тарифів і мит, які встановлюються на товари, відповідно до їх класу, що знаходяться в обороті в міжнародній торгівлі товарами. Тарифне регулювання можна класифікувати відповідно до цілей впровадження, а також способам нарахування митного тарифу (мита).

За способом нарахування митні тарифи діляться (згідно з ч. 1 ст. 280 Митного кодексу України, далі - МКУ) [1, с. 23] на:

- адвалорні (нараховуються у відсотках до митної вартості товарів, які обкладаються митом);
- специфічні (нараховуються в установленому грошовому розмірі на одиницю товарів (в залежності від кількості одиниць /маси товарів, які обкладаються митом);комбинированные, сочетающие оба эти вида таможенного обложения.

Залежно від напрямку переміщення товарів і тимчасового критерію митні тарифи можна класифікувати як:

- ввізні (нараховуються при ввезенні (імпортуванні) товарів на митну територію України) - ст. 272 МКУ та абз. 1 ч. 5 ст. 280 МКУ;
- вивізні (нараховуються на товари та інші предмети при їх вивезенні (експорті) за межі митної території України; встановлюються окремими законодавчими актами України);
- ст. 273 МКУ та ч. 7 ст. 280 МКУ;
- сезонні (нараховуються на сільськогосподарську продукцію, певний період часу в рамках одного календарного року) - ст. 274 МКУ та ч. 8 ст. 280 МКУ.

Ввізне мито, відповідно до Митного кодексу України, є диференційованою:

- повні (загальні) ставки;
- преференційні ставки (відповідно до міжнародних договорів України з третіми країнами / інтеграційними

об'єднаннями) - абз. 1 ч. 5 ст. 280 МКУ;

• пільгові ставки (звільнення від мита, встановлення зниженої мита, а також пільгових квот) - ст. 281 МКУ.

Статтею 275 МКУ розрізняються особливі види митних ставок:

• антидемпінгові (встановлюються відповідно до Закону України "Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту");

• компенсаційні (встановлюються в відповідно до Закону України "Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту");

• спеціальні (встановлюються відповідно до Закону України "Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну");

• додатковий імпортний збір (встановлюється відповідно до Генеральної угоди про тарифи й торгівлю 1994 роки (далі - ГАТТ 1994) і Домовленостями в рамках ГАТТ-1994 про платіжний баланс) [2, с. 25].

Якщо говорити про експортні мита, то на сьогоднішній день в Україні діють експортні мита на деяки види семян маслічних культур;

аграрних тварин і шкіряну сировину (відповідно до Закону України "Про вивізне (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину");

відходи і брухт чорних металів (відповідно до Закону України "Про вивізне (експортне) митної мито на відходи та брухт чорних металів ");

природний газ (у відповідності з Законом України" Про внесення змін до деяких законодавчих актів України ", див., зокрема, п. 9 розд. II" Прикінцеві положення ").

Однак, для того щоб коректно визначити ставку митного тарифу / мита, необхідно класифікувати товар. У 1983 році була відкрита для підписання Міжнародна конвенція про Гармонізовану систему опису та кодування товарів (далі - Конвенція про товари), розроблена Всесвітньою митною організацією. Конвенція про товари в додатку містить Гармонізовану систему класифікації та кодування товарів. На підставі цього міжнародного договору країни - члени Конвенції про товари прийняли національні законодавчі акти, які

впровадили на рівні держав відповідну класифікацію.

Україна приєдналася до Конвенції про товари в 2002 році. Сьогодні митна класифікація товарів затверджена і регламентується Законом України "Про Митний тариф України" (далі - Закон про тариф) [3, с.18]. Закон про тариф затверджує 97 груп товарів, а також визначає ставку ввізного мита (митного тарифу) для кожного класу товарів з відповідної групи, які планується ввозити в Україну. Якщо говорити про ввізні мита, Закон про тариф передбачає преференційну ставку, пільгову ставку і повну ставку.

Торгова інтеграція між країнами. Преференційні ставки і безмитний режим

З розвитком міжнародної торгівлі і її методів тарифного регулювання країни перейшли до практики прискорення міжнародної торгівлі між собою (в рамках регіону, політичного блоку і ін.). З метою отримання взаємних преференцій при імпорті / експорті полягають різного роду міжнародні договори про вільну торгівлю.

Як правило, такі угоди містять положення про застосування преференційних ставок для певного переліку товарів. Також такі преференційні ставки комбінуються з тарифними квотами на відповідні групи товарів.

На сьогоднішній день Україна підписала міжнародні договори про створення зони вільної торгівлі з країнами Європейської асоціації вільної торгівлі, в рамках СНД, з Македонією, Чорногорією, Узбекистаном, Таджикистаном, Туркменістаном, Азербайджаном, Грузією, Канадою, Ізраїлем, а також Угоду про поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі з Європейським Союзом.

На прикладі Угоди про поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі з Європейським Союзом ЄС і Україна надають преференційні ставки, а також тарифні квоти. Отже, ця Угода передбачає комбіновані способи преференційного тарифного регулювання.

Невід'ємним аспектом преференційних режимів є підтвердження походження продукції для того, щоб отримати можливість скористатися преференційними тарифами. Преференційні тарифи надаються товарам походженням з території сторін таких міжнародних договорів про вільну

торгівлю або допускають мінімальні відхилення від цієї норми. Таким чином сторони захищають свої ринки від попадання товарів третьїх країн.

Сторони міжнародних договорів про вільну торгівлю самі визначають механізм підтвердження походження продукції. Наприклад, відповідно до Угоди про поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі України з Європейським Союзом, сторони погодилися підтверджувати походження товарів сертифікатами з перевезення (походженням) EUR.1. Наявність такого сертифіката при митному оформленні імпорту дасть право на преференційну ставку в міжнародній торгівлі. Згідно цієї Угоди сертифікати видаються митним органом на експортера. Порядок їх видачі регламентується цією Угодою та наказом Мінфіну України від 20.11.2017 р № 950 [3, с.27].

Крім преференційних режимів, існує міжнародно-правова практика щодо встановлення безмитного режиму. Безмитний режим - спеціальний правовий режим, який встановлюється між країнами в міжнародній торгівлі, при якому рух товарів між ними здійснюється без митних зборів і бар'єрів. Приклади митних союзів:

- Митний союз країн Європейського Союзу;
- Митний союз країн Євразійського економічного союзу;
- Південноафриканський митний союз.

Отже, тарифне регулювання - це набір тарифних інструментів, спрямованих на захист внутрішнього ринку, а також на побудову конкурентних умов співпраці з іншими державами.

Нетарифне регулювання

Отже до нетарифних заходів регулювання слід віднести:

1. Заборони експорту та імпорту.
2. Кількісні обмеження експорту та імпорту.

В Україні використовують такі види квот:

- глобальні - встановлюються для товарів без визначення конкретних країн, куди вони експортуються чи з яких вони імпортуються;
- групові - для товарів з визначенням групи країн, куди вони експортуються чи з яких вони імпортуються;
- індивідуальні - для товарів з визначенням конкретної країни, куди вони можуть експортуватися чи з якої вони можуть

імпортуватися.

Ліцензування - це обмеження у вигляді одержання права чи дозволу(ліцензії) від уповноважених державних органів на ввіз (вивіз) певного об'єму товарів.

В Україні використовуються такі види ліцензій:

- генеральна - відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції по окремому товару чи окремій країні (групі країн) на протязі періоду дії режиму ліцензування по даному товару;
- разова (індивідуальна) - одноразовий дозвіл, який має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом ЗЕД на період, необхідний для її здійснення;
- відкрита (індивідуальна) - дозвіл на експорт (імпорт) товару на протязі конкретного періоду (але не менше одного місяця) з визначенням його загального об'єму.

3. "Добровільні" обмеження експорту. Їх відносять в особливу групу кількісних обмежень. Вони являють собою неофіційну домовленість між експортером та імпортером про обмеження ввозу певних товарів на ринок імпортера.

4. Антидемпінгові заходи - специфічні заходи нетарифного регулювання являють собою судові та адміністративні тяжби, претензії, які пред'являють національні підприємці іноземним постачальникам, звинувачуючи їх у продажу товарів по занижених цінах (нижче "нормальних" цін), що може нанести шкоду місцевим виробникам.

5. Технічні бар'єри. Це перешкоди для імпорту іноземних товарів, що виникають в зв'язку з їх невідповідністю до національних стандартів систем виміру та інспекції якості, вимог техніки безпеки, санітарно-ветеринарних норм, правил упаковки, маркерування та інших вимог.

6. Заходи, пов'язані з виконанням митних формальностей. До них відносяться:

- прикордонний податок, який накладається на товари за факт перетину кордону;
- платежі, пов'язані з оформленням документів на митниці, митним оглядом товарів, перевіркою їх якості;
- інші платежі (портові, статистичні, фітосанітарні і т.д.). Наприклад, в Україні за митне оформлення товарів в залежності від митної вартості при перевищенні 1000 дол. США береться

митний збір в розмірі 0,2% від митної вартості.

7. Імпортний депозит. Це попередня застава, яку імпортер повинен внести в свій банк перед закупівлею іноземного товару.

Крім того, пунктом 14.1.61. Податкового кодексу України від 02.12.2010 року № 2755-VI, визначено наступні заходи нетарифного регулювання:

1) ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій;

2) застосування спеціальних заходів щодо імпорту товарів в Україну;

3) процедура реєстрації зовнішньоекономічних контрактів;

4) процедура видачі ліцензій на право імпорту, експорту - спирту, алкогольних напоїв та тютюнових виробів;

5) дозвільна система служби експортного контролю;

6) сертифікація товарів, що ввозяться в Україну;

7) дозвільна система органів державної влади, що здійснюють санітарно-епідеміологічний, ветеринарний, фітосанітарний, екологічний та інші види контролю;

8) реєстрація лікарських засобів, виробів медичного призначення, імунобіологічних препаратів, харчових добавок;

9**)** застосування державного пробірного контролю;

Ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій

Ліцензування експорту (імпорту) товарів здійснюється у формі автоматичного або неавтоматичного ліцензування.

Автоматичне ліцензування визначається як комплекс адміністративних дій органу виконавчої влади з питань економічної політики з надання суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності дозволу на здійснення протягом визначеного періоду експорту (імпорту) товарів, щодо яких не встановлюються квоти (кількісні або інші обмеження).

Неавтоматичне ліцензування визначається як комплекс адміністративних дій органу виконавчої влади з питань економічної політики з надання суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності дозволу на здійснення протягом визначеного періоду експорту (імпорту) товарів, щодо яких встановлюються певні квоти (кількісні або інші обмеження).

Ліцензування експорту товарів запроваджується в Україні в разі:

- значного порушення рівноваги щодо певних товарів на

внутрішньому ринку, що мають вагоме значення для життєдіяльності в Україні;

- необхідності забезпечення захисту життя, здоров'я людини, тварин або рослин, навколишнього природного середовища, громадської моралі, національного багатства художнього, історичного чи археологічного значення або захисту прав інтелектуальної власності, а також відповідно до вимог державної безпеки;
- експорту золота та срібла, крім банківських металів;
- необхідності застосування заходів щодо захисту вітчизняного товаровиробника в разі обмеження експорту вітчизняних матеріалів;
- необхідності забезпечення захисту патентів, торгових марок та авторських прав;
- необхідності забезпечення виконання міжнародних договорів України.

Ліцензування імпорту товарів запроваджується в Україні в разі:

- різкого погіршення стану платіжного балансу та зовнішніх платежів (якщо інші заходи є неефективними);
- різкого скорочення або мінімального розміру золотовалютних резервів;
- необхідності забезпечення захисту життя, здоров'я людини, тварин або рослин, навколишнього природного середовища, громадської моралі, національного багатства художнього, історичного чи археологічного значення або захисту прав інтелектуальної власності, а також відповідно до вимог державної безпеки;
- імпорту золота та срібла, крім банківських металів;
- необхідності застосування заходів щодо захисту вітчизняного товаровиробника у випадках зростання імпорту в Україну, що завдає значної шкоди;
- необхідності забезпечення захисту патентів, торгових марок та авторських прав;
- необхідності забезпечення виконання міжнародних договорів України;
- необхідності застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань.

Рішення про застосування режиму ліцензування експорту (імпорту) товарів, у тому числі встановлення квот (кількісних або інших обмежень), приймається Кабінетом Міністрів України. У разі застосування захисних заходів щодо захисту вітчизняного товаровиробника рішення про запровадження режиму ліцензування приймається Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі згідно із законодавством. Стосовно кожного виду товару може встановлюватися лише один вид ліцензії.

Перелік товарів, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню, інформація про строк дії ліцензій опубліковуються в офіційних друкованих виданнях України з повідомленням відповідного комітету СОТ протягом 60 днів з дня опублікування та наданням копій цих публікацій.

У разі якщо квота розподіляється серед держав-постачальників, інформація про розподіл квоти підлягає опублікуванню з повідомленням про це інших держав, заінтересованих у постачанні в Україну певних товарів.

Санітарні та фітосанітарні заходи

Відповідно до п. 13 ч. 1 ст. 4 МКУ: "заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності - не пов'язані із застосуванням мита до товарів, що переміщуються через митний кордон України, встановлені відповідно до закону заборони та / або обмеження, спрямовані на захист внутрішнього ринку, громадського порядку та безпеки, суспільної моралі, на охорону здоров'я і життя людей і тварин, охорону навколишнього природного середовища, захист прав споживачів товарів, що ввозяться в Україну, а також на охорону національної культурної та історичної спадщини ".

З визначення, закріпленого в МКУ, можна зробити такий висновок: товари можуть потрапляти на територію держави за умови, що вони безпечні, а також якщо вони не становлять загрози суспільної моралі.

При класифікації нетарифного регулювання в міжнародній торгівлі заслуговують на особливу увагу:

• санітарний регулювання (безпеку тварин, продуктів тваринного походження, а також продуктів харчування);

• фітосанітарний регулирование (безпеку продукції рослинного походження).

Санітарне регулювання

Забезпечити безпеку здоров'я і життя людей, які проживають на території держави - одна з основних завдань уряду. Для досягнення цієї мети приймаються різного роду акти законодавства і робляться ті чи інші заходи. Контроль за продукцією, яка надходить на внутрішній ринок, також лежить в основі виконання цього завдання.

Всі товари тваринного походження, продукти харчування, тварини, які ввозяться на територію України, повинні супроводжуватися міжнародними сертифікатами.

При цьому кожна держава встановлює свої санітарні вимоги, які можуть відрізнятися один від одного. Якщо не виконати дані вимоги і не підтвердити відповідним міжнародним сертифікатом, товар не буде допущений в державу ввезення.

Для коректного дотримання вимог країни-імпортера необхідно перевірити, чи не затверджені між країною-експортером і країною-імпортером форми міжнародних сертифікатів (міжнародні ветеринарні сертифікати або сертифікати здоров'я). На сайті Держпотребслужби опубліковані всі країни, з якими Україна затвердила форми міжнародних сертифікатів.

Якщо такі затверджені форми міжнародних сертифікатів відсутні, необхідно провести дослідження санітарного законодавства країни-імпортера і визначити способи виконання вимог такої країни.

Відповідно до Закону України "Про державний контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, кормах, побічних продуктах тваринного походження" (далі - Закон про контроль) всі продукти тваринного походження, тварини та продукти харчування повинні супроводжуватися міжнародним сертифікатом. Порушення таких вимог може призвести до повернення товару в країну експорту, а також до утилізації за рішенням державного інспектору.

Фітосанітарний регулювання

Міжнародна конвенція про захист рослин (далі - Конвенція) - міжнародний договір, який встановлює універсальні правила забезпечення безпеки для продукції рослинництва в міжнародній торгівлі. У ст. V Конвенції визначено, що продукція рослинництва підлягає фітосанітарної сертифікації при міжнародній торгівлі. Форми фітосанітарного сертифіката /

фітосанітарного сертифіката на реекспорт та додаткової

Відповідно до положень ч. 1 ст. VII Конвенції кожна держава має суверенне право на встановлення правил ввезення рослин, рослинних продуктів та інших об'єктів регулювання в рамках, визначених Конвенцією. Так, деякі держави і регіональні об'єднання держав встановлюють особливі вимоги з фітосанітарних заходів при експорті в ці держави / об'єднання. Наприклад, був підписаний Протокол фітосанітарних та інспекційних вимог щодо експорту ячменю з України в Китай між Міністерством аграрної політики та продовольства України та Генеральною адміністрацією нагляду за якістю, інспекції і карантину Китайської Народної Республіки від 05.12.2013 р, згідно з яким Китай і Україна узгодили, що експорт ячменю в Китай відбувається за умови виконання фітосанітарних вимог і стандартів КНР і відсутності регульованих шкідливих організмів. Список таких організмів наведено в додатку до Протоколу.

Проведення фітосанітарної сертифікації продукції рослинництва в Україні регламентується Законом України "Про карантин рослин".

В рамках Світової організації торгівлі (СОТ) діє спеціальна Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів. Згідно цієї Угоди країна - член СОТ не може застосовувати санітарні та фітосанітарні заходи без належного обґрунтування таких заходів, а також зобов'язана дотриматися механізм повідомлення інших країн - членів Угоди шляхом виконання вимог Угоди. Такі заходи запобігають необгрунтований протекціонізм у міжнародній торгівлі.

Відповідно до законів України "Про карантин рослин" і "Про насіння", фітосанітарному контролю підлягають усі підкарантинні матеріали та об'єкти, які перетинають державний кордон України. Ввезення в Україну підкарантинних матеріалів проводиться при наявності фітосанітарного сертифіката, що видається країною-експортером, або карантинного дозволу на імпорт, що видається інспекцією з карантину рослин України.

Відповідно до "Правил пропуску вантажів, підконтрольних службі карантину рослин", все вантажі поділяються на підкарантинні і підконтрольні:

підкарантинні вантажі повинні супроводжуватися фітосанітарним сертифікатом і мати карантинний дозвіл на

імпорт.

вантажі, що належать до категорії підконтрольних, фітосанітарній сертифікації не підлягають, але повинні додивлятися в пунктах пропуску через державний кордон України фахівцями фітосанітарної служби. При відсутності зараження карантинні об'єкти безперешкодно пропускаються до місця призначення.

У разі загострення епідеміологічної обстановки в будь-якій державі, як серед тваринного світу, так і рослинного, відповідними державними інспекціями оголошується заборона на ввезення відповідних товарів, що є одним з способів нетарифного регулювання імпорту.

Стандартизація і сертифікація продукції, що імпортується

Декретом Кабінету Міністрів України N46-93 від 10.05.93 р наказано сертифікувати продукцію, що імпортується, що переміщується через митний кордон України за контрактами купівлі-продажу або обміну. Обов'язковій сертифікації не підлягають товари, що переміщуються транзитом (в тому числі на митні ліцензійні склади), а також майно, тимчасово ввозиться на територію України.

Документом, що підтверджує відповідність товару обов'язковим вимогам нормативних документів та дає право на ввезення цього товару на територію України, є сертифікат відповідності або свідоцтво про визнання. Сертифікат (свідоцтво) видається органом по сертифікації України.

Пропуск митними органами на митну територію України продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації, здійснюється за умови подання до відповідного митного органу сертифіката (свідоцтва), виданого відповідними органами з сертифікації України. Сертифікат (свідоцтво) подається до митного органу, в зоні діяльності якого розташований одержувач товару, разом з вантажною митною декларацією та іншими документами, необхідними для митного оформлення відповідного товару.

Не підлягають пропуску через митний кордон України товари, на які відсутній сертифікат (свідоцтво) або які не відповідають будь-яким відомостям, наведеним у сертифікаті (свідоцтві). Такі товари залишаються під митним контролем до тих пір, поки одержувач товару не отримає в органі по сертифікації відповідний сертифікат (свідоцтво) і не надасть його

митному органу для митного оформлення товару.

Екологічний контроль

Екологічному контролю піддаються транспортні засоби, вантажі, що містять промислову сировину, відходи виробництва, хімічні сполуки, токсичні, хімічні, радіологічні та інші небезпечні для навколишнього середовища і здоров'я людей речовини.

Регулювання експорту, імпорту, транзиту таких видів товарів, як вибухові речовини, всі види зброї, боєприпаси, військова та спеціальна техніка, військове майно, технології оборонного призначення здійснюється відповідною комісією Кабінету Міністрів України. Прийняття до митного оформлення перелічених видів товарів проводиться при наявності у суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності спеціальним чином оформленого дозволу.

У 1995 році повноваження Комісії розширилися, і дозволу Державної інспекції електрозв'язку України, Держстандарту, Міністерства внутрішніх справ та інших відомств не є підставою для митного оформлення.

Спеціальні санкції

Спеціальні санкції передбачають позбавлення права займатися зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів усіх форм власності при проведенні експортних (імпортних) операцій з товарами.

Санкції застосовуються до українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності при порушенні валютного, митного та іншого законодавства щодо діяльності в сфері зовнішньоекономічних зв'язків. Санкції на підставі Наказу Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України N103 від 05.06.95 р. передбачають індивідуальний режим ліцензування, який полягає в тому, що на кожну експортну та імпортну операцію суб'єкту господарської діяльності необхідно отримати в Міністерстві разовий дозвіл.

Такий метод нетарифного регулювання розроблений на підставі Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність", указів Президента "Про заходи щодо забезпечення валютного та експортного контролю" і "Про облік окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в Україні".

Валютний контроль

Відповідно до чинного законодавства, всі міжнародні

розрахунки, пов'язані з експортом та імпортом товарів, здійснюються резидентами України через уповноважені банки, що мають ліцензії Національного банку України на здійснення валютних операцій. Державні митні органи направляють до уповноважених банків реєстри вантажних митних декларацій за експортно-імпортними операціями, які піддаються аналізу, а за результатами аналізу встановлюється контроль за своєчасним надходженням резидентам виручки в іноземній валюті за продукцію, яка була експортована.

Заходи валютного контролю дієві тільки при чіткій взаємодії Національного банку, податкової адміністрації, митних органів та уповноважених банків.

Таким чином, міжнародна торгівля товарами підпадає під дію цілого масиву правил і вимог в рамках застосовного національного і міжнародного права. Тарифне та нетарифне регулювання міжнародної торгівлі - інструменти захисту внутрішнього ринку, а також побудови конкурентних умов для національних суб'єктів господарювання на міжнародних ринках.

При здійсненні імпортно-експортних операцій важливо коректно визначити, який митний тариф (мито) буде застосовуватися до угоди, а також спектр нетарифних вимог (санітарних і фітосанітарних в залежності від характеристики продукції). Грамотне виконання тарифного і нетарифного регулювання міжнародної торгівлі забезпечить належне виконання контрактних зобов'язань, а також заощадить гроші на повторних процедурах, якщо спочатку були допущені помилки.

Список джерел

1. Митний кодекс України. К. Національний книжковий проект, 2013. 304 с.

2. Каленський М.М. Митний контроль та митне оформлення. Навч. посіб. за ред. М.М. Каленського, П.В. Пашка. К. Знання. КОО. 2016. 284 с.

3. Кунда Н.Т. Організація міжнародних автомобільних перевезень. Навч. посібн. для студ. напряму «Транспортні технології». К. Слово. 2016. 464 с.

© Прокудін Г.С., Чупайленко О.А., 2021

5.4. Облік та особливості оподаткування послуг міжнародних транспортних перевезень

Міжнародні транспортні перевезення є важливим видом зовнішньоекономічної діяльності. Товар не може бути доставлений з однієї країни до іншої без використання транспортних засобів; при цьому, природно, вартість товару зростає. Нині обсяг міжнародних перевезень такий великий, а транспортні операції настільки складні, що існує необхідність у встановленні єдиних правил і норм у міжнародному транспортуванні. Актуальність зведення національних норм у єдину систему стандартів підкреслюється ще й тим, що у світі створено, по суті, єдину транспортну систему, яка охоплює, принаймні, території розвинутих країн Європи, Північної Америки і багатьох інших регіонів [1].

Міжнародним вважається перевезення, що здійснюється між двома чи більшою кількістю держав. Міжнародні перевезення вантажів забезпечуються морським, річковим, залізничним, повітряним, автомобільним, трубопровідним транспортом.

Експорт транспортних послуг – це надання міжнародних транспортних послуг національним перевізником при перетинанні вантажем державного кордону країни або під час перевезення вантажів іноземних вантажовласників.

Імпорт транспортних послуг – це надання на комерційній основі іноземними фірмами вітчизняним економічним одиницям послуги з транспортування імпортних товарів до митного кордону, де вони оцінюються за умовами CIF, з переміщення імпортних товарів між різними пунктами за кордоном відповідно до доручення національної організації з міжнародних перевезень вітчизняних пасажирів іноземними транспортними засобами. Транспортні послуги, надані за кордоном вітчизняним домашнім господарствам, не включаються до імпорту послуг (import of services).

Міжнародний транспорт - це послуги всіх видів транспорту з переміщення предмета транспортної операції, що надаються резидентами однієї країни резидентам іншої країни. Спектр транспортних послуг широкий.Послуги класифікуються залежно від:

1) виду транспорту: водний (морський, річковий); наземний (залізничний, автомобільний); повітряний (авіаційний); космічний; трубопровідний;

2) предмета транспортної операції (вантаж, пасажир, багаж);

3) транспортної характеристики товару: сухий (вугілля, руда), насипний (зерно, цемент), штучний, наливний (нафта, рослинні олії);

4) періодичності перевезення (регулярні і нерегулярні);

5) порядку проходження кордону (перевантажувальні і без перевантажувальні);

6) виду транспортно-технологічної системи (контейнерна, поромна,ліхтерна й ін.);

7) виду повідомлення (пряме, непряме та ін.);

8) географічних районів перевезення (міждержавні, міжконтинентальні) [2].

Виділяють такі особливості надання транспортних послуг, а саме:

1. Транспорт не виробляє новий товар. Завдяки переміщенню товару забезпечується подовження процесу виробництва.

2. Створення транспортних послуг співпадає в часі з їх споживанням.

3. Транспорт займає важливе місце в міжнародному товарному обігу: він є необхідною умовою міжнародного поділу праці, зовнішньої торгівлі, економічних зв'язків між країнами; він є експортером своєї продукції.

4. Транспортні послуги залежать від факторів розвитку ринкової економіки [3].

У процесі здійснення міжнародних економічних зв'язків транспортзабезпечує переміщення вантажів, пасажирів і багажу, яке і становить предмет міжнародної транспортної операції. Процес доставки товару в міжнароднійторгівлі включає:

1) перевезення товару всередині країни-експортера до прикордонногопункту або порту даної країни;

2) перевезення товару від прикордонного пункту (порту) країни-імпортера до пункту його споживання всередині країни;

3) транзитну (через треті країни) або морське перевезення, якщо країна-експортер і країна-імпортер товару не

мають спільного кордону.

Транспортні операції вважаються міжнародними, якщо вони пов'язані з транзитом або перевезеннями морськими шляхами.

Міжнародні транспортні послуги продаються і купуються на міжнародних транспортних ринках, які різняться в залежності від видів транспорту, перевезених вантажів, а також регіональних особливостей. Міжнародні повідомлення можуть бути прямі (безперевантажувальних), змішані (з використанням двох і більше видів транспорту), прямі змішані (з використанням різних видів транспорту, але за єдиними транспортними документами).

Міжнародні транспортні послуги включають не тільки безпосередньо діяльність з перевезення, але і цілий ряд супутніх операцій (доставка вантажу до найближчого вантажного терміналу - порту, залізничного вузла і т.д.; навантаження, перевантаження, вивантаження перевезених товарів або багажу; тимчасове зберігання в проміжних пунктах, переоформлення документів, а іноді і страхування).

У міжнародному транспортному процесі беруть участь фірма-власник вантажу та фірми-перевізники, які укладають між собою договір перевезення. Крім вантажовласників у транспортних операціях беруть участь фірми-стивідори (оператори вантажних терміналів), з якими укладається договір обслуговування, і фірми-експедитори (у деяких країнах експедитори називаються фрахтовими агентами, комісіонерами, брокерами і т.д .).

Сучасна транспортна мережа та структура транспортних перевезень склалися в процесі світового економічного розвитку і міжнародного поділу праці, вони, в свою чергу, дуже сильно впливають на зазначені процеси. Загальна тенденція полягає в тому, що міжнародні перевезення вантажів ростуть повільніше, ніж міжнародна торгівля, оскільки обсяги перевозиться сировини, особливо нафти, ростуть незначно або не ростуть зовсім, а матеріаломістке виробництво переміщається до джерел сировини.

Міжнародна транспортна інфраструктура, включаючи транспортні термінали, найчастіше за все створюється за рахунок держави і ним контролюється. Наявність приватних залізниць і автомобільних доріг не суперечить загальному правилу. Однак

транспортні засоби, як правило, перебувають у приватній власності, а на ринку транспортних послуг оперують майже виключно приватні компанії. До цього слід додати, що міжнародні перевезення та міжнародні транспортні шляхи не відокремлені від внутрішніх і одні й ті ж транспортні фірми можуть займатися і внутрішніми і міжнародними перевезеннями.

Дорога, море, залізниця та повітря - це чотири способи імпорту та експорту вантажів.

Повітряний транспорт надає численні переваги для міжнародної торгівлі залежно від вимог (таблиця 1).

Таблиця 1

Переваги та ризики різних способів імпорту та експорту вантажів

Вид перевезення	Переваги	Ризики
1	2	3
Повітряний транспорт	постачання товарів швидко на великі відстані	повітряний транспорт може передбачати більші витрати, ніж іншіваріанти, і не підходить для всіх товарів
	забезпечує високий рівень безпеки для чутливих предметів	рейси можуть бути з затримкою або анульованими
	використовується для широкого кола товарів	обкладання податками в кожному аеропорту
		доплати за паливо та валюту зазвичай додаються до витрат наперевезення вантажів
		для транспортування від аеропорту до кінцевого пункту можезнадобитися додатковий транспорт
Морський транспорт	можливість транспортувати великі обсяги за низькими витратами	доставка по морю може бути повільніше , ніж за допомогою іншихспособів транспортування
	вантажні контейнери можуть також використовуватися для подальшого транспортування автомобільним або залізничним транспортом	маршрути і розклад, як правило , негнучкі

Продовження табл. 1

1	2	3
		відстеження прогресу транспортування товару важко відслідкувати
		портові збори і податки
		для транспортування від порту до кінцевого пункту може знадобитися додатковий транспорт
Автомобільний транспорт	низька вартість	великі відстані на суші можуть зайняти більше часу
	великі дорожні мережі	можуть бути затримки та поломки під час маршруту
	можливість запланувати транспортування та відстеженнямісцезнаходження товарів	існує ризик пошкодження товарів, особливо на великих відстанях
	безпечна та приватна доставка	високі збори в деяких країнах
		різні правила дорожнього руху в деяких країнах
Залізничний транспорт	широка залізнична мережа по всій Європі	залізничний транспорт може бути дорожче, ніж автомобільний
	екологічно чистий спосіб в порівнянні з іншими транспортнимисистемами	складність доставки у віддалені регіони
		для транспортування від залізничного пункту до кінцевого може знадобитися додатковий транспорт

Джерело: узагальнено авторами.

Здійснення перевезень вантажів за допомогою повітряного транспорту регулюється Повітряним кодексом України [4]. Транспортування вантажу здійснюють на основі укладання договорів. За договором перевізник зобов'язується доставити вантаж у пункт призначення і видати його вантажоодержувачу, а вантажоодержувач зобов'язується оплатити повітряне перевезення. При чартерних повітряних перевезеннях укладається договір про фрахтування повітряного судна, за яким

фрахтівник надає фрахтувальнику за оплату одне або кілька повітряних суден, або частину повітряного судна для перевезення вантажу.

Якщо підприємству потрібно транспортувати великі обсяги, але немає необхідності швидкої доставки,товар можна транспортувати морським шляхом. За допомогою морського транспорту транспортується більша частина вантажів світу. Найчастіше транспортують наливні вантажі, такі як нафтопродукти, скраплений газ та продукція хімічної промисловості. Також найчастіше суднами перевозять контейнери.

Судна-контейнеровози витіснили з ринку універсальні судна через те, що у стандартний 20 - або 40-футовий контейнер може бути поміщений будь-який вантаж від голок до автомобілів. Притому час обробки таких суден знижено у десятки разів, завдяки уніфікації транспортної системи всього світу щодо контейнерних перевезень.

Здійснення перевезень вантажів водним транспортом регламентується Кодексом морського плавання [5], а також спеціальними правилами перевезень.

Міжнародні перевезення автомобільним транспортом є одним з найефективніших та рентабельних видів перевезень вантажів та пасажирів у близьких сполученнях та в порівнянні з іншими видами транспорту.

Для транспортування вантажів за допомогою автомобільного транспорту використовують як власний, так і транспорт загального користування. При укладанні транспортного договору клієнт повинен переконатися, що перевізник має ліцензію на здійснення тих або інших робіт, пов’язаних з перевезення вантажів.

Залізничний транспорт є економічно ефективним та вигідним способом переміщення товарів. Організація перевезень вантажів залізничним транспортом регламентується Законом України «Про залізничний транспорт» [6]. Ним визначаються економічні, організаційні та правові засади діяльності залізничного транспорту. Також за допомогою положень даного закону визначається роль та місце залізниці в економічній та соціальній сфері країни.

Питання, що пов’язані з міжнародними транспортними

перевезеннями являються одними з найскладніших у сфері комерційного права. Будь-які перевезення товарів – це справа, що пов’язана з ризиком. Перевізники завжди прагнули максимально обмежити свою відповідальність. З іншого боку, вантажовідправники мають договірні зобов'язання перед своїми покупцями і теж прагнуть зменшити ризик втрати або псування перевезених товарів.

Можливо вирішити дані проблеми допомогло б страхування, але перевізник, розуміючи, що товар застрахований, може поводитися менш обережно, ніж під час перевезення незастрахованого товару. Ризик, таким чином, збільшується, а вартість страховки, що частково залежить від ступеня можливості виникнення страхової події, зростає. Ускладненням проблеми може бути те, що страхова компанія може намагатися уникати сплати страховки. В даних умовах необхідним стає втручання держави в даний конфлікт. Коли перевезення міжнародні, недостатньо втручання тільки однієї держави. Якщо заходи втручання будуть різними, це призведе до додаткових ускладнень і проблем з приводу того, право якої країни слід застосовувати. Тому бажано, щоб правила перевезення різних країн були однаковими.

Конкурентоспроможний транспортний комплекс є складовою розвитку національної економіки кожної країни та основою її інтеграції у світове господарство. Починаючи з 2014 року перед Україною постали нові виклики. Зменшилися показники, що за останні 25 років практично не змінювалися: протяжність автомобільних доріг загального користування скоротилася на 6,3 тис. км — до 163,2 тис., залізниць — на 630 км, кількість торговельних портів — з 18 до 13 (діяльність портів Євпаторія, Керч, Феодосія, Севастополь, Ялта припинена). Відбулося падіння ВВП, що спричинило спад у промисловості, у сільському господарстві, зниження реальної заробітної плати, мобільності населення, відповідно і падіння попиту на перевезення пасажирів усіма видами транспорту. Скоротилися перевезення вантажів майже усіма видами транспорту: найбільше падіння спостерігалося на ринку залізничних та автомобільних перевезень. У наступні роки, після різкого падіння, ситуація дещо стабілізувалася і, починаючи з 2016, розпочалося зростання ВВП, що позитивно вплинуло і на транспортну галузь. Протягом

останніх років на транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність припадало понад 6% валового внутрішнього продукту і близько 6% загальної кількості зайнятого населення. Практично на одному рівні залишалися статистичні показники [7, с. 7].

Територією України проходить низка міжнародних транспортних коридорів: Пан'європейські транспортні коридори № 3, 5, 7, 9; коридори Організації співробітництва залізниць (ОСЗ) № 3, 4, 5, 7, 8, 10; Транс'європейська транспортна мережа (TEN-T), коридор Європа - Кавказ - Азія (ТРАСЕКА) [7, с. 8].

Проте, як це зазначено у Національній транспортній стратегії України на період до 2030 року, транспортна галузь в цілому задовольняє лише основні потреби населення та економіки в перевезеннях за обсягом, але не за якістю. Сучасний стан транспортної галузі не повною мірою відповідає вимогам ефективної реалізації євроінтеграційного курсу України та інтеграції національної транспортної мережі в Транс'європейську транспортну мережу, зокрема:

1) Транспортна система України має низький рівень розвитку транспортно-логістичних технологій та об'єктів мультимодальних перевезень, що знижує її конкурентоспроможність та обмежує вихід української продукції на світовий ринок. Витрати на транспортування становлять близько 40% загальної вартості продукції, що є вкрай високим показником;

2) Мультимодальні та інтермодальні перевезення вантажів займають в Україні не більше 0,5 відсотка транспортного ринку, за цим показником Україна відстає від держав - членів ЄС та інших розвинутих держав світу у 20-30 разів;

3) Спостерігається низький рівень інтероперабельності та загальне технологічне відставання від TEN-T.

Зазначене має вкрай негативний вплив на конкурентоспроможність та ефективність національної економіки. Особливо важливими факторами є зменшення транзитних перевезень через Україну та неспроможність транспортної системи надавати якісні послуги з міжнародних (зокрема експортних) вантажних перевезень [7, с. 8-9].

За 2020 рік порівняно із 2019 роком імпорт послуг в Україну скоротився на 25,0%, до 5,21 млрд дол., експорт – на

28,5%, до 11,17 млрд дол.

За повідомленням Державної служби статистики, більш за все у 2020 році Україна продала на зовнішніх ринках транспортних послуг (на 4,88 млрд дол.; на 46,4% менше, ніж за 2019 рік), послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг (на 2,91 млрд дол.; на 13,0% більше), послуг з переробки матеріальних ресурсів (на 1,35 млрд дол.; на 17,9% менше) [8].

Зовнішньоторговельні операції проводилися з партнерами з 214 країн світу. Основними торговельними партнерами України в експорті товарів у 2020 році були такі країни (таблиця 2).

Таблиця 2

Основні торговельні партнери України у 2020 році

Назва країни	Експорт товарів, млн дол.	2020 рік до 2019 року, у %	Питома вага країни у загальному обсязі експорту товарів з України, у %
ЄС (28)	18612,1	89,7	37,8
Китай	7112,7	198,0	14,5
Туреччина	2436,3	93,0	5,0
Індія	1972,1	97,4	4,0
Єгипет	1618,2	71,8	3,3
Білорусь	1335,3	86,2	2,7
США	983,9	100,5	2,0
Індонезія	735,6	100,1	1,5
Саудівська Аравія	719,0	96,6	1,5

Джерело: складено авторами на основі [9].

Структура зовнішньої торгівлі транспортними послугами за січень-вересень 2020 року представлена в таблиці 3.

Відносини в галузі транспортно-експедиторської діяльності регулюються Цивільним кодексом України [10], Господарським кодексом України [2], Законами України «Про транспорт» [11], «Про зовнішньоекономічну діяльність» [12], «Про транзит вантажів» [13], «Про транспортно-експедиторську діяльність» [14], іншими законами, транспортними кодексами та статутами, а також іншими нормативно-правовими актами, що видаються відповідно до них.

Таблиця 3

Структура зовнішньої торгівлі послугами
за січень-вересень 2020 року.

Показник	Експорт, $ млн	Експорт 9 міс. 2020 до 9 міс. 2019, %	Імпорт, $ млн	Імпорт, 9 міс. 2020 до 9 міс. 2019, %
Послуги - всього	8150	88	3705,9	73,5
Транспортні послуги, зокрема:	3583,4	77,7	722,1	64,7
морський транспорт	440,5	104,4	212,7	107
річковий транспорт	18,3	71,7	0,3	77,2
повітряний транспорт	603,9	55,4	227,2	42
залізничний транспорт	279	75,1	132,2	68,6
автодорожній транспорт	232,9	94,5	110,7	105
трубопровідний транспорт	1762,7	79	—	—
інші допоміжні та додаткові транспортні послуги	213,8	114,6	17,9	88,2

Джерело: [15].

Згідно із положеннями частин першої та третьої ст. 909 Цивільного кодексу України [10] за договором перевезення вантажу одна сторона (перевізник) зобов'язується доставити довірений їй другою стороною (відправником) вантаж до пункту призначення та видати його особі, яка має право на одержання вантажу (одержувачеві), а відправник зобов'язується сплатити за перевезення вантажу встановлену плату.

Укладення договору перевезення вантажу підтверджується складенням транспортної накладної (коносамента або іншого документа, встановленого транспортними кодексами (статутами).

ТТН є документом, який складається вантажовідправником для оформлення перевезень вантажів відповідно до укладеного договору і використовується для проведення остаточних розрахунків за надані послуги з перевезення вантажів. Оформлена ТТН має бути у водія транспортного засобу під час здійснення перевезень вантажів за договором перевезення.

Ключові моменти відображення в бухгалтерському обліку

послуг міжнародних перевезень надано в таблиці 4

Таблиця 4

Ключові моменти відображення в бухгалтерському обліку послуг міжнародних перевезень

Бухгалтерський облік перевізника	*Бухгалтерський облік замовника*
1	2
Відповідно до п. 10 П(С)БО 15 «Дохід», дохід, пов'язаний з наданням послуг, визнається виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг на дату балансу, якщо результат такої операції може бути достовірно оцінений. Виходячи зі суті операції перевезення (виконавець зобов'язується доставити вантаж на місце призначення), можна стверджувати, що результат операції (як і витрати, пов'язані з нею) може бути достовірно визначений лише після її завершення, тож «бухгалтерський» дохід перевізника може бути визнано лише після доставки вантажу за місцем призначення.	У бухгалтерському обліку замовника витрати, пов'язані з перевезенням, включають до первісної вартості (собівартості) придбаних запасів, відповідно до п. 9 П(С)БО 9 «Запаси». Включенню до первісної вартості підлягають лише суми витрат на перевезення, пов'язані з придбанням запасів (товарів). Інші витрати на перевезення, не пов'язані з придбанням товарів (наприклад, зі збутом або з внутрішніми перевезеннями), які не стосуються первісної вартості запасів, відображають у бухгалтерському обліку у складі витрат звітного періоду.
Облік доходів від надання послуг з перевезення ведуть на субрахунку 703 «Дохід від реалізації робіт та послуг». За кредитом субрахунка відображають збільшення (отримання) доходу (без зменшення на суму непрямих податків), за дебетом — вирахування з доходу (сума непрямих податків, якщо перевізник — платник ПДВ), а також списання у порядку закриття на рахунок 79 «Фінансові результати». Отже, дохід, пов'язаний з наданням послуг, визнається на дату оформлення товарно-транспортної накладної, акта наданих послуг або іншого документа, що підтверджує факт завершення операції.	До транспортно-заготівельних витрат (ТЗВ) належать витрати на заготівлю запасів, оплата тарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи і транспортування запасів усіма видами транспорту до місця їх використання, включаючи витрати на страхування ризиків транспортування запасів. ТЗВ включаються до собівартості придбаних запасів або загальною сумою відображаються на окремому субрахунку 289 «Транспортно-заготівельні витрати».

Закінчення табл. 4

1	2
Суму витрат, пов'язаних з отриманням доходу від перевезень (собівартість реалізованих послуг), перевізник повинен визначати за нормами П(С)БО 16 «Витрати». Також можна користуватися Методичними рекомендаціями з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті (затвердженими наказом Мінтрансу від 05.02.2001 р. №65), у яких досить докладно описано структуру витрат транспортних підприємств.	Сума ТЗВ, що узагальнюється на окремому субрахунку рахунків обліку запасів, щомісяця розподіляється між сумою залишку запасів на кінець звітного місяця та сумою запасів, які вибули (використані, реалізовані, безоплатно передані тощо) за звітний місяць. Сума ТЗВ, яка відноситься до запасів, що вибули, визначається як добуток середнього відсотка ТЗВ і вартості запасів, що вибули, з відображенням її на тих самих рахунках обліку, в кореспонденції з якими відображено вибуття цих запасів. Середній відсоток транспортно-заготівельних витрат визначається діленням суми залишків транспортно-заготівельних витрат на початок звітного місяця і транспортно-заготівельних витрат за звітний місяць на суму залишку запасів на початок місяця і запасів, що надійшли за звітний місяць.
Для відображення собівартості реалізованих послуг використовують субрахунок 903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг». До собівартості реалізованих послуг не включаються, а відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені, адміністративні витрати (рахунок 92), витрати на збут (рахунок 93) та інші операційні витрати (рахунок 94).	Суми ТЗВ включають до первісної вартості запасів, що надійшли, безпосередньо при їх оприбуткуванні, тобто товарно-матеріальні цінності прибуткуються на рахунках 20, 28 тощо за вартістю, що включає суму ТЗВ.

Джерело: систематизовано авторами на основі [16, 17, 18, 19].

Жодних особливостей в обліку для цілей визначення податку на прибуток при наданні такого виду послуг не виникає, адже окремі коригування фінансового результату за операціями надання послуг у рамках транспортно-експедиторських-договорів

у ПКУ не передбачені. Тому всі платники податку на прибуток відображають їх виключно за бухгалтерськими правилами.

Відповідно до пп. 134.1.1 Податкового кодексу України [20] об'єктом оподаткування податком на прибуток є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до Н(П)СБО або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень ПКУ.

Визнання витрат у бухгалтерському обліку здійснюється відповідно до Н(П)СБО 16 «Витрати» [18] та Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 2 «Запаси» [21].

Згідно з п. 9 Н(П)СБО 9 «Запаси» [17] та п. 10 МСБО 2 [21] витрати на транспортування запасів включаються до собівартості запасів.

Крім того, витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг), зокрема, витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договору (базису) поставки включаються до витрат на збут (п. 19 НП(С)БО 16) [18].

Частиною 1 ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV визначено, що підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи. Для контролю та впорядкування оброблення даних на підставі первинних документів можуть складатися зведені облікові документи.

Відповідно до п. 1 Переліку документів, необхідних для здійснення перевезення вантажу автомобільним транспортом у внутрішньому сполученні, затверджено постановою КМУ від 25.02.2009 р. № 207, для водія юридичної або фізичної особи – підприємця, що здійснює вантажні перевезення на договірних умовах, в наявності серед інших документів має бути ТТН. Застосування зазначених форм первинного обліку всіма суб'єктами господарської діяльності незалежно від форм власності є обов'язковим.

Відповідно до Правил перевезень вантажів автомобільним

транспортом в Україні, затверджених наказом Мінтрансу від 14.10.1997 р. № 363, товарно-транспортна документація – комплект юридичних документів, на підставі яких здійснюють облік, приймання, передавання, перевезення, здавання вантажу та взаємні розрахунки між учасниками транспортного процесу. ТТН – єдиний для всіх учасників транспортного процесу документ, призначений для обліку товарно-матеріальних цінностей на шляху їх переміщення, розрахунків за перевезення вантажу та обліку виконаної роботи, та є одним із документів, що може використовуватися для списання товарно-матеріальних цінностей, оприбуткування, складського, оперативного та бухгалтерського обліку, що може бути складений у паперовій та/або електронній формі та має містити обов'язкові реквізити, передбачені цими Правилами.

Отже, за відсутності товарно-транспортної документації, яка підтверджує отримання послуг з перевезення вантажу, у т. ч. ТТН, які відносяться до первинних документів та на підставі яких ведеться бухгалтерський облік, платник податків при визначенні фінансового результату до оподаткування відповідно до правил бухгалтерського обліку не має підстав для врахування вартості таких послуг при формуванні собівартості придбаних (виготовлених) та реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг.

Водночас, в обліку для нарахування податку на додану вартість виникають певні нюанси (рисунок 1).

Підприємства, які здійснюють міжнародні перевезення (міжнародні перевезення пасажирів і вантажів — перевезення пасажирів і вантажів з перетином державного кордону (ст. 1 Закону про автотранспорт) вантажів відповідно до ПКУ мають пільговий порядок оподаткування.

Постачання послуг міжнародних перевезень пасажирів, багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським, річковим та авіаційним транспортом є об'єктом оподаткування ПДВ (п.п. «е» п. 185.1 ПКУ). Але п.п. «а» п.п. 195.1.3 ПКУ приписує застосовувати до таких операцій не загальну (20%), а спеціальну, пільгову ставку ПДВ: *міжнародні перевезення вантажів, пасажирів і багажу залізничним, автомобільним, морським, річковим та авіатранспортом оподатковують ПДВ за ставкою 0 %* [20].

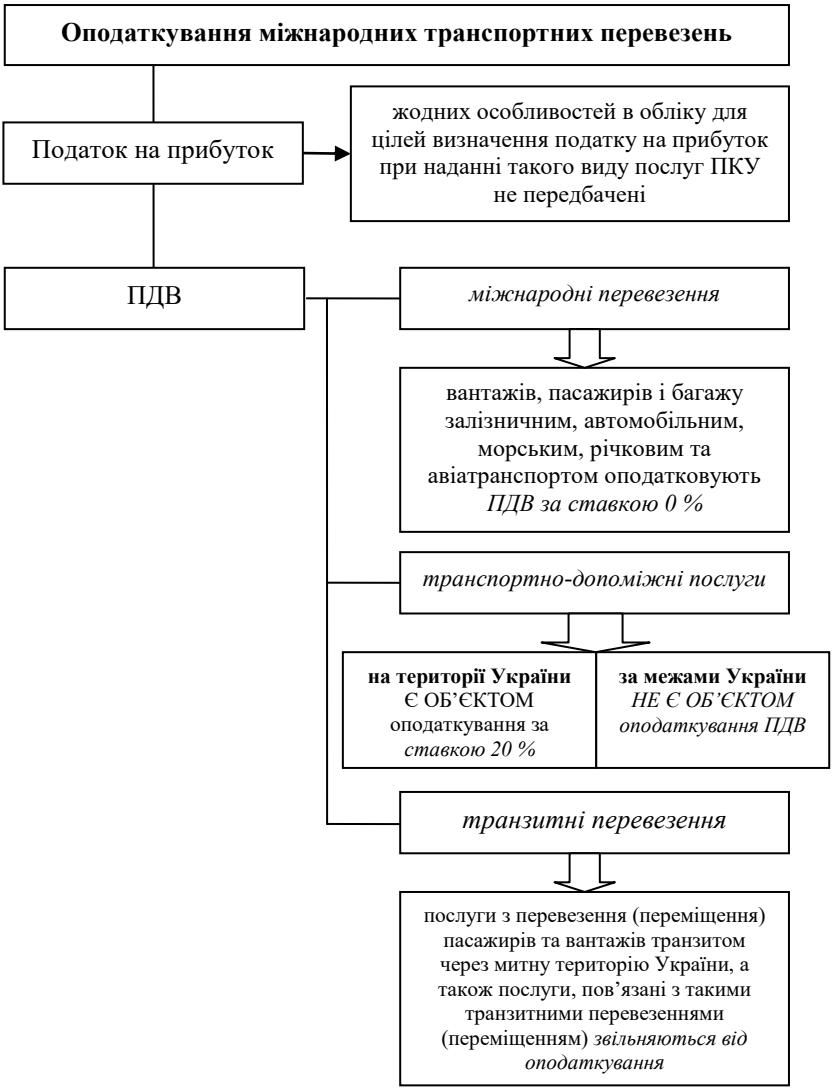

Рис. 1. Особливості оподаткування міжнародних транспортних перевезень податком на прибуток та податком на додану вартість

Джерело: розроблено авторами.

Статус постачальника послуг (резидент/нерезидент) –

працює загальний принцип, за яким оподатковуваними є послуги, що надаються зареєстрованими на території України резидентами і представництвами нерезидентів, а неоподатковуваними — послуги нерезидентів, які не мають постійного представництва на території України (за загальним правилом з п. 186.4 ПКУ місцем постачання послуг (крім перелічених у пп. 186.2 і 186.3 ПКУ) є місце реєстрації постачальника) [20]. Отже:

1. Якщо послуги перевезення надає перевізник-резидент, то їх вартість оподатковують ПДВ за ставкою 0 % (незалежно від резидентського статусу замовника).

У цьому випадку перевізник на дату виникнення ПДВ-зобов'язань (за правилом «першої події» з п. 187.1 ПКУ: (1) отримання оплати від замовника або (2) оформлення документа, що підтверджує факт надання міжнародного перевезення) оформляє податкову накладну (ПН) з ПДВ за ставкою 0 % [20].

2. Якщо послуги перевезення надає перевізник-нерезидент, то вартість таких послуг не є об'єктом оподаткування ПДВ, а «нульові» правила не застосовують (лист ДФСУ від 11.07.2019 р. № 3210/6/99-99-15-03-02-15/ІПК). Здавалося б, не велика різниця: «ставка 0 %» або «не об'єкт» — на постачальника послуг це ніяк не впливає. А ось для замовника-резидента це питання принципове: завдяки «не об'єктності» таких операцій він не застосовує правила «нерезидентської» ст. 208 ПКУ [20] і не нараховує ПДВ за ставкою 0 % виходячи з вартості послуг нерезидента, а також не виписує «нульову» ПН. Не потрапить вартість міжнародних транспортних послуг, отриманих від нерезидента, і до ПДВ-декларації замовника (адже в декларації фіксують тільки послуги, місце постачання яких знаходиться на митній території України) (таблиця 5).

Обов'язкова вимога для визнання перевезення міжнародним, а отже, застосування ставки 0 % — його повинен підтверджувати єдиний міжнародний перевізний документ (п.п. «а» п.п. 195.1.3 ПКУ [20]). Таким документом може бути (ст. 9 Закону № 1955, розд. II УПК № 610, підкатегорія 101.09 БЗ):

— міжнародна автомобільна накладна (CMR);

— залізнична накладна СМГС (накладна УМВС) і накладна ЦІМ (CIM);

— авіаційна вантажна накладна (Air Waybill);

— коносамент (Bill of Lading);

— вантажна відомість (Cargo Manifest);
— інші документи, встановлені законами України.

Таблиця 5

ПДВ-облік міжнародних транспортних послуг

Хто надає послуги міжнародних перевезень	ПДВ
Перевізник-резидент	**ПДВ за ставкою 0 % (незалежно від резидентського статусу замовника)**
Перевізник складає ПН зі ставкою ПДВ 0 % і кодом ставки податку «902» і зазначає обсяг постачання в ряд. 3 ПДВ-декларації. Крім того, доведеться скласти Звіт про пільги. Замовник вартість міжнародного перевезення показує в рядку 10.3 Декларації з ПДВ	
Перевізник-нерезидент	**Не є об'єктом оподаткування ПДВ**
Замовник транспортних послуг не складає ПН на вартість «нерезидентських» послуг, не показує обсяги придбання таких послуг у ПДВ-декларації	

Джерело: [22].

Перелік первинних документів, які використовують при здійсненні міжнародних перевезень конкретними видами транспорту, є в листі Мінінфраструктури від 19.09.2011 р. № 7885/11/10-11 (ср. 043036800).

Єдиний перевізний документ оформляють на весь маршрут перевезення, незалежно від відрізку шляху («українського»/«закордонного»). Звідси ще одна важлива умова застосування пільгової ставки ПДВ — право на неї не залежить від території надання послуг. Тобто ставку 0 % застосовують до всього маршруту міжнародного перевезення: і до «закордонної», і до «української» його частини (розд. II УПК № 610, листи ДФСУ від 20.03.2019 р. № 1118/6/99-99-15-03-02-15/ІПК, від 11.02.2019 р. № 480/6/99-99-15-02-02-15/ІПК, 101.20 БЗ).

Ставку 0 % застосовують до операцій перевезення переліченими в п.п. «а» п.п. 195.1.3 ПКУ видами транспорту — залізничним, автомобільним, морським, річковим та авіаційним. А ось у разі перевезення вантажів без фактичного використання відповідних видів транспорту, наприклад, перевезення тягачів і причепів «своїм ходом», оподатковують ПДВ за загальною ставкою 20 % (лист ДФСУ від 05.02.2019 р. № 402/6/99-99-15-03-02-15/ІПК).

Паралельно з послугами з міжнародного перевезення

вантажів постачальник послуг зазвичай надає й інші транспортно-допоміжні послуги. Наприклад, супутніми перевезенню є навантаження, розвантаження, перевантаження, складська обробка вантажів тощо. Причому правила ПДВ-обліку таких послуг відрізняються від правил оподаткування міжнародних перевезень:

— *на території України* — є об'єктом оподаткування за ставкою 20 % (транспортно-допоміжні послуги, пов'язані з транзитом, звільнені від оподаткування п. 197.8 ПКУ [20]) незалежно від того, хто їх надає — резидент чи нерезидент (лист ДФСУ від 26.12.2018 р. № 5400/6/99-99-15-03-02-15/ІПК). Причому, якщо постачальник — нерезидент, включається ст. 208 ПКУ [20], яка визначає особливі правила оподаткування послуг від нерезидентів. Тому замовник нерезидентських послуг — платник ПДВ повинен:

−на дату першої події (абзац третій п. 187.8 ПКУ [20]) нарахувати ПДВ-зобов'язання, виписати ПН і зареєструвати її в ЄРПН (п. 208.2 ПКУ [20]);

−показати суму нарахованих ПДВ-зобов'язань у звітному періоді їх виникнення в Декларації з ПДВ і додатка Д1 до неї;

−на підставі своєчасно зареєстрованої ПН показати суму ПК у рядку 13 Декларації з ПДВ і додатку Д1 до неї (п. 198.2 ПКУ [20]);

— *за межами України* — не є об'єктом оподаткування ПДВ незалежно від того, хто їх надає — резидент чи нерезидент (лист ГУ ДФС в Одеській обл. від 20.12.2018 р. № 5322/ІПК/15-32-12-02-22, ДФСУ від 09.08.2018 р. № 3500/6/99-99-15-03-02-15/ІПК).

— інші міжнародно-перевізні пільги:

1) ПДВ за ставкою 0 % оподатковують:

- послуги з обслуговування повітряних суден, що виконують міжнародні рейси за переліком з п.п. «в» п.п. 195.1.3 ПКУ;

- постачання товарів для заправки або забезпечення морських і повітряних суден, які виконують міжнародні рейси для навігаційної діяльності або перевезення пасажирів або вантажів за плату (пп. «а», «б» п.п. 195.1.2 ПКУ [20]).

2) Звільнені від оподаткування ПДВ операції з постачання послуг, які надаються іноземним і вітчизняним судам, що

здійснюють міжнародні перевезення вантажів, пасажирів та їхнього багажу, й оплачуються ними відповідно до законодавства України портовими зборами (п. 197.9 ПКУ [20]).

Основна умова для застосування ПДВ-пільги — наявність у порту документів, що підтверджують здійснення судном міжнародних перевезень (лист ДПСУ від 11.01.2013 р. № 247/5/15-3416). Серед іншого ця ПДВ-пільга поширюється на морські судна, що перевозять вантаж з його перевантаженням (вивантаженням) у нейтральних водах на інше судно (лист ДФСУ від 31.12.2015 р. № 28324/6/99-99-19-03-02-15), а також на морські судна, які прямують при міжнародному перевезенні в морський порт/з морського порту баластом (без вантажу) для подальшого навантаження/розвантаження. А ось на внутрішні перевезення пільга з п. 197.9 ПКУ [20] не поширюється. Тому при внутрішніх перевезеннях операції з постачання суднам послуг, які оплачуються портовими зборами, оподатковують ПДВ за ставкою 20 % (лист Міндоходів від 19.12.2013 р. № 17866/6/99-99-19-04-02-15).

3. Не є об'єктом оподаткування ПДВ операції з надання послуг з агентування і фрахтування морського торговельного флоту судновими агентами на користь нерезидентів, які надають послуги з міжнародних перевезень пасажирів, їх багажу, вантажів або міжнародних відправлень (п.п. 196.1.11 ПКУ [20]). Проте при наданні аналогічних послуг резидентам нараховують 20 % ПДВ.

А ось на фрахт, як винагороду резидентові за міжнародне морське перевезення вантажів (п.п. 14.1.260 ПКУ [20]), поширюються норми «міжнародного» п.п. «а» п.п. 195.1.3 ПКУ [20]. Тобто вартість фрахту в цьому випадку оподатковують ПДВ за ставкою 0 %.

Фрахт, як плату нерезиденту за наймання судна без екіпажу (бербоут-чартер) і з екіпажем (тайм-чартер), податківці кваліфікують як операції оренди. Це означає, що до них застосовують загальні правила визначення місця постачання з п. 186.4 ПКУ [20] (за місцем реєстрації постачальника). Тому оренду в резидента оподатковують ПДВ за ставкою 20 %, а оренда в нерезидента не є об'єктом оподаткування.

Щоб зрозуміти, що таке транзитні перевезення, слід зазирнути до Закону про транзит [13]. У ст. 1 цього Закону *транзит вантажів* — це перевезення транспортними засобами

транзиту транзитних вантажів *під митним контролем* через територію України між двома пунктами або в межах одного пункту пропуску через державний кордон України.

При цьому оформляється операція з транзиту вантажів товарно-транспортною накладною, складеною мовою міжнародного спілкування (ст. 6 Закону про транзит [13]). Залежно від обраного виду транспорту такою накладною може бути авіаційна вантажна накладна, міжнародна автомобільна накладна, коносамент тощо. Тобто оформляється транзитне перевезення тими самими документами, що й міжнародні перевезення.

Якщо відбувається транзитне перевезення, то в документах має буде зазначено, що перевезення відбувається в митному режимі «транзит». Про те, що відбувається саме так, говорить, наприклад, ВМД, у графі 1 «Декларація» якої міститься літерний код напрямку переміщення «ТР». Вона відповідно до ст. 6 Закону про транзит подається при транзитних перевезеннях до ДПСУ [13].

Транзитні перевезення, що здійснює резидент України, оподатковується ПДВ за правилами, прописаними у «пільговому» п. 197.8 ПКУ [20]. Відповідно до нього послуги з перевезення (переміщення) пасажирів та вантажів транзитом через митну територію України, а також послуги, пов'язані з такими транзитними перевезеннями (переміщенням), *звільняються від оподаткування***.**

Таким чином, транзитні перевезення та пов'язані з ними послуги підпадають під ПДВ-пільгу. А це горить про те, що на вартість транзитного перевезення перевізник-резидент виписує *«пільгову» ПН.* А от якщо транзитний перевізник — *нерезидент***,** що не має постійного представництва на митній території України, то *ПДВ-пільга не застосовується*. У такому разі через нерезидентність перевізника транзитне перевезення не є об'єктом оподаткування ПДВ (лист ДФСУ від 25.10.2018 р. № 4557/6/99-99-15-03-02-15/ІПК).

Норми п. 197.8 ПКУ [20] говорять, що під ПДВ-пільгу підпадає не лише сам транзит, а й послуги, пов'язані з транзитом. У зв'язку з цим ПДВ-пільга має також поширюватися на:

— транспортно-експедиторські послуги при транзиті;

— сторонніх учасників, які залучаються до транзитного перевезення і надають послуги, пов'язані з транзитом.

Проте податківці з часом змінили свою думку. Так, вони не проти, щоб ПДВ-пільга поширювалася на експедиторські послуги при транзиті (лист від 05.08.2019 р. № 3653/6/99-99-13-02-03-15/ІПК та категорію 101.20 БЗ). А от щодо поширення пільги на сторонніх учасників, то, на жаль, вони рішуче сьогодні відмовляють їм у ПДВ-пільзі (листи від 07.05.2019 р. № 2015/6/99-99-15-03-02-15/ІПК та від 18.10.2018 р. № 4462/6/99-99-15-03-02-15/ІПК).

Транзитна ПДВ-пільга, на думку податківців, застосовується до операцій з транзитного перевезення всім маршрутом перевезення вантажів загалом, без поділу його на відрізки в межах України та поза її межами. Тобто вона стосується як курсування територією України, так і перевезення вантажів за кордоном.

Також варто пам'ятати, що коли послуга з перевезенням буде визнана транзитом, а отже, ця операція підпаде під пільгу, то про ПК, пов'язаний з таким перевезенням, перевізнику слід забути. При цьому, як видно з УПК № 610, це стосується як ПК, пов'язаного з іноземної частиною перевезення, так і українською.

Так, перевізник має право віднести суми ПДВ, пов'язані з такою операцією (при придбанні запчастин, пального), до складу ПК, але скористатися ними не зможе. Він повинен компенсувати такий ПК шляхом донарахування:

— «компенсуючих» ПЗ за товарами/послугами, які були повністю використані в пільговій операції і при придбанні яких суми ПДВ були включені до складу ПК (п.п. «б» п. 198.5 ПКУ [20]);

— «розподільчих» ПЗ (п. 199.1 ПКУ [20]). Їх нараховують за товарами, послугами, які не можна точно пов'язати з конкретною діяльністю (оподатковуваною/неоподатковуваною).

Водночас ті перевізники, які вирішують так врятувати свій ПК, повинні розуміти, що доводити свою правоту податківцям доведеться через суд.

Таким чином, послуги з перевезення пасажирів та вантажів транзитом через територію України, а також надання послуг, які безпосередньо пов'язані із транзитом вантажів, що здійснюються в межах відповідних договорів

(контрактів) перевезення, транспортного експедирування, доручення, агентських угод тощо, та операції з постачання супутніх послуг, пов'язаних із таким перевезенням, звільняються від оподаткування ПДВ за умови надання відповідних документів.

Список джерел

1. Охота В. Підвищення ефективності управління міжнародними перевезеннями. *Галицький економічний вісник*. 2014. Т. 44, № 1. С. 35–41.

2. Господарський кодекс України. *Офіційний вебпортал парламенту України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text (дата звернення: 29.09.2021).

3. Про автомобільний транспорт : Закон України від 23.02.2006 р. № № 3492-IV : станом на 16 жовт. 2020 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2344-14#Text (дата звернення: 29.09.2021).

4. Повітряний кодекс України. *Офіційний вебпортал парламенту України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3393-17#Text (дата звернення: 29.09.2021).

5. Кодекс торговельного мореплавства України. *Офіційний вебпортал парламенту України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/176/95-вр#Text (дата звернення: 27.09.2021).

6. Про залізничний транспорт : Закон України від 07.07.1996 р. № 274/96-ВР : станом на 16 жовт. 2020 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/273/96-вр#Text (дата звернення: 23.09.2021).

7. Зелена книга : міжнародні вантажні автомобільні перевезення. Київ : Офіс ефект. Регулювання, 2020. 98 с. URL: https://cdn.regulation.gov.ua/dd/ea/a1/34/regulation.gov.ua_GREEN%20PAPER%20'On%20International%20Freight%20Road%20Transport'.pdf (дата звернення: 21.09.2021).

8. Ukrinform. Імпорт послуг в Україну торік скоротився на чверть – Держстат. *Укрінформ - актуальні новини України та світу*. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3191579-import-poslug-v-ukrainu-torik-skorotivsa-na-cvert-derzstat.html (дата звернення: 29.09.2021).

9. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2020 році : Інформаційно-аналітичні матеріали : Міністерство економіки України. *Міністерство економіки України*. URL:

https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=76438c62-5e54-4931-ad98-7fe59d004a2a&title=ZovnishniaTorgivliaUkrainiTovaramiTaPoslugamiU2020-Rotsi&isSpecial=true (дата звернення: 29.09.2021).

10. Цивільний кодекс України. *Офіційний вебпортал парламенту України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text (дата звернення: 29.09.2021).

11. Про транспорт : Закон України від 10.11.1994 р. № 233/94-ВР : станом на 16 жовт. 2020 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/232/94-вр#Text (дата звернення: 20.09.2021).

12. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 р. № 960-XII : станом на 1 серп. 2021 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text (дата звернення: 21.09.2021).

13. Про транзит вантажів : Закон України від 20.11.2003 р. № 1297-IV : станом на 13 лют. 2020 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1172-14#Text (дата звернення: 15.09.2021).

14. Про транспортно-експедиторську діяльність : Закон України № 1955-IV, : станом на 3 серп. 2012 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1955-15#Text (дата звернення: 22.09.2021).

15. Interfax-Ukraine. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі України послугами в січні-вересні 2020 року зросло на 5,4% - Держстат. *Інтерфакс-Україна*. URL: https://ua.interfax.com.ua/news/economic/703164.html (дата звернення: 29.09.2021).

16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід" (П(С)БО 15) : Наказ від 29.11.1999 р. № 290 : станом на 3 листоп. 2020 р. URL: https://zakon.help/law/z0860-99 (дата звернення: 28.09.2021).

17. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси" : Наказ від 20.10.1999 р. № 246 : станом на 3 листоп. 2020 р. URL: https://zakon.help/law/z0751-99 (дата звернення: 21.09.2021).

18. П(С)БО 16 «Витрати» : Наказ від 31.12.1999 р. № 318 : станом на 3 листоп. 2020 р. URL: https://zakon.help/law/z0027-00 (дата звернення: 23.09.2021).

19. Бухгалтерський та податковий облік договору перевезення автомобільним транспортом | «ДК» №30/2014 | «Дебет-Кредит» -

online. *«Дебет-Кредит» - online*. URL: https://online.dtkt.ua/Book/«ДК»%20№30-2014.epub/navPoint-23 (дата звернення: 29.09.2021).

20. Податковий кодекс України. *Офіційний вебпортал парламенту України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (дата звернення: 29.09.2021).

21. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 (МСБО 2) «Запаси». *Офіційний вебпортал парламенту України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_021#Text (дата звернення: 29.09.2021).

22. Міжнародні перевезення і ПДВ. Податки & бухоблік, № 71, Вересень, 2019. Facto. *iFactor*. URL: https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2019/september/issue-71/article-70544.html (дата звернення: 29.09.2021).

© Живко З.Б., Прокопишин О.С., Ковальова О.В., 2021

5.5. Міжнародний маркетинг: сутність, еволюція розвитку, пріоритетні напрями розвитку в період кризи

За відносно недовгу історію розвитку концепція маркетингу еволюціонувала від внутрішнього, оперативного та промислового до міжнародного. Останні десятиріччя маркетинг як концепція бізнесу переживає якісні внутрішні зміни, доповнені новими технологічними можливостями. Тому значна увага вчених та дослідників зосереджена на визначенні сутності міжнародного маркетингу, етапів його формування та розвитку. Вітчизняна, як і зарубіжна, школа міжнародного маркетингу знаходиться в постійному розвитку і з плином часу зазнає змін.

Розширення зовнішньоекономічних зв'язків полягає в експорті та імпорті, міжнародних аукціонах і торгах, грошових інвестиції в закордонні підприємства і, нарешті, в існуванні світового ринку товарів і послуг, де особливе місце займають транснаціональні корпорації, що діють у багатьох країнах, використовують зарубіжні виробничі і збутові відділення, які фактично працюють на світовий ринок в цілому. У сучасних умовах, у зв'язку з мінливим характером світового ринку, перенасиченого високоякісними і різноманітними товарами,

міжнародний маркетинг набуває всезростаючий значення. Все це передбачає необхідність міжнародного маркетингу. [1].

З метою з'ясування сутності міжнародного маркетингу доцільно дослідити еволюцію його становлення та розвитку.

Сучасна наукова економічна література не дає єдиного визначення дефініції «міжнародний маркетинг». Дослідження існуючих понять дозволило Т. В. Шталь, І. Е. Астаховій, В. О. Козуб згрупувати особливості становлення та розвитку розуміння сутності міжнародного маркетингу серед вчених-економістів певним чином, згідно якого міжнародний маркетинг розглядається[2, с.6-8]:

- як різновид класичної системи маркетингу (міжнародний маркетинг розуміється маркетинг товарів і послуг за межами країни, де перебуває підприємство, тобто на зовнішніх ринках);

- як діяльність (міжнародний маркетинг розглядається як а) маркетинг, використовуваний організаціями в зовнішньоекономічній діяльності; б) міжнародна діяльність і пошук людей, які відносно вільно володіють тією або іншою іноземною мовою, готових їздити у відрядження та (або) жити та працювати за кордоном);

- як систему заходів задоволення (міжнародний маркетинг – система заходів, здійснюваних підприємством (фірмою, корпорацією) на зарубіжних ринках; вивчення, формування і задоволення попиту на пропоновані товари та послуги для ефективного досягнення своїх цілей);

- як філософію міжнародний маркетинг - філософія та інструментарій міжнародного підприємництва;

- як процес розроблення та прийняття рішень у мережі взаємин (комунікацій) між інтернаціональними фірмами, які залучені в процес комерційного або некомерційного міжнародного обміну товарами та послугами.

Крім наведеного, міжнародний маркетинг пов'язують із такими, за висловом О.В.Птащенко [3,с.100], родовими поняттями, як:

- потреби зовнішніх ринків. Саме як поточні й майбутні потреби зовнішніх ринків, споживчий попит та очікування для забезпечення довгострокового планування виробництва, організації та управління транснаціональними корпораціями розглядає в своїх роботах міжнародний маркетинг Ф.Котлер[4];

- спеціальні заходи. Як серію спеціальних заходів з продажу товарів і послуг за кордоном, що має комплексний характер, визначають міжнародний маркетинг Дж.Р.Еванс та Б.Берман[5]. Із погляду реалізації управлінських заходів міжнародний маркетинг як функцію забезпечення процесу планування та здійснення підприємницької діяльності в умовах інтеграції ринку з метою створення умов, що є найбільш сприятливими для інтеграційного бізнесу визначають М.В.Літвиненко, Ю.А.Бережна та О.О.Літвиненко [1];

- реакцію. В контексті даного родового поняття науковцями «міжнародний маркетинг» трактується як процес розвитку та розширення партнерських відносин на міжнародному ринку, збільшення виробничих потужностей, швидке оновлення видів продукції, зміни ринкових моделей та посилення конкуренції, взаємозв'язок ділового світу[6] ;

- кордони (за межами країни). З даної позиції міжнародний маркетинг являє собою діяльність міжнародних компаній, виробнича та комерційна діяльність яких поширюється за кордоном;продаж товарів та послуг за межами країни[3, с.99];

- систему організації діяльності. О.В.Птащенко розглядає міжнародний маркетинг як систему організації діяльності суб'єктів виробничої сфери, яка дозволяє узгоджувати виробничі цілі та сучасні потреби споживачів у всіх сферах економічного життя, вивчати внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства, розробляти стратегії і тактики поведінки на ринку за допомогою маркетингових програм. З його допомогою стає можливим досягти оптимальних результатів бізнесу - прибутку, доходу, технічної та ресурсної підтримки, тощо[3, с.99];

- практичний вид діяльності. Міжнародний маркетинг як практичний вид діяльності, направлений на оптимізацію взаємодії попиту і пропозиції через матеріальний і нематеріальний обмін суб'єктів ринку, розглядає і П.О.Черномаз[7];

- спосіб мислення. Саме з цим родовим поняттям пов'язує визначення міжнародного маркетингу Т.М.Чумаченко, міжнародний маркетинг - це спосіб мислення, набір рекомендацій до вибору й прийняття коректних комерційно-господарських рішень із позицій найбільш повного й ефективного задоволення всіх вимог як вітчизняних, так і іноземних споживачів товарів[8];

- дослідження. Як зазначає А.Кандиба, міжнародний маркетинг передбачає з одного боку дослідження зовнішнього ринку, попиту і потреб зарубіжних споживачів, а з іншого - активний та цілеспрямований вплив на зовнішній ринк, на формування потреб у країнах-імпортерах і споживчих пропозицій у них[9];

- прикладну науку. На думку О.М.Сазонець на О.І.Бобирь в значній мірі правомірно говорити, що міжнародний маркетинг являється «вищою школою» маркетингу. [10];

- передумову створення активного зв'язку між попитом і пропозицією у глобальному масштабі та забезпечення того, щоб кінцевий продукт був доступний кінцевому споживачеві за кордоном на всіх етапах виробничого процесу [3, с.99];

- сукупність сформованих у світовій практиці методів комплексного вивчення ринків, виявлення нових потреб і мінливих переваг покупців, методів створення ефективних каналів реалізації товарів і послуг, проведення рекламних кампаній з системою відповідних служб і методів управління на підприємствах [1];

- інтеграційну управлінську функцію. За висловом О.І.Вікарчук [11] міжнародний маркетинг слід сприймати як інтеграційну управлінську функцію, методологічним базисом якої є принципові положення економічної теорії та міжнародної економіки, допоміжними інструментами до якої слугують прикладні сфери реалізації форм міжнародної діяльності і яка є інтегрованим втіленням різнопланових проявів маркетингового управління;

- представницький і типовий маркетинг сучасного світу. У зв'язку з розвитком процесів інтернаціоналізації і глобалізації бізнесу наразі більш справедливо розглядати міжнародний маркетинг як представницький і типовий маркетинг сучасного світу ринкової економіки. Якщо до останнього часу основним видом маркетингу прийнято було вважати внутрішній національний маркетинг, який, будучи розвиненим в окремих країнах, формував сукупність поняття міжнародного маркетингу, то наразі саме міжнародний маркетинг є основною формою маркетингу, а внутрішній маркетинг із його національними особливостями місцевого підприємницького середовища, локального ринку і специфікою запитів місцевих споживачів є

суто приватним проявом і складовою частиною міжнародного маркетингу [12, с.11].

Значна кількість різноспрямованих за смисловим навантаженням трактувань фахівцями поняття «міжнародний маркетинг» з одного боку не дозволяє надати однозначне тлумачення, а з іншого - показує його багатоаспектність і значене поле для подальших досліджень.

Більш глибоке розуміння будь-якого економічного поняття пов'язують із вивченням еволюції його виникнення та розвитку.

Науковці з різних позицій розглядають еволюційний шлях розвитку міжнародного маркетингу, а саме,

- позицій появи публікацій провідних науковців,
- позицій еволюції розуміння сутності й трактування міжнародного маркетингу,
- позицій еволюції форм міжнародного маркетингу;
- позицій концепцій маркетингу тощо.

Стисло зупинімось на окремих з означених позицій.

Вважається, що однією з перших оприлюднених публікацій під назвою «Міжнародний маркетинг» стала книга Роланда Крамера, яка вийшла у 1959 році. Натомість розповсюдження знань з міжнародного маркетингу бере початок з другої половини 60-х років, коли вийшли праці таких авторів, як Давід Гарсон «Міжнародний маркетинг: порівняльно-системний підхід» (1967 р.), Раймонд Вернон «Менеджер у міжнародній економіці» (1968 р.), Джон Файєрвезер «Міжнародний маркетинг» (1970 р.), Верн Терпстра «Міжнародний маркетинг» (1972 р.).

З середини 70-х років у наукових дослідженнях таких відомих на сьогодні маркетологів, як Уоррен Кііган, Давід Карсон, С.Маджаро, Ханс Тореллі, Чарльз Найєр, Роберт Бузелл та інших, переважають проблеми міжнародної маркетингової діяльності транснаціональних корпорацій.

Починаючи з 1983 року, коли в «Гарвард Бізнес Ревю» була надрукована стаття професора Теодора Левітта «Глобалізація ринків» почав широко використовуватися в науковій, дослідницькій та практичній діяльності термін «глобальний маркетинг».

Дослідженню проблем глобального маркетингу присвячені також праці Жан-Пер'є Жаннета і Хуберта Хеннессі (1978 р.), Лі Дахринжера та Ханса Мюхелбахера (1991 р.), Уоррена Кііган

(1989 р.)., Філіпа Котлера (2004р., 2019р.), Жан Жака Ламбена (1996), O'Dwyer, M., Gilmore, A. & Carson, D. (2009)та інших.

Т. В. Шталь, І. Е. Астахова та В. О. Козуб при схематизації еволюційного становлення сутності й трактування міжнародного маркетингу спираються на трансформацію розуміння його поняття вченими протягом останніх понад 60 років (рисунок 1).

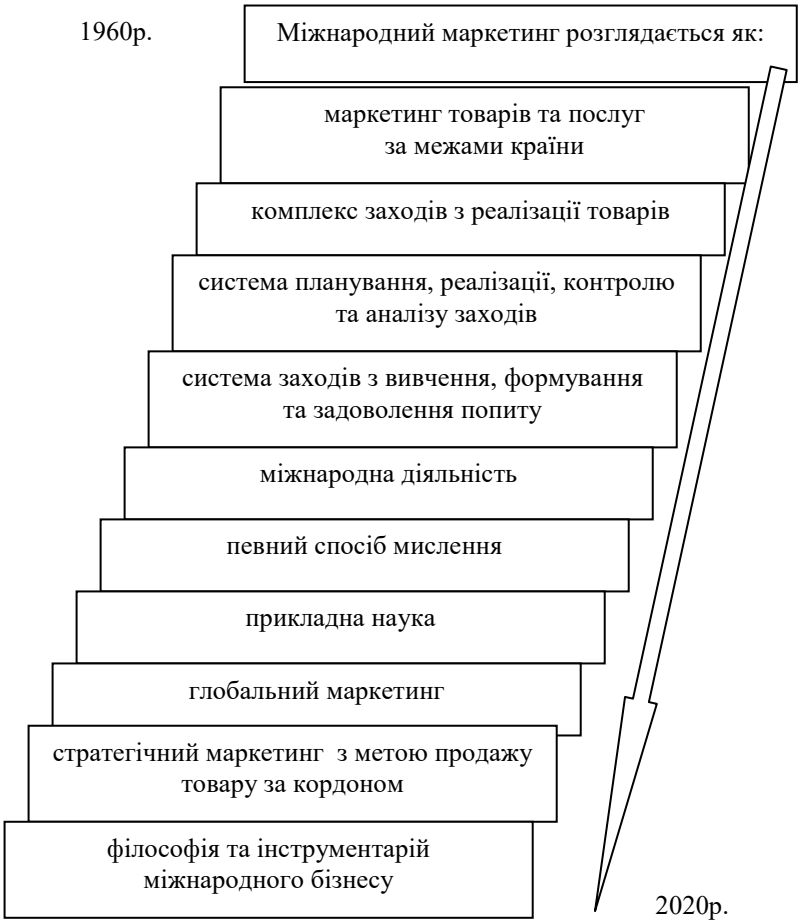

Рис.1. Еволюція становлення та розвитку сутності міжнародного маркетингу

Джерело: доопрацьовано [2, с.9]

Науковці, серед яких О.М.Сазонець, О.І.Бобирь, В.В.Барабанова, та інші, виокремлюють наступні форми міжнародного маркетингу в їх еволюційному розвитку (рисунок 2):

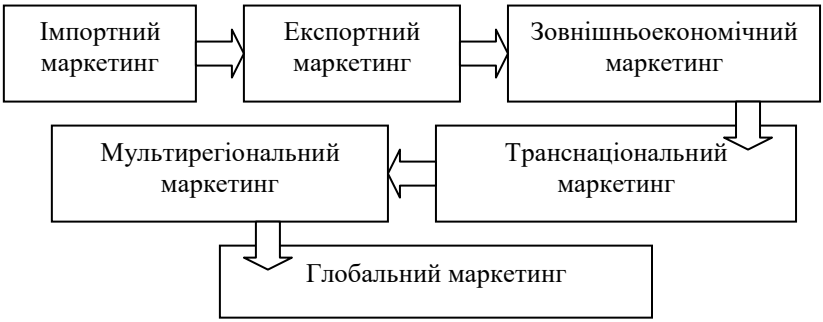

Рис.2. Еволюція розвитку форм міжнародного маркетингу
Джерело: систематизовано [10]; [13]; [11]

- імпортний маркетинг – маркетингова діяльність, спрямована на закупівлю (імпорт) товарів чи послуг із зарубіжних ринків;

- експортний маркетинг – маркетингова діяльність щодо реалізації продукції за межі національних кордонів, при якій відбувається фізичне транспортування товару з однієї країни в іншу[10]. При експортному маркетингу діяльність на внутрішньому ринку залишається пріоритетною, а змістом міжнародної маркетингової активності стає: вибір адекватного зарубіжного ринку або країни експорту товару/послуг; адаптація або модифікація товару згідно з вимогами цільового ринку; розвиток експортних каналів розподілу; набуття знань і навичок з операцій транспортування, страхування та оформлення експортної документації [14];

- зовнішньоекономічний маркетинг – маркетингова діяльність, зумовлена стабільністю чи зростаючими можливостями перебування фірми (у вигляді представництва, філіалу з продажу ...) на зовнішньому ринку, який включає вже, як правило, декілька країн[10]. Зовнішньоекономічна стадія розвитку зарубіжної ділової активності вже обумовлює

необхідність розробки міжнародної маркетингової стратегії та вивчення особливостей бізнес-середовища кожного з цільових ринків[14] ;

- транснаціональний маркетинг – маркетингова діяльність, що виникла з практики функціонування транснаціональних корпорацій;

- мультирегіональний маркетинг – форми та методи маркетингової діяльності, що застосовують фірми, працюючи в окремих регіонах чи в межах інтеграційних угруповань[10]. Мультирегіональний маркетинг вимагає знання особливостей середовища не тільки великої кількості ринків (країн), але й регіональної маркетингової об'єднуючої компоненти[14];

- глобальний маркетинг (global marketing). Поняття глобального маркетингу було сформульовано після виходу книги Т. Левітта «Глобалізація ринків». З точки зору глобального маркетингу весь світ розглядається як один великий ринок, при цьому враховуються і по можливості нівелюються культурні та інші національні особливості різних країн. Глобальний маркетинг розглядають як:

а) маркетинг глобальних організацій, які ведуть свою виробничо-збутову діяльність, розглядаючи весь світ як один великий ринок, на якому його регіональні та національні відмінності не відіграють вирішальної ролі[13];

б) філософію та інтелектуальну технологію міжнародного бізнесу епохи тотальної глобалізації, що має кумулятивно-синергетичний характер, реалізується на основі глобальної комунікативної інтеграції ринкових сегментів (ніш), адаптації маркетингу-міксу продавця до локального маркетингового середовища і стандартизації маркетингу-міксу покупця за рахунок модифікації локального маркетингового середовища[12, с.11].

О.В.Пташенко пропонує триетапний еволюційний процес розвитку форм маркетингу: традиційний маркетинг → експортний маркетинг → міжнародний маркетинг (рисунок 3).

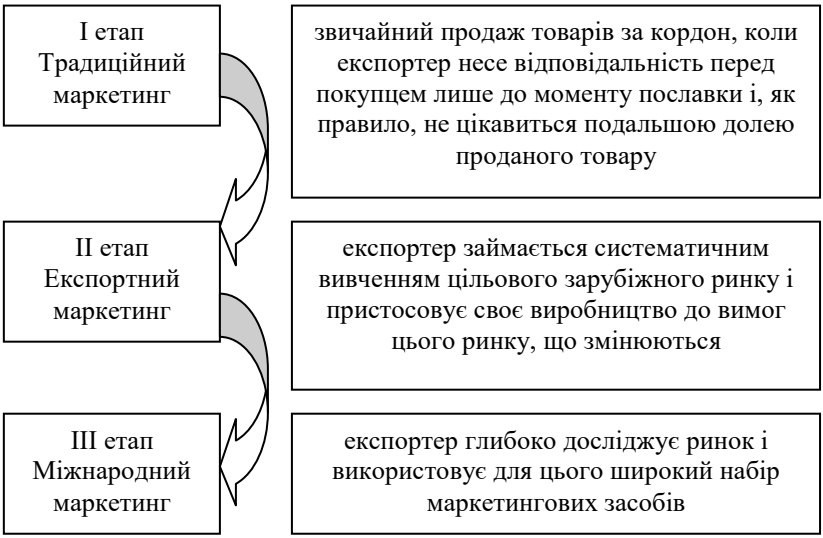

Рис. 3. Етапи міжнародного маркетингу за О.В.Птащенко
Джерело: [3, с.102]

О.М.Ковінько в дисертаційному дослідженні пропонує наступну періодизацію розвитку міжнародного маркетингу: (рисунок 4):

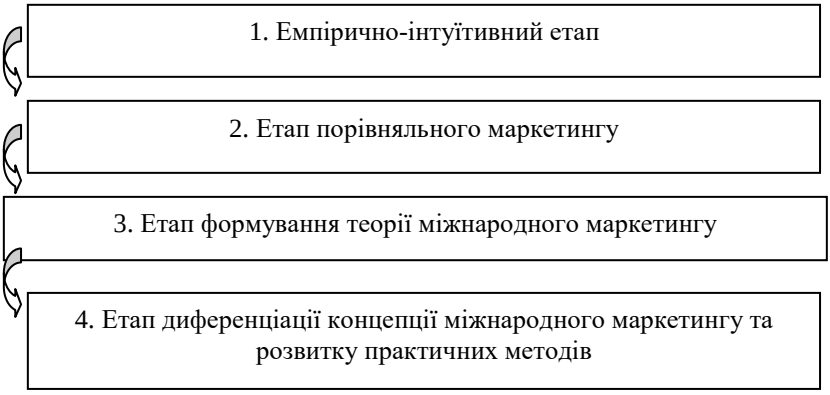

Рис. 4. Етапи розвитку міжнародного маркетингу у світовій економіці за О.М.Ковінько
Джерело: [15, с.45]

Перший емпірично-інтуїтивний етап починається з середини 50-х рр. ХХ ст. та характеризується застосуванням окремих маркетингових прийомів у міжнародній економічній діяльності.

Другий етап порівняльного маркетингу – середина 50-х – 60-х рр. ХХ ст. В США створено спеціальний комітет з дослідження проблем міжнародної маркетингової діяльності американських компаній. Напрями досліджень: функціональний та регіональний. Виникнення наукової концепції міжнародного маркетингу в США пов'язано з практичними потребами американських фірм, що здійснювали експансію на світовий ринок, з розвиненістю технологій внутрішнього маркетингу, необхідністю підвищення ефективності зовнішньої торгівлі та зарубіжного інвестування, які не задовольняли підходи внутрішнього маркетингу.

Третій етап формування теорії міжнародного маркетингу (наукової концепції міжнародного маркетингу) – середина 60-х – початок 70-х рр. ХХ ст.. Характеризується появою терміну «міжнародний маркетинг» та багатьох наукових робіт з цієї проблематики (США). В 1970–х і на початку 1980–х років спостерігається вихід деяких галузей промисловості на ринки розвинених індустріальних країн, завдяки використанню маркетингу вітчизняними фахівцями на зовнішніх ринках.

Четвертий етап диференціації концепції міжнародного маркетингу та розвитку практичних методів – середина 70-х – поч. ХХ ст. - дотепер. Для даного періоду характерним є розвиток експортного, транснаціонального та глобального маркетингу. Відбувається досконалення теорії міжнародного маркетингу[15, с.45-47].

Існують проблеми розвитку сучасного міжнародного маркетингу, які, зокрема, пов'язані і з негативними фінансово-економічними тенденціями на міжнародному ринку, і з карантинними заходами щодо запобігання розповсюдження Covid-19.

Загальновизнаний класик маркетингу американський вчений Ф. Котлер, який багато уваги приділяє вивченню досвіду міжнародних компаній і виявленню нових тенденцій в маркетинговій діяльності, зазначає, що сьогодні компанії стикаються зі зміною цінностей та орієнтацій у споживача,

прискоренням глобалізації економічних процесів, погіршенням стану навколишнього середовища, зростанням конкуренції в глобальних масштабах, а також з цілим рядом інших економічних, політичних і соціальних проблем. Актуальною залишається думка П. Друкера, американського фахівця в області менеджменту: формула успіху минулого десятиліття в наступному десятилітті буде для компанії формулою краху.

Вплив кризи на маркетинг прийнято однозначно вважати негативним. Але кризу можна розглядати й як позитивний чинник для його розвитку. Всесвітньо визнаний класик теорії маркетингу Ф. Котлер звертав особливу увагу на те, що роль маркетингу в період кризи зростає. На його думку, саме маркетологи допомагають компанії вижити за рахунок перебудови продуктової політики, пошуку нових ніш та резервів.

Відомий американський вчений Девід Аакер в дослідженні «Три пріоритети маркетингу в умовах рецесії: Пророк» відмічає: починаючи з 1920-х років американськими компаніями використовувалися різноманітні моделі для вивчення впливу маркетингових бюджетів в періоди рецесії на їх діяльність. Результати більшості таких досліджень мали схожі результати, тобто існує чітка кореляція між маркетинговим бюджетом під час рецесії та розвитком бізнесу в цей та наступні періоди. Ті компанії, які збільшили свої бюджети, або зафіксували їх, стали більш успішними, ніж ті, які цього не зробили [16].

Д.Аакер наводить три пріоритетних напряму розвитку маркетингу в період кризи [16]. По-перше, він підкреслює, що основним завданням для компаній під час економічної кризи є створення чи використання вже наявних умов для посилення своєї позиції на ринку. Втім, захисна позиція для фірми в період кризи завжди є найкращою, важливо не упустити можливість створити більш сильну позицію, тому існують категорії компаній, які взмозі застосовувати агресивну модель поведінки. По-друге, вчений пропонує необхідність якісного удосконалення маркетингових програм, яке передбачає проведення аудиту існуючих, в процесі якого відбудеться ідентифікація неефективних маркетингових програм та відмова від них. Важливими етапами, що передують впровадженню ефективних маркетингових програм, є вільна генерація ідей у компанії; можливість тестування цікавих ідей. Варто підкреслити, що при

створенні та впровадженні маркетингових програм важливо оцінювати довгостроковий ефект маркетингових інвестицій та заходів, пам'ятаючи, що короткострокові маркетингові заходи можуть нашкодити іміджу компанії. По-третє, необхідно підтримувати позитивний імідж свого бренду. Бренд, спрямований на досягнення стратегічного успіху, здатний захистити бізнес у період тимчасової кризи. Тому важливо знайти шляхи правильної комунікації цінності бренду, щоб не нашкодити його іміджу та зберегти лояльних споживачів.

Список джерел

1. Літвиненко М.В., Бережна Ю.А., Літвиненко О.О. Міжнародний маркетинг - проблеми та перспективи розвитку в Україні. Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут». Економічні науки. 2017. №45 (1266).- С.64-67

2. Міжнародний маркетинг : навчальний посібник / Т. В. Шталь, І. Е. Астахова, В. О. Козуб. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. – 275 с.

3. Пташенко О.В. Міжнародний маркетинг високих технологій у глобальному економічному просторі.: дис… докт.екон.наук. 08.00.02. / Плащенко Олена Валеріївна. Тернопіль. 2019. - 532с.

4. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент / пер.с англ. под ред.Л.Волковой. СПб.: Питер, 2001.- 752с.

5. Эванс Дж.Р., Берман Б. Маркетинг / пер. с англ. М.: Сирин, 2004. - 278с.

6. Мазаракі А.А., Чаюн Т.І., Мельник Т.М. Міжнародний маркетинг: підручник/ за ред. А.А.Мазаракі.-К.: КДТЕУ, 2000.-306с.

7. Черномаз П.О. Міжнародний маркетинг: навч.посіб. - Київ.: Академвидав, 2010.-270с.

8. Чумаченко Т.М. Міжнародний маркетинг: Навчально-методичний посібник. – Вид. 3-е, перероб. і доп. – Дніпропетровськ: Державний вищий навчальний заклад «Національний гірничий університет», 2012. – 210 с.

9. Кандиба А.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч.посіб. К.:Аграрна наука, 2004. -508с.

10. Сазонець О.М., Бобирь О.І. Концептуальні засади міжнародного маркетингу. Ефективна економіка. 2010. №2. - URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=129 (дата звернення 27.09.2021р.).

11. Вікарчук О.І. Проблеми та перспективи розвитку міжнародного маркетингу в умовах інтеграції. Сталий розвиток економіки.2016. Вип.1(30)ю\. - С.61-67.

12. Міжнародний маркетинг: навч. посібник / Т. В. Князєва, Ю. П. Колбушкін, С. В. Петровська та ін. – К. : НАУ, 2019. – 164 с.

13. Барабанова В.В. Сучасний маркетинг: фактори, стан та перспективи розвитку. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2017. - Вип. 27(1). - С. 108-111.

14. Грицюк Н.О. Міжнародний маркетинг: методичні вказівки до самостійної роботи. – Луцьк: СНУ ім. Лесі Українки, 2016. – 48 с.

15. Ковінько О.М. Маркетинговий механізм управління підприємствами в умовах міжнародної диверсифікації бізнесу: дис. докт. екон. наук: 08.00.04 /Ковінько Олена Миколаївна; Вінниця., 2018. 595с.

16. Aaker David. Three Priorities for Marketing In a Recession: Prophet / David Aaker, скороч. пер. Федорака Я., 2008. URL: http://www.management.com.ua/notes/marketing-priorities.html (дата звернення 22.09.2021).

© Безугла Л.С., 2021

5.6. Страхування ризиків сільськогосподарських підприємств

Одним з ризикових видів страхування є страхування сільськогосподарських ризиків. Даний вид страхування є важливим засобом зниження ступеня ризику в сільському господарстві. У статті розглядаються особливості функціонування сільськогосподарського сегменту страхового ринку в зарубіжних країнах. Визначено можливість залучення та адаптації зарубіжного досвіду державної фінансової підтримки до страхового ринку України в рамках базових моделей страхування. Метою дослідження є вивчення та узагальнення ризиків у страхуванні, моделей страхування, зарубіжного досвіду в галузі сільськогосподарського виробництва, розроблення рекомендацій щодо вдосконалення страхових операцій з державної фінансової підтримки в сільськогосподарському секторі України з урахуванням зарубіжного досвіду.

Мета даної роботи полягає в вивченні теоретичних аспектів страхування ризиками, які виникають при здійсненні

підприємницької діяльності в сільському господарстві, обґрунтування шляхів покращення законодавчого та фінансового впливу держави при цьому процесі. Метою допомоги держави є розвиток страхової інфраструктури, стандартизація умов страхування, зниження вартості страхових продуктів для сільськогосподарських користувачів та підвищення якості страхових продуктів.

Дане питання є об'єктом дослідження багатьох науковців. Вагомі напрацювання щодо страхування в аграрній сфері здійснили наступні вчені: В. Базилевич, О. Гудзь, М. Дем'яненко, М. Мних, С. Навроцький, С. Осадець та ін.

В умовах ринкової економіки, коли підприємства здійснюють підприємницьку діяльність на власний ризик, кожне підприємство відповідає за усі свої дії.

Сільськогосподарське виробництво є одним із найбільш ризикованих видів підприємницької діяльності. Ризиковість аграрного бізнесу визначає ряд факторів, таких як сезонність виробництва, залежність від погодних та кліматичних умов, тривалий період обороту капіталу, велика складність зміни асортименту продукції та технології, ряд інших причин. Дане твердження справедливе для сільського господарства всіх країн, але особливо великим ризикам підлягає сільськогосподарське виробництво країн, економіки яких розвиваються або перебувають в процесі трансформації. Аграрні реформи та становлення ринкових взаємовідносин, зміна форм власності та форм господарювання значно збільшують ступінь невизначеності соціально-економічних процесів в сільському господарстві і, відповідно, підсилюють вплив ризиків на аграрний бізнес. Сучасний стан розвитку страхування сільськогосподарської продукції не відповідає своєму основному завданню – управляти ризиками в аграрному секторі економіки, для забезпечення стабільності сільськогосподарського виробництва. Так, в сільському господарстві України страхується до 5% ризиків, тоді як у більшості розвинутих країн цей показник досягає 70-80%. При цьому, на території України втрати врожайності від несприятливих погодних умов в окремі роки можуть сягати 45-50%.

Основною та бюджетоутворюючою галуззю економіки України є сільське господарство, але воно також є

найризикованішим виробництвом (70% доходів, якого залежить від природно-кліматичних умов). Це пояснюється особливістю виробничого процесу й тривалим періодом дозрівання та вирощування товарної продукції, під час яких продукт праці піддається впливу природних процесів. Рослинництво більше залежить від кліматичних умов, ніж будь-яка інша галузь сільськогосподарського виробництва. Протягом декількох місяців сільськогосподарські культури перебувають під абсолютним впливом метеорологічних чинників. Крім того, основним ресурсом виробництва в сільському господарстві є земля, а її природні характеристики тісно пов'язані з агрокліматичними умовами. На відміну від інших секторів економіки країни продуктивність землі не може бути точно розрахована, а її природний та економічний характер підлягає змінам під впливом різних чинників. Основним інструментом управління і зниження бізнес-ризиків та компенсації понесених витрат в разі форсмажорних обставин є страхування. У сучасних вітчизняних реаліях система агрострахування є малорозвиненою та непопулярною серед сільськогосподарських виробників, хоча територія нашої країни все більше піддається різним природним та стихійним лихам (посуха, надмірна вологість, град, мороз, вітер). Страхування надає виробникам сільськогосподарської продукції фінансовий захист у разі виникнення страхового випадку.

Сьогодні страхування сільськогосподарських ризиків в Україні є необхідним атрибутом цивілізованої, сучасної та ефективної системи управління, а також потребує державної підтримки та регулювання. Популяризація страхування в сільському господарстві є одним з найбільш складних елементів переходу до стабільної економіки в аграрному виробництві. Роль страхування в забезпеченні захищеності аграрних підприємств від ризикових ситуацій складно переоцінити, оскільки це потужний фінансовий стабілізатор, що дозволяє компенсувати збитки, які виникають внаслідок настання несприятливих подій техногенного та природного характеру. У повній мірі це відноситься до страхування сільськогосподарських ризиків. Рівень агрострахування в Україні становить всього лише 5—7%, в той час як у Польщі цей показник знаходиться на рівні 30%, в Німеччині — понад 60% в Італії — майже 80%. Однією з

найбільш очевидних причин, з якої агрострахування не стало ефективним інструментом фінансового захисту в галузі, є недостатня інформованість виробників сільськогосподарської продукції про його можливості, а також під час укладання договору страхування часто невірно оцінюється рівень страхового покриття. У результаті настання страхового випадку сільськогосподарські виробники постають перед проблемою, що страхова сума не відповідає реальним втратам (рис.1).

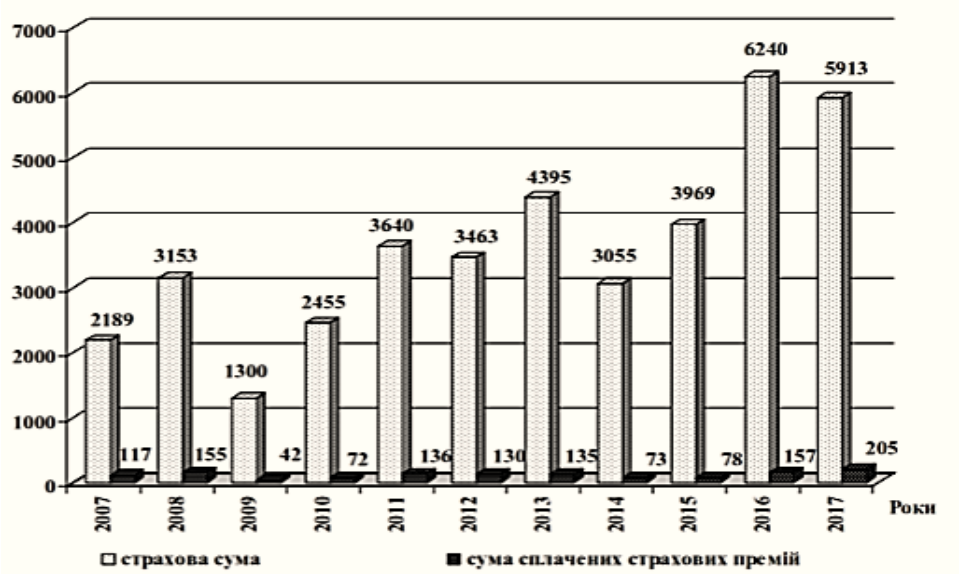

Рис. 1. Динаміка співвідношення страхових сум до сум сплачених премій, млн. грн.

Сьогодні страхові компанії пропонують сільськогосподарським товаровиробникам у рамках добровільного страхування програми, що передбачають повний страховий захист їх майна. Такі програми охоплюють більшість ризиків, пов'язаних з виробничою діяльністю сільськогосподарських підприємств, а також з лізингом та кредитуванням. Головна мета страхування сільськогосподарських ризиків – це часткова або повна компенсація фермеру втрати врожаю, яка можлива через несприятливі природні явища, такі як

посуха, град або ураган, а також від пожежі. Іншою метою страхування є покращення фінансового становища сільськогосподарського виробника з точки зору його кредитоспроможності. Кредитні організації всіх типів – банки, кредитні спілки, приватні особи – віддають перевагу тому сільськогосподарському виробнику, який має гарантію збереження певного рівня свого доходу при настанні стихійних лих і втраті врожаю.

Але в Україні недостатньо якісних страхових продуктів, які б мали прозорі та прості правила страхування врожаю та безпосередньо отриманого в майбутньому прибутку, крім того відчувається недостатня державна підтримка — ці фактори стримують розвиток страхування в аграрній сфері виробництва. Страхування сільськогосподарських культур в Україні є обмеженим інструментом, оскільки стосується лише виробництва та втрати прибутковості через природні та біологічні ризики. Страхування врожаю охоплює процес його зростання від часу посіву до достигання, проте не враховуються ризики, що виникають у майбутньому після збору. На сьогодні сільськогосподарські виробники потребують не тільки компенсування втрати урожайності (за причини несприятливих умов природно-кліматичного характеру), а й комплексного страхування загального прибутку підприємства (наприклад, крім страхування урожайності страховий договір, може включати страхування від заниженої ціни зернотрейдерів, збитки від зберігання після збору врожаю або ринкові ризики). Тому формування та розробка комплексної програми страхування, яка б в повній мірі захистила майно та майнові інтереси сільськогосподарських підприємств, є першочерговим завданням для популяризації страхування в Україні. Такий комплексний продукт страхування повинен пов'язувати між собою ризики, що виникають у процесі банківського кредитування, матеріально-технічного забезпечення, маркетингової та виробничої діяльності аграрних підприємств і максимально покриває збитки від них. Подібна конвергенція фінансових інститутів, добре розвинена в західних країнах та, в першу чергу, повинна будуватися на ефективній державній підтримці страхування . Правове регулювання та державна підтримка страхування сільськогосподарської діяльності в Україні розпочалася з

прийняття Закону України "Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001—2004 рр."

Слід зазначити, що програма державної підтримки введена ЗУ "Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою" від 01.07.2012 р. № 4391 у 2018 р. не виконує свого завдання, бо з державного бюджету не виділяються суми на субсидування для оплати частини страхового платежу (страхової премії) за договорами агрострахування для сільськогосподарських товаровиробників. У зв'язку з цим потрібно удосконалити чинну законодавчу базу для того, щоб вищезазначений закон ефективно працював на користь агровиробників. Страхові компанії, держава та підприємства повинні спільно розробити якісну комплексну програму страхування для сільськогосподарських підприємств.

В Україні за результатами 2017 р. страхуванням сільськогосподарських ризиків мають право займатися 15 страхових компаній, які відповідно вимогам чинного законодавства отримали ліцензію на здійснення страхування сільськогосподарської продукції (табл. 1).

Таблиця 1.

Основні компанії на ринку страхування сільськогосподарських ризиків у 2018 р.

№	Назва компаній	Сума страхових платежів, тис.грн	Приріст страхо-вих плате-жів, тис.грн	Сума страхо-вих виплат, тис,грн	Рівень вип-лат, %	Рівень пере-стра-хуван ня , %
1	Універсальна	129847,2	370,08	2,7	0,00	25,69
2	PZU Україна	41199,0	2,84	19860,3	48,21	74,49
3	Країна	20881,7	61,97	171,5	0,82	60,0
4	Інго Україна	20694,0	-4,30	2636,0	12,74	43,55
5	Українська Аграрно-страхова компанія	12006,5	20,05	1463,9	12,19	13,66
6	АСКА	9243,0	-81,20	57644,0	622,25	96,52
7	АХА страхування	8557,0	83,51	679,0	7,94	56,28
8	БРОКБІЗНЕС	5763,6	46,81	10730,8	186,18	35,17
9	Гардіан	2999,6	0,00	0,00	0,00	56,99

Закінчення табл.1

10	КРЕДО	2868,0	0,00	0,00	0,00	86,92
11	АРСЕНАЛ страхування	2555,0	-95,18	50,0	19,6	0,00
12	UPSK	934,6	158,46	29,0	3,10	0,00
13	ТАС СГ	686,9	27,27	71,1	10,35	9,81
14	ПРОВІДНА	616,0	-22,88	233,2	37,86	0,00
15	ОРАНТА-СІЧ	227,2	6,72	17,0	7,48	0,00
Всього		259079,3	-	93588,5	36,12	-

Загальна сума страхових платежів у 2018 р. становила 259079,3 тис. грн. У 2018 році загальна сума страхових виплат на користь аграрних підприємств становила 93588,5 тис. грн. Лідером зі страхових виплат є «АСКА» - виплачено по договорах 57644,0 тис. грн., що становить 62% від загальної суми.Таким чином, головним завданням для страховиків України є завоювання й утримування гідної репутації та надання ефективних страхових послуг. На сьогоднішній день, держава робить спроби щодо покращення і стабілізації ситуації в аграрному секторі, наприклад вона залучає практику надання державної підтримки у страхуванні сільськогосподарської продукції (надання з державного бюджету сільськогосподарським товаровиробникам грошових коштів у вигляді субсидій на відшкодування час тини страхового платежу, фактично сплаченого ними за договорами страхування сільськогосподарської продукції, в порядку, встановленому Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою»). Варто зазначити, що відновлення страхування сільськогосподарських ризиків з державною підтримкою на даному етапі слід вважати головною рушійною силою подальшого розвитку сільськогосподарського страхування.

Список джерел

1.Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р., зі змінами та доповненнями.

2. Мельник О.І., Кульбачна Л.А., Жулім М.С. Аналіз сучасного стану страхового ринку в Україні. Електронне наукове фахове видання з економічних наук "Modern Economics", 2018. — с.12-16.

3. Яцух О.О. Ринок агрострахування в Україні: перспективи та розвиток. Економіка та суспільство, 2016. — с. 56-59.

4. Луценко О.А., Поливана Л.А. Сучасний стан та перспективи розвитку ринку аграрного страхування. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. — с.123-132.

5. Гречанюк Л.М. Страхування як метод ризик-менеджменту в агросфері. Науковий вісник НУБІП України. Серія: Економіка, Аграрний менеджмент, Бізнес, 2016. — с. 43-51.

6. Залєтов О. М. Агрострахування як складова продовольчої безпеки. Науковий вісник НУБІП України. Серія: Економіка, Аграрний менеджмент, Бізнес, 2014. — с. 54-62.

7. Внукова Н.М., Успаленко В.І., Временко Л.В., Кондратенко Д.В. Страхування: теорія та практика: Навчально-методичний посібник. — Х.: Бурун ,2014. — с.76-77.

8. Герасименко С.С. Статистика: Підручник. – К.: КНЕУ, 2010. — с.23-27.

9. Горбач Л.М. Страхова справа: Навчальний посібник. — Луцьк: Редакційно-видавничий відділ "Вежа" Волинського державного університету ім. Лесі Українки,2011.

© Антипенко Н.В.,2021

5.7. Наслідки впливу пандемії Covid-19 на міжнародний туризм в Україні

Спалах COVID-19 став світовою проблемою, яка вплинула на всі сфери суспільства. Пройшовши різні етапи впродовж трьох років, пандемія видозмінилася і отримала нові штами, небезпечніші за попередні. За різними оцінками експертів [1-2], закінчення пандемії такого масштабу в умовах глобалізації важко передбачити, тому краще готуватися до гіршого сценарію. З одного боку невтішний прогноз розвитку і поширення пандемії негативно вплине на світові економічні показники, поглибляться соціальні проблеми, як наслідок загостриться психоемоційний та фізичний стан здоров'я населення, оскільки пандемія вливає та змінює соціальну поведінку людей у всьому світі [3]. З іншої – це можливість створення нових можливостей, впровадження інновацій, розробка нових технологій, розвиток цифрових технологій, зростання потреби в інтернет зв'язку 24/7, який став невід'ємною і надважливою частиною життя людей і

передумовою успішного ведення підприємницької діяльності. Пришвидшені темпи розвитку науково технічного прогресу останніх років сприяють також зміні парадигми ведення бізнесу, зокрема, переорієнтації і пошуку споживачів в онлайн «світі», в який успішно занурилося людство.

Туристична індустрія не є винятком. Саме туризм є тією галуззю, яка найбільше постраждала від запровадження карантинних обмежень. Так, за словами Генсека ООН Антоніу Гутерреш, який прирівняв туризм до одного із чудес світу, і навів статистику, де кожна 10-та людина на Землі працює у туристичній індустрії і забезпечує засобами для існування сотні мільйонів людей. Також він наголосив на тому, що туристична галузь є невід'ємною частиною світової економіки і є ключовим елементом збереження природної й культурної спадщини, що потребує негайної розробки ефективних заходів для відновлення, підтримки і пошуку нових ніш для розвитку [4].

Оцінимо наслідки впливу пандемії COVID-19 на динаміку основних показників туристичної діяльності. Для цього порівняємо показники за період 2019-2020 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість і вартість реалізованих туроператорами та турагентами туристичних пакетів

	Роки	Кількість реалізованих туристичних пакетів, од		Вартість реалізованих туристичних пакетів (з урахуванням ПДВ), тис.грн	
		туропера-торами	турагентами	туропера-торами	турагентами
Юридичні особи					
Реалізовано туристичних пакетів, усього	2019	1879646	1054034	36081308,5	23970541,7
	2020	926740	298391	20767157,4	6850719,9
Відхилення, %		-50,70	-71,69	-42,44	-71,42
у тому числі					
виїзним туристам для подорожі за кордон	2019	898808	959127	28427207,8	23289228,9
	2020	492364	259478	14660391,5	6593625,4
Відхилення, %		-45,22	-72,95	-48,43	-71,69
в'їзним (іноземним) туристам для подорожі по Україні	2019	27142	24552	187008,3	150733,1
	2020	7380	3257	64399,5	7490,2
Відхилення, %		-72,81	-86,73	-65,56	-95,03

Закінчення табл.1

Фізичні особи-підприємці					
Реалізовано туристичних пакетів туристам, усього	2019	х	411492	х	9708835,6
	2020	х	192899	х	5139011,0
Відхилення, %		х	-53,12	х	-47,07
з них					
виїзним туристам для подорожі за кордон	2019	х	359648	х	9426931,2
	2020	х	172497	х	5011338,2
Відхилення, %		х	-52,04	х	-46,84
в'їзним (іноземним) туристам для подорожі по Україні	2019	х	2857	х	11686,3
	2020	х	142	х	1791,2
Відхилення, %		х	-95,03	х	-84,67

Джерело: складено та розраховано за даними [5-6]

Як показує порівняльний аналіз кількості і вартості реалізованих туроператорами та турагентами туристичних пакетів за період 2019-2020 рр. бачимо, що відносне відхилення за всіма параметрами від'ємне, що свідчить про негативну тенденцію у розвитку туристичного сектору України. Оцінюючи масштаби проблеми у рамках міжнародного туризму, бачимо, що найбільших втрат зазнав сектор обслуговування в'їзних (іноземних) туристів для подорожі по Україні, для якого скорочення досягало 85-95 %. Порівняно з туроператорами, для терагентів – юридичних осіб 2020 рік був більш збитковим, для яких характерне скорочення кількості та вартості реалізованих туристичних пакетів на 71-72 %.

Подамо у табл. 2 порівняльну характеристику кількості туристів, обслугованих туроператорами та турагентами, за період 2019-2020 рр.

Протягом 2020 р. спостерігаємо скорочення кількості туристів, обслугованих туроператорами та турагентами, майже вдвічі (юридичними особами -63,21 %, фізичними особами - 50,39 %). Результати, подані у табл. 2, також демонструють негативне скорочення за усіма порівнюваними параметрами. Найбільше у відсотковому співвідношенні зазнав скорочення сектор обслуговування в'їзних (іноземних) туристів.

Таблиця 2

Кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами, осіб

	Роки	Усього	У тому числі обслуговані	
			туроператорами	турагентами
Юридичні особи				
Кількість обслугованих туристів, усього	2019	5319952	3134115	2185837
	2020	1957410	1412851	544559
Відхилення, %		-63,21	-54,92	-75,09
у тому числі				
в'їзних (іноземних) туристів	2019	83703	37896	45807
	2020	11773	8369	3404
Відхилення, %		-85,93	-77,92	-92,57
виїзних туристів	2019	4786594	2759735	2026859
	2020	1758107	1275653	482454
Відхилення, %		-63,27	-53,78	-76,20
Фізичні особи-підприємці				
Кількість обслугованих туристів, усього	2019	812145	x	812145
	2020	402868	x	402868
Відхилення, %		-50,39	x	-50,39
у тому числі				
в'їзних (іноземних) туристів	2019	3137	x	3137
	2020	191	x	191
Відхилення, %		-93,91	x	-93,91
виїзних туристів	2019	738272	x	738272
	2020	367595	x	367595
Відхилення, %		-50,21	x	-50,21

Джерело: складено та розраховано за даними [5-6]

Розглянемо зміни, які відбулися серед країн-лідерів за розподілом виїзних туристів за країнами, до яких вони виїжджали з України (табл. 3) та за розподілом в'їзних (іноземних) туристів за країнами, з яких вони прибули в Україну (табл. 4).

Як показують дані табл. 3, практично за всіма країнами відбулося суттєве скорочення кількості туристів. Помітним у рейтингу країн за розподілом виїзних туристів за країнами, до яких вони виїжджали з України, є зниження позицій таких країн, як Іспанія та Італія, до яких прямували багато заробітчан. Обмежувальні карантинні заходи суттєво вплинули за міжнародний ринок праці. Єгипет та Туреччина зберегли своє лідерство серед кількості українці, які до них прямують з метою дозвілля та відпочинку.

Дослідники впливу пандемії на поведінку окремих людей та суспільства в цілому стверджували, що формування нових штамів вірусу буде важливою перешкодою для відкриття власних

кордонів і політика ізоляції найчастіше буде використовуватися урядами багатьох країн для зменшення поширення вірусу своєю територією та загрози спалаху пандемії [7].

Таблиця 3

Топ-10 країн за розподілом виїзних туристів за країнами, до яких вони виїжджали з України

Країни	Кількість туристів, осіб	Структура, %	Країни	Кількість туристів, осіб	Структура, %	Відхилення 2020/2019, %
	2019 р.			2020 р.		
Єгипет	2352083	42,57	Єгипет	978792	46,05	-58,4
Туреччина	1797284	32,53	Туреччина	863066	40,60	-52,0
Іспанія	156024	2,82	Об'єднані Арабські Емірати	49733	2,34	-68,1
Об'єднані Арабські Емірати	155465	2,81	Чорногорія	32866	1,55	-78,9
Греція	118249	2,14	Домініканська Республіка	25414	1,20	-78,5
Болгарія	95761	1,73	Болгарія	22089	1,04	-76,9
Італія	94922	1,72	Албанія	14236	0,67	-85,0
Кіпр	81781	1,48	Чехія	12665	0,60	-84,5
Чорногорія	52457	0,95	Шри-Ланка	12613	0,59	-76,0
Таїланд	52343	0,95	Таїланд	11031	0,52	-78,9
Усього	5524866	100,00	Усього	2125702	100,00	-61,5

Джерело: складено та розраховано за даними [5-6]

Це негативно відобразиться на туристичній галузі, особливо, туристично орієнтованих країн, до яких належить Туреччина. За свідченнями туроператорів та профільних експертів, та за кількістю чартерних рейсів, які сполучають турецькі курорти та найбільші українські міста Туреччина зайняла вагомий відсоток в прийманні українських туристів [8]. Свідченням цього є зростанням попиту на відвідування Туреччини українцями, так у 2020-му Туреччину відвідало близько 863 тисячі українських туристів. Підставою цього стало підписання меморандум між Україною і Туреччиною про поглиблення співпраці у галузі туризму.

Даний меморандум передбачає посилення туристичної безпеки, підвищення якості туристичних послуг та захисту прав туристів. Тож мова йде про їх комфортне перебування на території країни [9]:

– послаблення правил перетину кордону для поїздок громадян обох країн. А з подальшим перебігом вакцинації з часом розглянути можливість впровадження паспортів вакцинованих;

– запозичення турецького досвіду щодо покращення стандартів якості, зокрема в сфері сертифікації готелів та підвищення сервісу. Також буде заохочуватися розробка планів співпраці між туристичними агенціями держав;

– розширення присутності українських телеканалів у турецьких готелях;

– створення та просування аудіогідів українською та турецькою мовами на туристичних об'єктах;

– після стабілізації ситуації з пандемією буде розглянуто створення нових чартерних та регулярних рейсів між Україною та Туреччиною.

Суттєвих змін зазнав рейтинговий список країн за розподілом в'їзних (іноземних) туристів за країнами, з яких вони прибули в Україну (табл. 4).

Тут спостерігаємо зростання попиту на відвідування України туристами з Туреччини, що зумовлено поглибленням вище зазначеної співпраці між обома країнами.

Туризм – одна з небагатьох галузей, яка впродовж довгого періоду часу користувалася неймовірним попитом і тенденцією до зростання. Проте результати господарювання підприємств у сфері туризму зараз невтішні, особливо після наслідків COVID-19, що свідчить про необхідність впровадження більш ефективних напрямів розвитку індустрії туризму, вимагає застосування переваг діяльності високотехнічних засобів та високопрофесійного персоналу, сучасних концепцій менеджменту, інноваційної активності [10]. Необхідно поєднувати технічні фактори, сучасні інноваційні механізми, значні інтелектуальні ресурси, переваги електронного бізнесу, кластеризацію розвитку туризму, розвиток перспективних видів туризму – ділового, зеленого, сільського, історико-культурного тощо [11, с. 37].

У період пандемії українським урядом були впроваджено такі заходи для підтримки підприємств туристичної галузі: звільнення постачальників туристичних послуг від сплати ПДВ, податку на прибуток і Єдиного соціального внеску (ЄСВ),

земельного податку та податку на нежилий фонд нерухомості; скасовано сплату туристичного збору до кінця 2020 року та звільнення від оподаткування при сплаті оренди та землекористування, орендарів державної та громадської власності [12].

Таблиця 4

Топ-10 країн за розподілом в'їзних (іноземних) туристів за країнами, з яких вони прибули в Україну

Країни	Кількість туристів, осіб	Структура, %	Країни	Кількість туристів, осіб	Структура, %	Відхилення 2020 / 2019, %
	2019 р.			2020 р.		
Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії	10673	12,29	Туреччина	1712	14,31	-84,0
Єгипет	10403	11,98	Індія	817	6,83	-92,1
Польща	10123	11,66	Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії	780	6,52	-92,3
Республіка Молдова	7900	9,10	США	776	6,49	-90,2
Туреччина	5041	5,80	Республіка Молдова	758	6,34	-85,0
США	4151	4,78	Китай	730	6,10	-82,4
Німеччина	4026	4,64	Білорусь	621	5,19	-84,6
Білорусь	3161	3,64	Польща	558	4,66	-82,3
Туркменистан	2866	3,30	Німеччина	531	4,44	-81,5
Індія	2569	2,96	Нідерланди	306	2,56	-88,1
Усього	86840	100,00	Усього	11964	100,00	-86,2

Джерело: складено та розраховано за даними [5-6]

Вважаємо, що поширення пандемії COVID-19 є одним з головних чинників активізації процесів діджиталізації у всіх сферах, у тому числі й туризмі. Саме діджиталізація туристичного сектора є одним з потенційних напрямків розвитку туристичної галузі, яку можна розглядати з декількох сторін [13]:

– віртуальна реальність (безпечний варіант подорожі світом, визначними пам’ятками, музеями, театрами - не виходячи з дому);

– цифровий маркетинг – це парасолька, яка включає такі види діяльності та інструменти:

✓ презентація та взаємодія: веб-сайт, програми, блоги, подкасти.

✓ спілкування: соціальні мережі, веб-серії, онлайн-платформи, тощо.

✓ продаж: електронна комерція, соціальні мережі, ринки, блокчейни.

✓ стратегічні: SEO (пошукова оптимізація), SEM (пошуковий маркетинг), контент-маркетинг, маркетинг атракціонів.

– орієнтація на розвиток внутрішнього туризму з особливим наголосом на рекреаційну складову.

Якщо розвиток першого напрямку є повністю безпечним для здоров'я людини в час пандемії і дозволяє відпочити від психоемоційного напруження через ситуацію, яка склалася з поширенням пандемії, також це послужить як додаткова реклама тих чи інших історичних місць, культурних заходів, що буде спонукати в майбутньому обов'язково фізично відвідати дані пам'ятки чи заходи. Даний напрям розвитку вимагає якісного цифрового 3D-моделювання матеріальних історичних чи культурних об'єктів, що містять різні види фізичної та візуальної інформації. Ця технологія вимагає значних інвестиційних вкладень, що нажаль, в час кризи є обмеженими, і повинна бути підтриманою державними чи місцевими органами влади.

Що ж до другого напрямку, то цифровий маркетинг є значною можливістю для багатьох організацій в умовах карантинних заходів прорекламувати власний продукт без сторонньої допомоги. Зокрема для туристичного підприємства – це вагома можливість продемонструвати свою готовність до створення безпечних умов відпочинку, надати можливість потенційному туристу сформувати свій індивідуальний тур. Ф. Котлер [14] вважає, що цифровий маркетинг – це поєднання традиційних аспектів маркетингу з цифровими новинками, які допоможуть максимально візуалізувати сформований туристичний продукт, який має стати привабливим для туриста і спростити збутовий канал від B2B до B2C, що здешевлює вартість туристичного продукту і підвищує відповідальність бізнесу, а це в свою чергу підвищує його якість.

Список джерел

1. Прищепа Я. У світі поширюється лямбда-штам COVID-19 – ВООЗ // Суспільні новини. 20.07.2021. URL: https://suspilne.media/148791-u-sviti-posiruetsa-lambda-stam-covid-19-vooz.

2. Згуровський М.З. Форсайт COVID-19: розгортання епідемії // Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. 20.09.2020. URL: http://wdc.org.ua/uk/covid19-epidemic-escolation.

3. Beine M., Bertoli S., Docquier F. et al. Economic effects of Covid-19 in Luxembourg (First RECOV id working note with preliminary estimates). Working paper, Université du Luxembourg. 2020. URL: https://ferdi.fr/en/publications/economic-effects-of-covid-19-in-luxembourg.

4. Сущенко Р. Карантин. Як світ рятує туристичну галузь // Укрінформ. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-tourism/3090351-karantin-ak-svit-ratue-turisticnu-galuz.html.

5. Туристична діяльність в Україні у 2019 році: Статистичний збірник // Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/tyr/tyr_dil/tur_d_19_u.xlsx.

6. Туристична діяльність в Україні у 2020 році: Статистичний збірник // Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/tyr/tyr_dil/tur_d_20ue.xlsx.

7. Sarkar S.K., Toanoglou M., George B. The Making of Data-Driven Sustainable Smart City Communities in Holiday Destinations. In Digital Transformation in Business and Society; Metzler, J.B., Ed.; Palgrave Macmillan: Cham, Switzerland, 2020; pp. 273-296.

8. Солонина Є. Туреччина – 2021: що чекає на мандрівників із України? // Радіо свобода. 01.06.2021. URL: https://www.radiosvoboda.org/a/turechchyna-2021-shcho-chekaie-na-mandrivnykiv-z-ukrainy-/31283955.html.

9. Україна і Туреччина домовились розвивати туризм // Українська правда. 27.04.2021. URL: https://www.pravda.com.ua/news/2021/04/27/7291725.

10. Кулиняк І.Я., Жигало І.І., Ярмола К.М. Туристична галузь в умовах пандемії COVID-19: тенденції та заходи підтримання. Бізнес Інформ. 2021. № 1. С. 177-184. https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-1-177-184.

11. Копець Г.Р., Кулиняк І.Я. Сучасні напрями розвитку підприємств у сфері туризму в Україні. Вісник Національного

університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». 2020. Вип. 4, № 2. С. 37-48. DOI: https://doi.org/10.23939/semi2020.02.037.

12. Пандемія Covid-19 та її наслідки у сфері туризму в Україні // Національна туристична організація України. 23.06.2020. URL: http://www.ntoukraine.org/assets/files/EBRD-COVID19-Report-UKR.pdf.

13. Akhtar N., Khan N., Mahroof Khan M., Ashraf S., Hashmi M.S., Khan M.M., Hishan S.S. Post-covid 19 tourism: Will digital tourism replace mass tourism? (2021) Sustainability (Switzerland). 2021. No. 13 (10), art. no. 5352. DOI: https://doi.org/10.3390/su13105352.

14. Kotler P. Marketing 4.0: Dal tradizionale al digitale. In Marketing 4.0; Koepli: Milano, Italy, 2017; pp. 1-168.

© Бондаренко Ю.Г., 2021

5.8. Концептуальні засади сталого розвитку ринку готельних послуг

Готельна індустрія України є однією з галузей економіки, що найбільш динамічно розвивається та має високий ступінь прибутковості. Готельний сектор – це, в першу чергу, сектор, який повністю орієнтований на споживача та напряму залежить від стану туристичної галузі й ділової активності в країні. Насиченість сегментів ринку нерухомості з мінімальним терміном окупності, стабільне збільшення попиту на готельні послуги та збільшення капіталу, який може бути вкладений в розвиток готельної індустрії, сприяють динамічному розвитку даного сектора.

Світовий досвід свідчить, що сталий розвиток значною мірою залежить від підтримання балансу між цілями підтримки економічного зростання, конкурентоспроможності бізнесу та забезпечення екологічної безпеки.А саме сфера послуг є важливим сектором економіки розвинутих індустріальних країн та займає все більш стійкі позиції у світовому господарстві.

Дослідження показали, що трактування послуги як економічної категорії, стало розповсюдженим. Так, Т. Хілл дав таке формулювання: «Послуга може бути визначена як зміна

стану людини або предмета, що належить будь-якому учаснику економічних відносин, що досягається в результаті свідомих дій іншого учасника даних відносин. При цьому вплив відбувається на основі їх попередньої добровільної домовленості». Дане визначення дозволяє розглядати послугу як вираження економічної діяльності, що виявляється у вигляді специфічного товару, або безпосередньо у вигляді діяльності. Так, економічна корисність робить послугу предметом торгівлі. Отже, у наведеному визначенні підкреслюється, що в результаті діяльності з надання послуги відбувається зміна стану або якості раніше створеного продукту.

Іноді послугу ототожнюють зі сферою послуг. Так, М. Портер зазначає, що термін «послуга» охоплює широке коло галузей, які виконують різні функції для їх покупців, але не включають в себе або включають (випадково) продаж реального продукту [1, с. 465].Таке ототожнення, не є правомірним, тому що послуга – економічна категорія, яка відображає найбільш істотні властивості та відносини в процесі діяльності, асфера послуг – не категорія, а місце проявлення цих відносин. Послуги розглядають і з точки зору витрат населення абосуспільства на їх придбання, тобто як грошовий потік.

Визначення послуги, як плати за її надання, не характеризує сутність послуги, а висловлює грошовий еквівалент її обміну, тобто грошовий потік, відповідний отриманому результату діяльності у формі послуги.Все різноманіття послуг у сучасній економіці можна згрупувати за кількома великими, функціонально більш-менш однорідними групами. З урахуванням теоретичногообґрунтування сутності готельних послуг пропонується система їх класифікації, що представлена у таблиці 1.

Із зростанням ролі сфери послуг в економіці та розширенням кола дослідницьких завдань пропонуються різні способи угрупування, які могли б замінити традиційний поділ галузей економіки. Трисекторний поділ економіки, який здійснено за принципом близькості галузей до кінцевого споживання, запропоновано в 40-х роках К. Кларком. «Первинний сектор, відповідно до цього розподілення, складає сільське господарство та видобувна промисловість, вторинний –

обробна промисловість, третинний – (сектор послуг) складають усі інші різнорідні види діяльності».

Таблиця 1

Класифікація готельних послуг

Ознака	Види послуг	Теоретична основа	Організаційний інструментарій
1	2	3	4
За економічним змістом	а) нематеріальні; б) матеріального характеру (послуги сфери обігу)	Марксистська концепція відтворення суспільного продукту	Класифікація галузей народного господарства
За призначенням	а) виробничого призначення; б) невиробничого призначення	Марксистська концепція відтворення суспільного продукту	Класифікація галузей народного господарства
За джерелами фінансування	а) платні; б) пільгові; в) безкоштовні	Марксистська концепція відтворення суспільного продукту	Класифікація галузей народного господарства
	а) ринкові; б) неринкові	Неокласична теорія відтворення. Концепція системи національних рахунків	Класифікація видів економічної діяльності. класифікація секторів економіки
За типами потреб	а) культурно-побутові та соціальні; б) суспільні (оборона, управління, охорона суспільного порядку, наука)	Концепція суспільних товарів і послуг	Класифікація товарів і послуг
За характером споживання	а) особисті (індивідуальні); б) суспільні (колективні)	Концепція споживання	Рахунки системи національних рахунків

Закінчення табл. 1.

1	2	3	4
За видами	Побутові, транспорту та зв'язку, житлово-комунального господарства, культури, спорту, охорони здоров'я, туристсько-екскурсійні, правові, фінансові й ін.	Багатофакторні концепції. Концепція системи національних рахунків	Класифікація видів економічної діяльності.
За суб'єктами, що надають послуги	а) послуги державних установ; б) послуги підприємств різних форм власності; в) послуги фізичних осіб	Концепція управління	Організаційна структура управління. Класифікація секторів економіки

Такий розподіл застосовують при вивченні проблем урбанізації. Використовується й інша термінологія – видобувний сектор, обробний та сектор послуг. Розбіжність між ними суто термінологічна. Концепція провідної ролі діяльності з надання послуг актуальна й для сучасної теорії організації суспільства. Як підкреслюється в дослідженнях, в епоху індустріальної цивілізації відмінності між виробництвом товарів і послуг були дуже чітко виражені. Технологічна та організаційна революція, що породила постіндустріальне суспільство, призвели до суттєвого розмивання меж між вторинним і третинним секторами.

У сучасній концепції сфери послуг акцент зміщується з об'ємних вартісних показників до показників вкладу (доданої вартості, фінансового результату діяльності) підприємств і організацій цієї сфери. Таким чином, в сфері послуг реалізуються основні функції послуг як економічної категорії. Виділення сфери послуг в якості самостійної економічної системи пов'язано з тим, що перехід до міжнародної методології обліку та

статистики ліквідував поняття «невиробнича сфера», яке застосовували до сфери послуг. Діяльність у сфері послуг є економічною, отже, в ній також, як й у виробничій, створюється продукт, але особливого роду – послуга.

Виділення сфери послуг, як специфічної підсистеми суспільного виробництва, базується на теорії трисекторного розподілу економіки, яка набула свого поширення ще у минулому сторіччі. Згідно із зазначеною теорією, випереджаюче зростання сфери послуг є новою, третьою стадією розвитку виробництва. Так, перша стадія – аграрна, яка характеризувалася невисокими темпами зростання продуктивності праці та визначалася законом прибутковості, що знижується. Друга стадія – промислова, характеризувалася законом зростаючої прибутковості.

В основі зазначених трансформацій лежить зміна структури попиту, яка залежить, насамперед, від рівня доходів населення. Третя стадія – інформаційна характеризується швидким зростанням попиту на результати діяльності нематеріальних сфер виробництва, що є необхідною умовою для створення нових робочих місць та безумовно сприяє вирішенню проблеми безробіття, яка гостро постає перед економіками, що розвиваються.

Слід зауважити, що така концепція залишає без уваги проблему зміни технологічного виробництва попиту. Виділення сфери послуг в окрему, самостійну економічну систему в першу чергу пов’язано з глибинними структурними зрушеннями в технологічному попиті виробництва, рушійною силою яких стають продукти сфери послуг такі, як досягнення науки та інформація.

Розвиток сфери послуг, як самостійної економічної системи, правомірно розглядати з точки зору загальних закономірностей розвитку та функціонування систем, таких як: цілепокладання; комунікативність; ієрархічність; інтеграція; диференціація; еквіфінальність; історизм та ін. Зміст названих закономірностей в даному дослідженні не конкретизується, враховуючи їх широке застосування в сучасній науці.

У вирішенні завдань сталого розвитку першочергове значення мають специфічні закономірності формування сфери послуг, які сформульовані на основі викладених уявлень і

відображають сутнісні зв'язки, які характеризуються об'єктивністю, необхідністю та обов'язковістю їх проявлення, до яких слід віднести наступне.

1. Закономірний порядок формування сфери послуг. Процеси соціально-економічного, організаційно-економічного, техніко-економічного та технологічного розвитку, які визначені в просторі та часі, призводять до того, що окремі суб'єкти (господарські одиниці, території, країни, групи осіб) по мірі насичення ринку набувають подібних потреб якісно нового рівня та загальної цільової орієнтації. Для реалізації цілей, задоволення нового рівня потреб та за умови наявності властивостей цілісності, компоненти сфери послуг об'єднуються в систему. Сфера послуг формується тоді, коли в тимчасовому розрізі відбудеться об'єднання по горизонталі окремих компонентів (видів діяльності, технологій). Разом з тим, в просторовому розрізі відбувається їх відокремлення по вертикалі від навколишнього економічного середовища. Даний процес нескінченний і відображає загальну логіку розвитку суспільного виробництва.

2. Досягнення кульмінаційної точки зовнішніх і внутрішніх змін у розвитку потенційних компонентів сфери послуг як економічної системи. Внутрішнім імпульсом утворення (або перебудови) сфери послуг є досягнення критичної кульмінаційної точки взаємозв'язків компонентів. Такою точкою є момент зміни цільових функцій компонентів, які набувають загального напрямку розвитку.

3. Взаємодія між кількісними та якісними змінами в процесі організації й перебудови внутрішньої структури сфери послуг і змісту виробництва послуг. Головною ідеєю відокремлення сфери послуг в самостійну систему є взаємодія між процесами розвитку та функціонування. Процес організації та перебудови системи визначається поляризацією взаємодії між кількісними та якісними змінами. Кількісні зміни відбуваються в процесі функціонування системи та призводять до якісних змін, які сприяють її розвитку.

Структура сфери послуг, як економічної системи, характеризується кількісним та якісним складом, найбільш істотними зв'язками та відносинами між її компонентами, а також їх упорядкуванням в просторі та часі.

Сфера послуг є саме такою специфічною сферою людської діяльності, яка не може розглядатися без прив'язки до проблем конкретної території. Певний структурний рівень розвитку та функціонування сфери послуг має вплив на кількісні характеристики інтеграційної системи (масштаби, кількість суб'єктів), однак не змінює її закономірної суті. Отже, необхідною умовою визначення загальної мети системи конкретного рівня є уявлення про характер і цілі процесів, що відбуваються в мегасистемі, яка охоплює всі структурні рівні даного процесу.

Ємність сфери послуг у територіальному розрізі визначається ресурсними та геополітичними чинниками. Причому ресурсні фактори визначають потенціал сфери послуг, тоді як геополітичні – можливості її реалізації. У зв'язку з цим одним із ключових завдань розвитку інфраструктурного забезпечення є дослідження умов формування та реалізації потенціалу сфери послуг. Модель формування системи сфери послуг представлена на рисунку 1.

Рис.1. Формування умов реалізації потенціалу сфери послуг

На сучасному етапі ринкових перетворень розвиток готельної мережі здійснюється в складному мікро- та макросередовищі. Існують проблеми, серед яких: обмеженість власних фінансовихресурсів, труднощі в пошуку інвесторів; зниження чисельності гостей і рівня завантаженості готелів. Туристів відштовхує обмежений перелік послуг індустрії гостинності, високі ціни за проживання, що не відповідають категорії даного готелю (кількості «зірок») тарівню сервісу, байдуже відношення персоналу до потреб клієнтів, невпевненість у збереженні своїх грошей і речей в готельних номерах, а також у забезпеченні особистої безпеки.

Існує ряд факторів, що стримують розвиток готельного бізнесу в Україні, а саме: високі податки, невирішеність питань щодо приватизації землі та захисту приватного капіталу; недосконаліть інвестиційного законодавства; слаба державна підтримка готельної мережі; відсутність належного механізму координації тарегулювання сфери готельного господарства, туризму, рекреації, транспорту, а також зовнішньоекономічної діяльності у сфері послуг; висока плата заотримання візи для приїжджаючих до нашої країни іноземних туристів; відсутність мережі сучасних готелів міжнародногорівня з відповідним сервісним обслуговуванням (5-зіркових); недостатня реклама готелів та пропаганда України як туристичної країни.

Аналіз практики формування та застосування облікової політики на готельних підприємствах дозволив встановити, що сьогодні процесу її формування приділяється недостатня увага як зі сторони працівників обліково-фінансових служб, так і зі сторони власників та адміністрації підприємства. На готельних підприємствах, зазвичай, обмежуються надто абстрактним і формальним наказом по підприємству, який не в змозі охопити всю багатогранність аспектів формування облікової політики.Тим часом раціоналізація облікової політики є способом, який дозволяє помітно підвищити ефективність підприємства (і привернути додаткові інвестиції), не витрачаючи значних фінансових коштів і не загострюючи відносин між керівництвом і персоналом готельного підприємства[2] .

Від правильної побудови та розуміння облікової політики багато в чому залежить ефективність діяльності готельного підприємства. Тому розробку облікової політики підприємств

готельного господарства доцільно починати з вивчення проблем та інформаційних потреб управління готелями (рис. 2).

Рис. 2. Проблеми та інформаційні потреби управління готельними підприємствами

При виборі форми організації бухгалтерського обліку слід враховувати такі чинники, як масштаби діяльності готелю, різноманітність послуг, що надаються виділеними сегментами, та перспективи розвитку готелю в майбутньому.

Дослідження організаційного розділу Наказів про облікову політику, показало, що майже в усіх готелях бухгалтерський облік ведеться бухгалтерською службою на чолі з головним

бухгалтером. На готельних підприємствах з номерним фондом до 30 номерів штатним розкладом передбачено посаду бухгалтера, без створення бухгалтерської служби.

Розширення штату бухгалтерії та ускладнення її структури на невеликих готельних підприємствах може призвести до збільшення витрат на її утримання, погіршення оперативності в роботі, а на великих готельних підприємствах, навпаки, дозволить підвищити рівень внутрішнього контролю та надійність інформаційної системи управління.

На підприємствах готельного господарства формування доходу від надання готельних послуг за своєю економічною сутністю є безперервним процесом, кожна фаза гостьового циклу здійснює свій вагомий внесок у загальний дохід готелю. Тому процес формування фінансового результату слід розглядати відповідно до видів діяльності готельного підприємства, тобто за сегментами. Сегментація – це важлива ланка в загальній стратегії управління доходами. Для побудови облікової політики важливо достовірно визначити сегменти готельного підприємства, які приносять найбільший прибуток, та зосередити увагу на першочергових джерелах доходів в системі бухгалтерського обліку та внутрішнього аудиту.

В організаційному розділі облікової політики слід також визначити ступінь централізації обліку. При централізованому обліку всі інформаційні масиви надходять в один підрозділ (до одного бухгалтера), що характерно для готельних підприємств, які не мають відокремлених підрозділів та надають обмежену кількість послуг.

Для готельних підприємств, які мають в своєму підпорядкуванні крім готелю, підрозділи які відповідають наведеним критеріям визначення звітного сегменту, для підвищення оперативності та аналітичності обліку доцільно обирати децентралізовану форму організації обліку. Тому на готельних підприємствах, з номерним фондом більше 100 номерів, з наявністю декількох ресторанів, витрати на функціонування декількох бухгалтерських служб є виправданими. Така облікова структура має ураховувати наявність звітних господарських сегментів, тобто має включати відділ бухгалтерського обліку готелю, бізнес-комплексу та

розважального комплексу, відділ бухгалтерського обліку ресторану та бару.

Виділення звітних господарських сегментів впливає на формування організаційного та технічного розділів облікової політики готельного підприємства. Проте найсуттєвішим змінам підлягає методичний розділ облікової політики, який «визначає вибір із запропонованих національними положеннями стандартами прийомів і способів конкретного варіанта відображення господарських операцій в системі рахунків бухгалтерського обліку готельного підприємства» [3]. Тому удосконалення методичного розділу облікової політики підприємств з виділеними звітними сегментами пропонується здійснювати за наступними напрямками:

- окрім методу визнання доходів від надання готельних послуг (за кожний прожитий у готелі день або в момент виїзду гостей) необхідно окремо розкривати особливості визнання доходів інших виділених сегментів;

- встановити метод трансфертного ціноутворення внутрішніх передач та визначити методику розподілу постійних витрат між господарськими сегментами готельного підприємства;

- методи амортизації необоротних активів готельного підприємства мають враховувати особливості їх використання в різних господарських сегментах;

- визначити для оцінки вибуття запасів в сегменті готельних послуг за методом ФІФО, а в ресторанному сегменті (внаслідок нетривалого терміну зберігання запасів) – за методом ідентифікованої або середньозваженої собівартості;

- закріпити метод повного списання вартості спецодягу для ресторанного сегменту та встановити вартісний критерій капіталізації вартості спецодягу для готельного сегменту;

- формувати резерв на покриття збитків від відмови від готельних послуг та покриття завданої шкоди у розмірі, встановленому відповідно до обсягів наданих готельно-ресторанних послуг;

- аналітичний облік витрат слід вести відповідно до потреб калькулювання собівартості готельних послуг за сегментами з урахуванням технології їх надання.

Дані обліку за сегментами дозволяють контролювати витрати й результати на різних рівнях управління, а також

задовольнити поточні інформаційні потреби управління. На їх основі складається звітність за сегментами, яка дозволяє аналізувати ефективність функціонування того або іншого структурного підрозділу готелю.

Таким чином, побудова облікової політики готельного підприємств за господарськими сегментами дозволяє раціоналізувати формування інформаційних ресурсів для управління підприємством, що сприяє підвищенню ефективності діяльності без суттєвих змін організаційної структури та значних фінансових вкладень.

Важливу роль при визначенні організаційних питань обліку на готельному підприємстві відіграє комп'ютеризація та використання телекомунікаційних інформаційних систем як у веденні бухгалтерського обліку, так і в системі управління готелем. Комплексні інформаційні системи автоматизації готелю дозволяють отримувати оперативну інформацію про завантаження номерного фонду, розміщення гостей, бронювання номерів за будь-який період, наявність вільних місць, планові заїзди й виїзди, що тісно пов'язано з іншими завданнями (обліком грошових коштів, послуг, товарів, витратних матеріалів тощо) та значно полегшує ці ділянки облікових робіт.

Стратегія розвитку підприємств готельного господарства має відповідати загальним перетворенням в національній економіці, гармонізувати вплив факторів внутрішнього й зовнішнього середовища та зв'язки між ними. Головною складовою стратегії, на наш погляд, є ефективне управління діяльністю готельних підприємств. Інформаційною основою для прийняття оптимальних управлінських рішень в процесі управління основною діяльністю готелю є науково обґрунтована система бухгалтерського обліку. Однак проведений аналіз стану бухгалтерського обліку у вітчизняних готелях показав наявність безліч проблем, які пов'язані з його організацією.

У зв'язку з тим, що діяльність готельних підприємств має ряд специфічних особливостей (широкий спектр наданих послуг і різних методів калькулювання собівартості, що застосовуються у зв'язку з цим), пропонуємо, на підставі дослідження практики окремих підприємств, використовувати алгоритм обліку та управління доходами й витратами основної діяльності готелів за центрами виникнення та видами послуг.

Оскільки основним джерелом зростання прибутку готельних підприємств є оптимізація витрат, зупинимося докладніше на питаннях формування собівартості послуг за виділеними сегментами готельного підприємства (рис. 3).

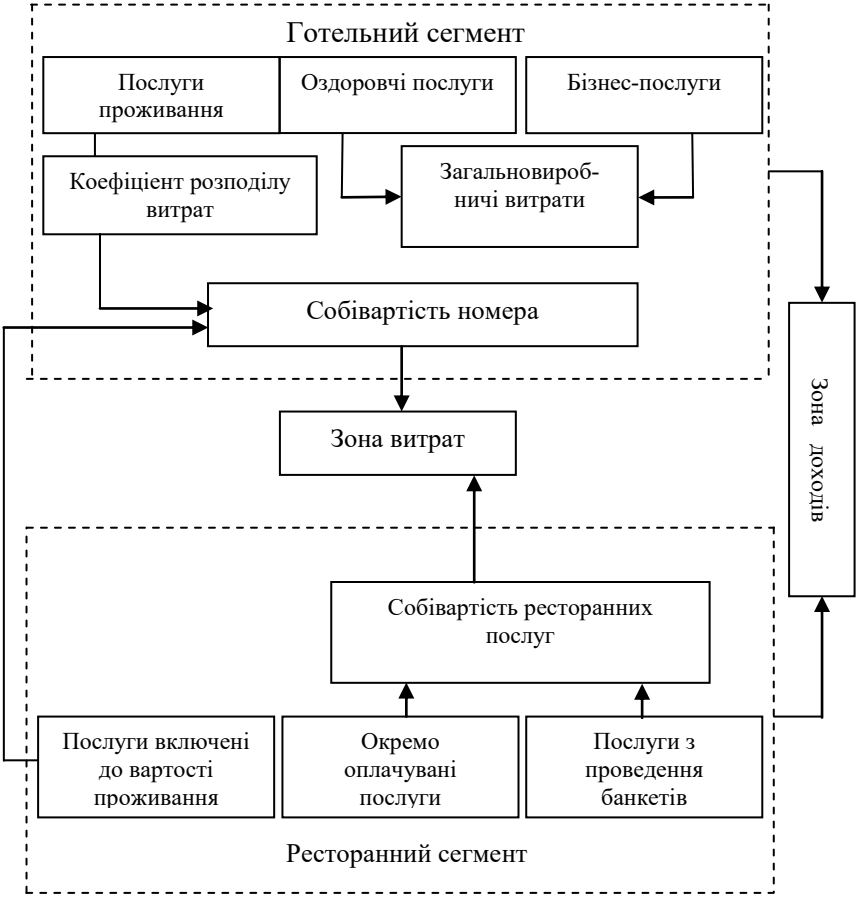

Рис.3. Формування доходів та витрат готельного підприємства за сегментами

Так, витрати готельного підприємства формуються в двох сегментах – готельному та ресторанному.

При калькуляції собівартості готельних послуг слід визначитися зі складом витрат, які формують мінімальний набір включених до вартості номера послуг. Частина витрат, що виникає у сегменті, прямо включається до собівартості послуг. Проте існують витрати, які виникнувши в одному сегменті, фактично включаються до собівартості іншого.

Таким чином, з метою подальшого розвитку готельного бізнесу, структурної перебудови його в Україні доцільно:

- створити сприятливі законодавчі умови для стимулювання іноземних інвестицій в готельне господарство, можливість застосування лізингу;
- прискорити процес приватизації об'єктів індустрії гостинності, створити сприятливі умови для організації приватних комфортабельних готелів, підприємств з іноземними інвестиціями, здатних на достойному міжнародному рівні обслуговувати клієнтів, у тому числі іноземних громадян;
- розробити перспективні комплексні регіональні програми розвитку індустрії гостинності;
- організувати чіткий механізм формування та виконання договірних відносин готелів з туристичними фірмами, транспортними організаціями, підприємствами торгівлі, ресторанного господарства, побутового обслуговування, екскурсійними та видовищними організаціями, які беруть участь в обслуговуванні гостей, що приїжджають (туристів);
- забезпечити відповідність цін на готельні послуги рівню якості та сервісу, споживчого попиту, категорії готелів;
- раціонально використовувати існуючий номерний фонд готелів, скоротивши терміни простою, ремонту та модернізації номерів, та організувати маркетингову діяльність (цінові стратегії, реклама, сервіс, пошук нових сегментів готельно-туристичного ринку, стимулювання клієнтури, розвиток партнерських зв'язків);
- провести конкурс бізнес-проектів з розвитку готельного господарства;
- сприяти створенню розвиненого сервісного середовища гостинності (кафе, бари, ресторани, підприємства роздрібної торгівлі та побутового обслуговування, спортзали, конференц-зали, бізнес-центри, казино, сауни, басейни та інші складові елементи готельного сервісу);

- організувати широкомасштабну дієву рекламу національної готельної мережі та туризму як на території України, так і за кордоном;

- активізувати діяльність Асоціації готельних господарств України для розвитку партнерських зв'язків готелів, захисту їх спільних інтересів та ініціатив, вирішення проблем прийому іноземних туристів, організації проведення спільних рекламних заходів;

- сприяти створенню корпорацій, холдингових компаній (як відкритих акціонерних товариств) або інших організаційних форм об'єднань в сфері готельно-туристичного бізнесу, здатних забезпечити належний рівень взаємодії підприємств і структурних підрозділів комплексу гостинності, концентрацію фінансових ресурсів, зміцнення конкурентних позицій на національному та міжнародному ринках послуг, проведення диверсифікації;

- сприяти розвитку кемпінгів, мотелів в зонах розміщення найбільш великих автомобільних шосейних доріг міжнародного значення для відпочинку автотуристів, паркування їх транспортних засобів або дрібного ремонту з забезпеченням необхідного сервісу (підприємство громадського харчування, мінімаркет, побутове обслуговування, медичні послуги, догляд за дітьми, автосервіс, послуги зв'язку).

За умови проведення цілеспрямованої державної підтримки процесів реформування готельний бізнес здатний зміцнитися на міжнародному ринку гостинності та стати фактором розвитку економіки країни, що забезпечує поповнення Державного бюджету та розширення сфери послуг. Створення розвиненої готельної інфраструктури сприятиме підвищенню рівня сервісного обслуговування гостей, дозволить залучити іноземних туристів до відвідування культурно-історичних і ділових центрів, зон відпочинку, до освоєння цікавих маршрутів.

Одним з резервів підвищення рентабельності послуг готельних підприємств, є запровадження ефективного механізму формування вартості послуг, що може бути досягнуто за допомогою методів калькулювання собівартості послуг за сегментами, оптимального ціноутворення й контролю господарської діяльності, що потребує додаткового вивчення

теоретичних питань відображення в обліку формування готельних послуг за сегментами.

Список джерел

1. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер // М. Международные отношения. – 1993. – 896 с.
2. Яцишин С. Р. Аспекти формування облікової політики підприємства / С. Р. Яцишин // Економічні науки: облік і фінанси. – Вип. 8 (29). – Ч.4. – 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
3. Приказ об учетной политике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://profmeter.com.ua>.

© Нестеренко І.В., Ковалевська Н.С., 2021

РОЗДІЛ 6. ПОШУК ШЛЯХІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

6.1. Теоретичні засади розвитку підприємництва в Україні

Запорукою зростання вітчизняної економіки та соціального розвитку є активізація підприємницької діяльність. Адже, підприємництво є рушійною силою впровадження інновацій, створенню робочих місць, пошуку нових ринків збуту, видів бізнесу тощо. Це відбувається завдяки реалізації основних функцій підприємництва: інноваційної, організаційної, ресурсної та мотиваційної. Так, головними характеристиками підприємця є:

пошук та реалізація нових ідей, що втілено у виробництво нових товарів чи послуг;

утворює нове підприємство та організує його діяльність;

перетворює матеріальні, фінансові, трудові ресурси на суспільні блага;

розробляє та впроваджує ефективну систему мотивації праці працівників.

Саме тому політекономіка характеризує підприємця як людину, що завдяки власній діяльності збагачується не лише сама, а й збільшує при цьому національне багатство, діючи за принципами раціонального розподілу ресурсів, мінімізації збитків, створення нових робочих місць. [21].

Підприємницька діяльність регулюється різними нормативно-правовими актами, основним з яких є Господарський кодекс України. Так, згідно до статті 42: «Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку». [9]. А, підприємницька діяльність характеризується такими ознаками, як самостійність, ініціативність, систематичність, власний ризик, та спрямованість на визначений результат – одержання економічних та соціальних результатів та отримання прибутку. [7].

Поряд з поняттям «підприємницької діяльність»в науковій та економічній літературі використовують поняття «господарська

діяльність» та «господарська комерційна діяльність». Розглянемо тотожність цих понять згідно чинного законодавства та науково-практичної літератури.

Так, під господарською діяльністю у стаття 3 Господарського кодексу України розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність. А господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом, а суб'єкти підприємництва – підприємцями. [7]. Так, можна говорити, що господарська діяльність підприємств сьогодні це підприємництво в широкому розумінні цього слова.

Про тотожність понять «господарська комерційна діяльність» та «підприємництво» говорить Колісник Г. М., так у своїй публікації [12] він стверджує, що господарська комерційна діяльність або підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська одиниця, що здійснюється суб’єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Також підтвердженням змістовної схожості понять «підприємництво» та «господарська діяльність» є методологія статистичного аналізу Державної служби статистики України [19], де розділ «Розвиток підприємництва» включає дані суб’єктів господарювання та назва 4 глави Господарського кодексу України «Господарська комерційна діяльність (підприємництво)»[7].

Науковці у своїх публікаціях акцентують увагу, що підприємництво – це вільне економічне господарювання в різних сферах діяльності (крім заборонених законодавчими актами), здійснюване суб’єктами ринкових відносин з метою задоволення потреб конкретних споживачів і суспільства в товарах (роботах, послугах) та одержання прибутку (доходу), необхідних для розвитку власної справи (підприємства) і виконання фінансових обов’язків перед бюджетами й іншими господарюючими суб'єктами. [21].

Сьогодні підприємницьку діяльність класифікують за різними ознаками. Результати дослідження видів

підприємницької діяльності за сукупністю класифікаційних ознак зведено в табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація видів підприємницької діяльності [4; 7]

Класифікаційна ознака підприємництва	Вид підприємництва
1	2
За формою ініціативної діяльності	Виробнича діяльність
	Посередницька діяльність
За видом	Виробниче підприємництво
	Комерційне підприємництво
	Фінансове підприємництво
За метою і характером	Комерційне підприємництво
	Некомерційне підприємництво
За видами економічної діяльності	Промисловість
	Будівництво
	Оптова та роздрібна торгівля
	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність
	Тимчасове розміщення й організація харчування
	Інформація і телекомунікації
	Фінансова і страхова діяльність
	Операції з нерухомим майном
	Сільське господарство
	Професійна, наукова і технічна діяльність
	Освіта
	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги
	Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок
	Інші види
За розміром	Мікропідприємництво
	Мале підприємництво
	Середнє підприємництво
	Велике підприємництво
За формою власності	Приватне
	Колективне
	Комунальне
	Державне
	Змішане
	Спільне комунальне

Закінчення табл. 1

1	2
За належністю капіталу	Національне
	Іноземне
	Змішане (спільне)
За способом утворення (заснування) та формування статутного капіталу	Унітарне
	Корпоративне
За видом статуту	Стандартний статут
	Модельний статут
За організаційно-правовою формою	Одноосібне володіння
	Кооперативне володіння
	Господарське товариство
За ступенем самостійності	Головне підприємство
	Підпорядковане (Дочірнє, філія, представництво)

Підприємництво за формою ініціативної діяльності поділяється на:

здійснення виробничої діяльності (передбачає виробництво товару, продукції або послуг);

здійснення посередницької діяльності (до якого належить переміщення товарів від виробника до споживача, наприклад торгівля).

З точки зору національних інтересів виробнича діяльність має велике значення для створення матеріальних благ у суспільстві, тому має бути пріоритетною при формуванні стратегії розвитку вітчизняної економіки.

Підприємництво у процесі досягнення поставленої мети може займатися різними видами діяльності, а саме:

Виробниче підприємництво – це будь-яка діяльність, що включаєпроцес створення матеріальних і суспільних благ, результатом якої є виробництво продукції, надання послуг та створення інших цінностей. Один з найскладніших видів підприємництва, вимагає суттєвих капіталовкладень, підготовки кваліфікованих кадрівта наукових досліджень і розробок тощо.Проте являє собою стратегічно важливою складовою

державної економічної політики, бо забезпечує вітчизняними товарами та послугами ринок.

Комерційне підприємництво –це посередницька діяльність, що формує процеси просування та передачі товарів чи послуг від виробника до покупця (споживача), з метою задоволення попиту та отриманню прибутку.

Комерційне підприємництво забезпечує встановлення збалансованого ринку, сприяє формуванню оптимальних пропорцій між виробництвом та суміжними сферами, виявляє попит на товари, стимулює виробниче підприємництво, здійснює ефективний товарний оборот, задовольняє потреби населення у товарах та послугах, стимулює діяльність суб'єктів ринку, робить відповідний внесок у формування доходів державного і місцевого бюджетів за рахунок сплати податків. [22]

Фінансове підприємництво – це діяльність, що передбачає здійснення фінансово-кредитних операцій, купівлі-продажу національної та іноземної валюти, цінних паперів тощо. Включає діяльність депозитних установ (кредитні спілки, комерційні банки), ощадні установи (страхові компанії, недержавні професійні фонди) та інвестиційні установи (інвестиційні фонди, інвестиційні банки). Фінансове підприємництво, мабуть найскладніший вид підприємництва, бо вимагає специфічних знань та наявність певних компетентностей від підприємця та можливостей отримувати достовірну і актуальну інформацію для прийняття рішень.

Діяльність фінансового підприємництва здійснюється на фінансовому ринку, що містить кілька сегментів (ринок фінансових послуг, грошовий ринок, кредитний ринок, ринок цінних паперів, валютний ринок тощо), де в межах обігу капіталу визначається їх спроможність фінансувати економічну діяльність та забезпечувати функціонування, тим самим впливаючи на розвиток економіки країни. [11]

До комерційного підприємництва належать суб’єкти господарської діяльності, головною метою яких є максимізації прибутку. На відміну від нього, некомерційне (соціальне) підприємництво створюють задля повного або часткового подолання соціальних проблем.

В Державній службі статистики України наведено класифікатор видів економічної діяльності, згідно якого будь-яку

підприємницьку діяльність можна віднести до конкретного категорії. [19]

Згідно статті55 Господарського кодексу підприємницьку діяльність можна класифікувати в залежності від розміру[7]:

Мікропідприємництво – це фізичні або юридичні особи, у яких кількість працівників не перевищує 10 осіб, а річний дохід від будь-якої діяльності не більше 2 мільйонам євро

Мале підприємництво – це фізичні або юридичні особи у яких кількість працівників не перевищує50 осіб, а річний дохід не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро.

Велике підприємництво це юридичні особи у яких середня кількість працівників перевищує 250 осіб та річний дохід перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро.

Інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва.

Існуючі форми власності зазначені в стаття 63 Господарського кодексу, до них належать[7]:

приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);

підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);

комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;

державне підприємство, що діє на основі державної власності;

підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності);

спільне комунальне підприємство, що діє на договірних засадах спільного фінансування (утримання) відповідними територіальними громадами - суб'єктами співробітництва.

Так, на 1.12. 2020 р. кількість приватних підприємств в Україні склала 200127 од., а на 1. 12. 2013 р. – 278395 од., що відповідно на 29 % нижче. Відповідно на 1. 12. 2020 р. комунальні підприємства – 14172 од. (15006 од. у 1. 12. 2013 р.), державні підприємства – 3719 од. (5951 од. у 1. 12. 2013 р.), підприємства, що діють на основі колективної власності – 3324 од.(4490 од. у 1. 12. 2013 р.). [19]Таким чином, кількість суб'єктів

підприємництва усіх форм власності значно знизився з 2013 до 2020 р.

Стаття 63 Господарського кодексу[7]надає можливість виокремити ознаку класифікатора за належністю капіталу:

Національне підприємництво – господарська діяльність в статутному капіталі якого відсутні іноземні інвестиції.

Змішане (спільне) підприємництво – в статутному капіталі підприємства іноземна інвестиція становить не менш як десять відсотків.

Іноземне підприємництво – в статутному капіталі якого іноземна інвестиція становить сто відсотків.

В Україні на 1. 12. 2000 р. було627іноземних підприємств, які мали статус юридичної особи, а 1. 12. 2013 р. їх кількість складала 2112 од. [19], що безумовно свідчить при зниження інвестиційної привабливості країни. Це можна пояснити низкою причин, як економічних, так і політичних.

Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного капіталу в Україні діють підприємства [7]:

Унітарне підприємство створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний капітал, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який призначається (обирається) засновником (наглядовою радою такого підприємства у разі її утворення), керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарними є підприємства державні, комунальні, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника.

Корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського

товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.

Суб'єкти підприємницької діяльності можуть здійснювати свою діяльність на підставі звичайного статуту або модельного статуту.

Модельний статут – типовий установчий документ, затверджений Кабінетом Міністрів України, який використовується для створення та провадження діяльності юридичних осіб відповідних організаційно-правових форм, містить встановлені законом правила, що регулюють правовий статус, права, обов'язки та відносини, які пов'язані зі створенням, управлінням та провадженням господарської діяльності відповідних юридичних осіб.[26]

За організаційно-правовою формою в підприємництві виокремлюють :

1. Одноосібне володіння – це підприємство, власником якого є одна особа, що отримує весь дохід, відповідає особистим майном та бере на себе всі ризики. У США майже 80% усіх бізнесових організаційних структур є одноосібним володіннями, їхня частка становить приблизно 10-14% обсягу бізнесу [5].

2. Кооперативне володіння. Згідно статті 2 Закону України «Про кооперацію» кооператив – це юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування [8]

3. Господарське товариство. Відповідно до статті 80 Господарського кодексу до господарських товариств належать: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства, командитні товариства.[7;19]. Їх зміст розкриває на рис. 1.

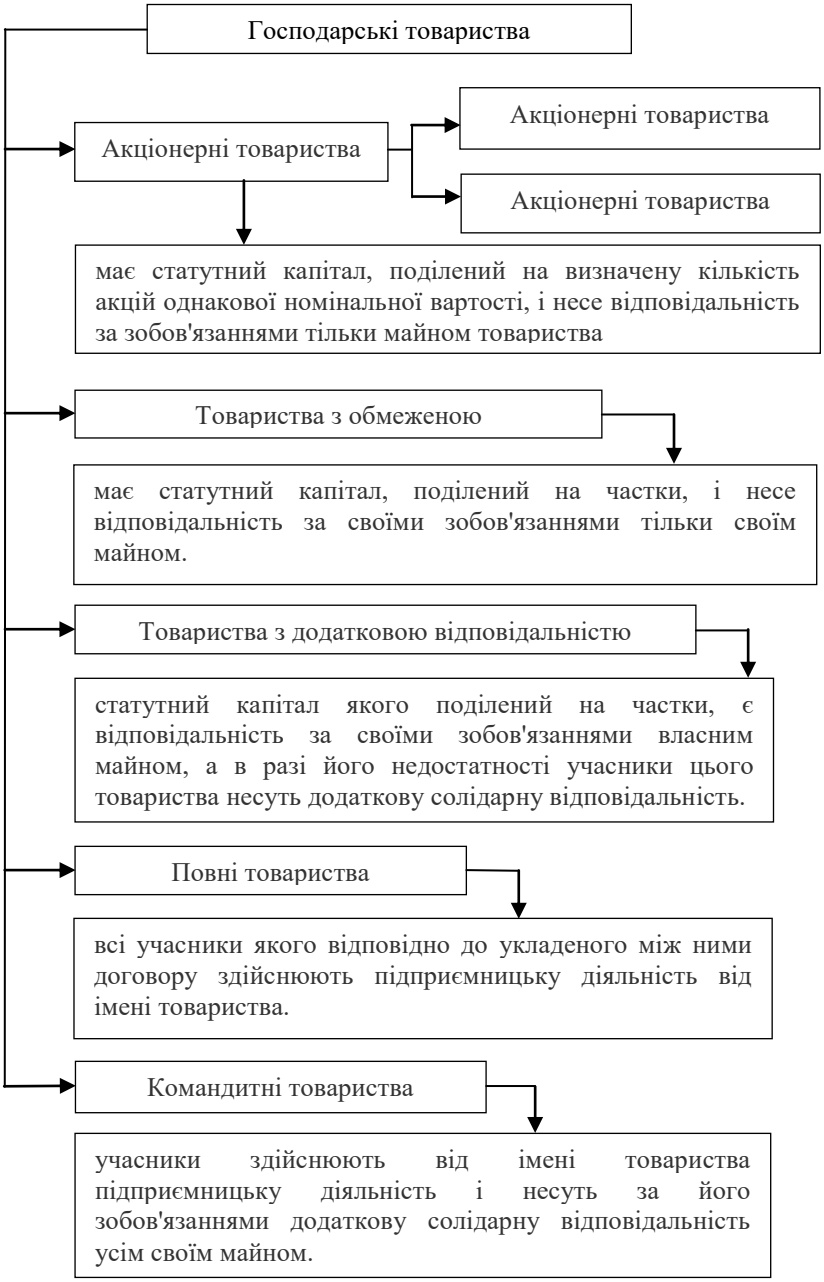

Рис. 1. Види господарських товариств [7; 19]

Серед юридичних осіб в Україні акціонерні товариства складають 13752 од. (дані на 1. 12. 2020 р.), товариства з обмеженою відповідальністю – 704389 од., товариство з додатковою відповідальністю од., товариств з додатковою відповідальністю – 1513,повних товариств – 1307 од., командитних товариств – 371 од.[19] Таким чином, структура господарських товариств показує, що найбільша кількість, а саме 97 % становлять товариства з обмеженою відповідальністю та 2 % акціонерні товариства, а інші види складають менше ніж 1 %.

Також підприємницьку діяльність класифікують за ступенем самостійності, так за даними Державної служби статистики України на 1. 12. 2020 р. в країні 49275 філій та 5188 представництв, які умовно можна вважати підпорядкованими головним підприємствам.[19]

Суб'єкти підприємництва також можуть мати фору об'єднань [16]:

Асоціація –добровільне об'єднання осіб або організацій у союз, спілку, угруповання тощо на основі взаємовигідної співпраці за збереження правової й майнової самостійності для досягнення спільної мети.

Концерн – об'єднання підприємств різних галузей, учасники якого втрачають власність на засоби і вироблений продукт, а головна фірма здійснює за іншими учасниками об'єднання фінансовий контроль.

Корпорація – об'єднання, яке створюється на основі поєднання виробничих інтересів, з делегуванням окремих повноважень кожного із учасників.

Консорціум – тимчасове об'єднання великих підприємств для спільного здійснення фінансових операцій, масштабних капіталомістких проектів, у тому числі міжнародних.

Кількість зазначених об'єднань в України на 1. 12. 2020 р. становила: асоціації – 2483 од., корпорації – 554 од., консорціуми – 101 од., концерни – 186 од. [19]

Проведене узагальнення існуючих точок зору, щодо класифікації надало можливість встановити, що суб'єкти підприємницької діяльності можуть обирати різні форми та види для здійснення своєї діяльності. Запропоновану класифікацію доцільно використовувати не лише при започаткуванні нового бізнесу, а і у ході її розвитку, щоб розуміти, які наслідки та

можливості може мати вибір тієї чи іншої організаційно-правої форми господарювання, належність до повної групи суб'єктів підприємництва тощо.

© Бутенко Д.С., 2021

6.2. Сучасні тенденції розвитку підприємництва в Україні

Розвиток підприємництва сприяє вирішенню цілого кола проблем не лише економічних, але і соціальних. Так, світовий досвід засвідчує, що одним із ключових стратегічних факторів стабільного розвитку країни й досягнення належного рівня та якості життя населення є формування сучасного цивілізованого підприємництва. [10]. Тому дослідження тенденцій, структурних змін та особливостей розвитку підприємницької діяльності в Україні є важливим й актуальним завданням сьогодення. Таке дослідження доцільно проводити з урахуванням наступних напрямів:

1. Аналіз динаміки кількості суб'єктів підприємницької діяльності;
2. Аналіз структури суб'єктів підприємницької діяльності;
3. Аналіз тенденцій зміни значення індексу легкості ведення бізнесу;
4. Аналіз структури кількості суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності;
5. Аналіз динаміки обсягів реалізованої продукції;
6. Аналіз структури обсягів виробленої продукції суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності;
7. Аналіз динаміки кількості зайнятих працівників;
8. Аналіз динаміки кількості найманих працівників;
9. Аналіз динаміки капітальних інвестицій суб'єктів підприємницької діяльності;
10. Аналіз динаміки фінансових результатів суб'єктів підприємницької діяльності.

Статистичні дані свідчать, що у 2019 році кількість суб'єктів господарської діяльності становила 1941625 одиниць, а 80,3 % з них займають фізичні особи-підприємці, що дорівнює 1941625 одиниць.

Таблиця 2

Динаміка кількості діючих суб’єктів підприємницької діяльності у 2013-2019 роках (складено за даними [19])

Показники	Період, рр.						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Кількість суб'єктів господарювання, од.	1722070	1932161	1974318	1865530	1805059	1839593	1941625
Темпи росту (відносно до попереднього року), %	107	112	102	94	96	101,9	105,5
з них фізичні особи-підприємці, од.	1328743	1591160	1630878	1559161	1466803	1483716	1561028
Темпи росту (відносно до попереднього року), %	107	119	102	95	94	101	105

Динаміку кількості суб'єктів господарської діяльності наведено в табл. 2.

Так, згідно наведених даних у табл. 2. видно, що кількість суб'єктів підприємницької діяльності протягом періоду, що було проаналізовано не зазнала значних змін. Проте спостерігались незначні коливання, а саме: у період 2013-2015 рр. кількість діючих суб'єктів господарювання збільшилась на 222548 одиниць, що у відносному виразі становило 14 %, при цьому найбільший приріст відбувся у 2015р. – 12%. Незначне зниження кількості діючих суб'єктів господарювання спостерігається протягом 2016-2017 рр. – зниження на 6% і 4 % відповідно, проте, починаючі з 2018 р. простежується позитивна динаміка, приріст складає 1,9%. Така тенденція зберігається і в 2019р., так, кількість суб'єктів підприємницької діяльності зростає на 5,5%.

Тенденції кількості суб'єктів господарювання близькі з точки зору коливань, рис. 2.

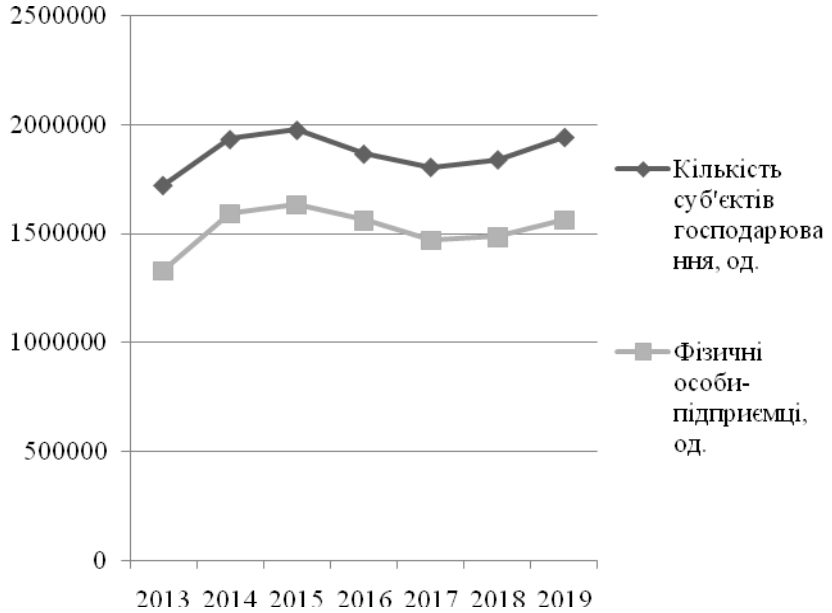

Рис. 2. Кількості діючих суб'єктів підприємницької діяльності у 2013-2019 роках (складено за даними [19])

Отже, згідно даних табл. 2 та рис. 2 можна зробити висновок, що кількість фізичних осіб-підприємців має позитивну динаміку, а незначні зниження кількості одиниць, на рівні 5% у продовж 2016-2017рр., відповідає загальній тенденції в країні.

У структурі вітчизняного підприємництва за розміром підприємств у 2019 р. частка фізичних осіб-підприємців становила приблизно: 80,39 %, малих підприємств – 18,66%, середніх – 0,9 % і великих – 0,027 %, наочне зображення представлено на рис. 3.

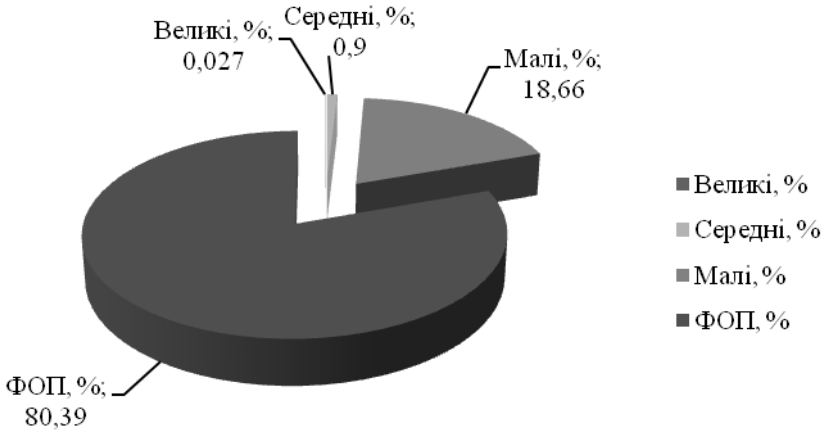

Рис. 3. Структура діючих суб'єктів підприємницької діяльності у 2019 році (складено за даними [19])

Для аналізу структури суб'єктів підприємницької діяльності, в залежності від розміру, розглянемо динаміку її змін, дані приведено в табл. 3.

Таблиця 3

Структура діючих суб'єктів підприємницької діяльності у 2013-2019 роках (складено за даними [19])

Показники	Період, рр.						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Суб'єкти підприємницької діяльності, %	100	100	100	100	100	100	100
Великі, %	0,038	0,025	0,021	0,02	0,022	0,024	0,026
Середні, %	1,09	0,82	0,77	0,79	0,8	0,87	0,91
Малі, %	21,7	16,79	16,6	15,6	17,88	18,44	18,66
ФОП, %	77,1	82,35	82,6	83,57	81,26	80,65	80,39

Таким чином, протягом 2013-2019рр. структура підприємництва в Україні дещо змінювалась. Так, питома вага великих підприємств мала тенденцію до зниження, наприклад, частка великих підприємств у структурі знизилась з 0,038% – 2013р. до 0,026% у 2019р. При аналізі змін структури доцільно розглянути динаміку змін у абсолютному виразі, яку представлено на рис. 4.

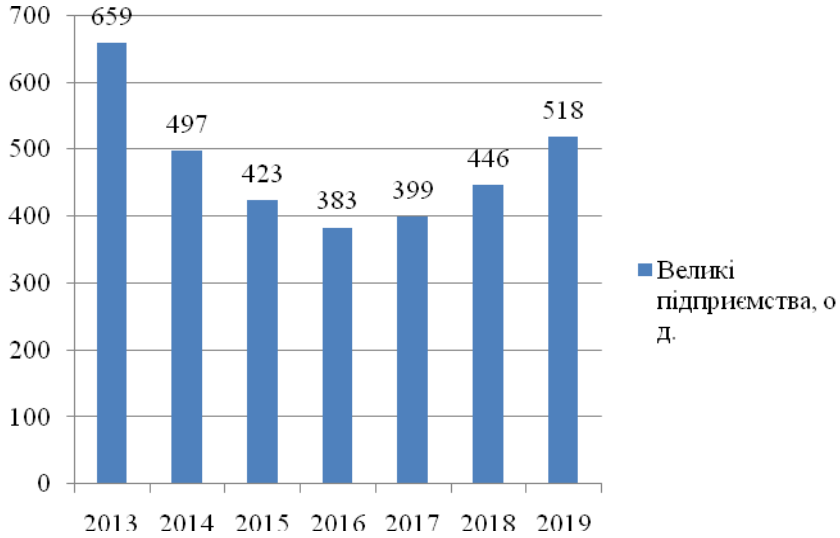

Рис. 4. Кількість великих підприємств в Україні у 2013-2019 роках, од.

Отже, згідно рис. 4 у 2013 р. кількості великих підприємств була найвищою і складала 659 одиниць, в той же час питома вага у структурі підприємництва Україні становила 0,038 % – згідно даних табл. 1.3. Аналогічні тенденції спостерігались і в інші періоди, що аналізуються, а саме: найнижче значення кількості великих підприємств зазначено у 2016 р. – 383 одиниці, у той же час, частка великих підприємств становила 0,2 %, що також є найнижчим значенням. Позитивна динаміка простежується починаючи з 2017 р. та зберігається до 2019 р. включно, про що свідчить приріст кількості великих підприємств на 119 одиниць, що відповідає приросту майже в 30 %.

Слід відзначити, що збільшення кількості великих підприємств свідчить про ефективність підприємницької діяльності. Тому що характеризує розвиток вітчизняної економіки, це відбувається за рахунок отримання податків та наповнення бюджету країни, створення робочих місць, розробки і впровадження нововведень тощо.

Якщо розглядати найвагомішу частку в структурі підприємництва України, то можна простежити тенденцію до збільшення кількості фізичних осіб-підприємців у продовж 2013-2019 рр., див. рис. 5.

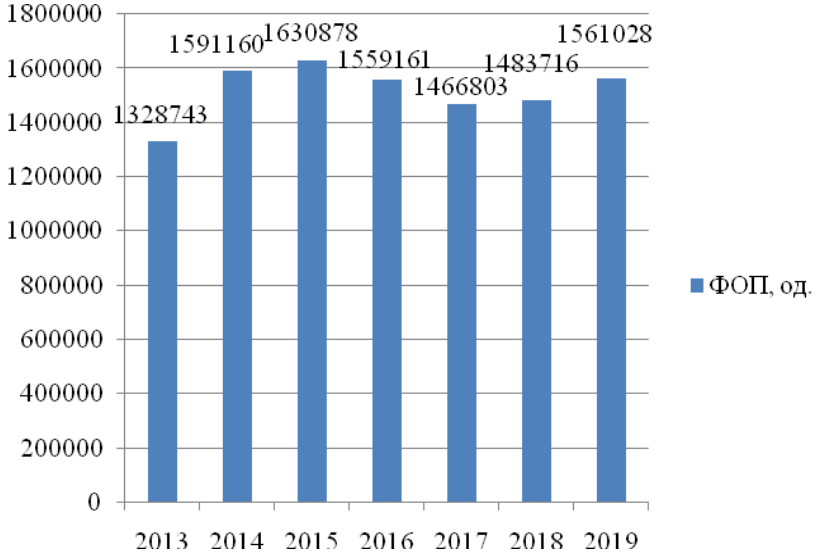

Рис. 5. Кількість фізичних осіб-підприємців у 2013-2019 рр., од.

Так, протягом періоду, що аналізується зберігається позитивна динаміка кількості діючих ФОП. Це безумовно свідчить про орієнтацію економічної політики на розвиток малого підприємництва. Для встановлення причин збільшення кількості малих підприємств та ФОП доцільно розглянути зміни в умовах ведення бізнесу. Тому необхідно розглянути показник легкості ведення бізнесу, який розраховує Світовий банк у виді узагальнюючого інтегрального показника – Easeofdoing business

Index. До рейтингу входять дані 190 країн Світу. [2; 18]. Складові інтегрального показника Doing Business представлено на рис. 6.

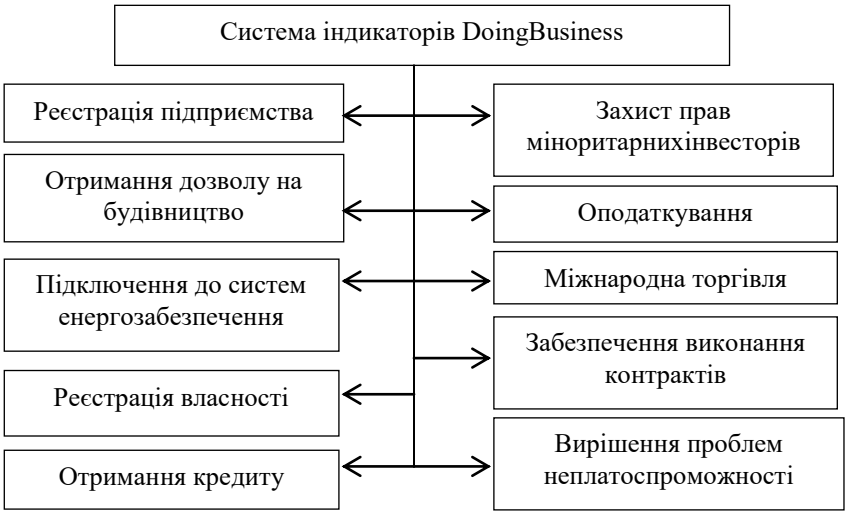

Рис. 6. Складові системи індикаторів Doing Business

Місце України у рейтингу сприятливості умов ведення бізнесу представлено у табл. 4. При побудові рейтингу Doing business використовують значення DTF score – це відстань від передового рубіжу. Під передовим рубіжем розуміють максимальне значення за кожним показником серед усіх країн починаючи з 2005 року [3]. Проте слід врахувати при аналізі динаміки рейтингу, що методологію розрахунку дещо змінювали за час існування рейтингу. У 2013р. індекс легкості ведення бізнесу враховував не десять складових, а одинадцять, додатково враховували показник – найму працівників, який відображав гнучкість регулювання найму працівників. Також могла змінюватися ситуація в інших країнах, наприклад, якщо погіршиться значення індексу в країні, яка займає вищу сходинку в рейтингу, то Україна зможе підвищити своє місце у рейтингу, але при цьому не покращивши реальні умови легкості ведення бізнесу.

Таблиця 4

Значення індексу легкості ведення бізнесу у 2013-2019 роках (складено за даними [18])

Показники	Період, рр.						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Місце України у рейтингу	137	112	96	83	80	76	71
Показник відстані від передового рубежу (DTF)	60,1	61,3	61,52	63,04	63,9	65,75	69.1

Слід відзначити, що позитивна динаміка рейтингу сприятливості умов легкості ведення бізнесу в Україні зберігається і в 2020 р., такі дані оприлюднено Всесвітнім Банком. Так, у порівнянні з 2019 р. вдалося піднятися на 7 сходинок та зайняти 64 місце. Для аналізу чинників, що сприйняли покращенню умов легкості ведення бізнесу доцільно розглянути показники відстані від передового рубежу та порівняти їх за два роки. На рис. 7. представлено пелюсткову діаграму складових системи індикаторів DoingBusiness.

Рис. 7. Складові системи індикаторів Doing Business

Отже, згідно рис. 7. у 2020 році спрощено процедуру отримання дозволу на будівництво, який враховує такі аспекти, як складність процедури на отримання дозволу, витрати часу та вартість послуг. Також спрощено процес підключення до систем енергопостачання, що передбачає спрощення процедури отримання дозволу на підключення, зниження часу та вартості. Підвищилися показники, що характеризують рівень розвитку міжнародної торгівля це стосується, по-перше, оформлення документації, необхідні для здійснення зовнішньоекономічних операцій, витрати часу та вартість на їх оформлення. Також

покращилось значення індикатора прав міноритарних інвесторів у порівнянні з даними 2019 р. Інші значення індикаторів сприятливості легкості ведення бізнесу залишились на тому ж рівні.

Для того щоб оцінити, як реально вплинуло покращення умов легкості ведення бізнесу на розвиток підприємницької діяльності в Україні розглянемо динаміку кількості фізичних осіб-підприємців з урахуванням їх структури, дані наведено у табл. 5 – табл. 6.

Порівнюючи динаміку рейтингу сприятливості легкості ведення бізнесу та динаміку кількості фізичних осіб-підприємців можна побачити спільні та від'ємні тенденції. До спільного належить приріст у 2013-2015 рр. кількості на рівні від 2,5% до 7,6%, а також у 2018-2019 рр. на рівні 1,15% та 5,2% відповідно.

Слід відмітити, що найвищі коливання спостерігаються серед суб'єктів середнього підприємництва, так, у 2014 р. можна простежити значне збільшення, темпи росту становили 202,8%, що свідчить про різкій підйом в підприємництві. Також це може означати, що частина малих підприємців перейшли до групи середніх за рахунок збільшення обігу тощо.

Проте вже у 2015 р. кількість середніх підприємців знову різко знижується і становить 307 одиниць, що безумовно є негативним моментом для розвитку вітчизняної економіки, бо говорить про складність розвиватися та набирати обороти фізичним особам-підприємцям. Також це може бути пов'язано з податковим навантаженням, через яке підприємця демотивує перехід в іншу групу. Взагалі аналіз динаміки середніх підприємців показує відсутність прямого зв'язку з показником сприятливості умов легкості ведення бізнесу.

Схожа ситуація відбувається і з суб'єктами малого підприємництва, у 2013-2015 рр. спостерігається зниження кількості, але починаючи з 2016 р. можна побачити приріст на 46,6 %, який зберігається і в 2017-2018 р.

Найкраща ситуація складається з мікро-підприємництвом, так, у продовж 2013-2015 рр. кількість поступово збільшується. Незначне зниження темпів росту відбувається у період 2016-2017рр., але вже у 2018 р. кількість суб'єктів мікро-підприємництва має позитивну динаміку.

Таблиця 5

Динаміка діючих фізичних осіб-підприємців у 2013-2019 роках (складено за даними [19])

Показники	Період, рр.						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Кількість фізичних осіб-підприємців, од.	1328743	1591160	1630878	1559161	1466803	1483716	1561028
Темпи росту (відносно до попереднього року), %	107,6	119,75	102,5	95,6	94,08	101,15	105,2
Суб'єкти середнього підприємництва, од.	351	712	307	281	317	419	378
Темпи росту (відносно до попереднього року), %	96,96	202,8	43,1	91,5	112,8	132,17	90,2
Суб'єкти малого підприємництва, од.	9689	9483	3982	5839	7506	11332	10017
Темпи росту (відносно до попереднього року), %	78,4	97,87	42	146,6	128,5	150,97	88,4
Суб'єкти мікро-підприємництва, од.	1318703	1580965	1626589	1553041	1458980	1471965	1550633
Темпи росту (відносно до попереднього року), %	107,7	119,9	102,9	95,5	93,9	100,9	105,3

Також можна стверджувати про схожі тенденції між індексом сприятливості легкості ведення бізнесу і позитивною динамікою кількості суб'єктів мікро-підприємництва. Структура діючих фізичних осіб-підприємців у 2013-2019 роках наведено у табл. 6.

Таблиця 6

Структура діючих фізичних осіб-підприємців у 2013-2019 роках (складено за даними [19])

Показники	Період, рр.						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Кількість фізичних осіб-підприємців, %	100	100	100	100	100	100	100
Суб'єкти середнього підприємництва, %	0,026	0,045	0,02	0,02	0,021	0,028	0,024
Суб'єкти малого підприємництва, %	0,73	0,6	0,24	0,37	0,51	0,76	0,64
Суб'єкти малого підприємництва, %	99,24	99,36	99,74	99,6	99,46	99,2	99,3

Отже, згідно даних табл. 6 протягом періоду 2013-2019 рр. структура кількості фізичних осіб-підприємців майже не змінювалась. Так, кількість суб'єктів мікро-підприємництва складає приблизно 99%, суб'єктів малого підприємництва приблизно 0,6 %, а середнього підприємництва – 0,02 %. Така структура є безумовно негативним моментом для вітчизняної економіки, тому що підприємництво не має тенденцій до розвитку.

Таблиця 7

Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2019 році(складено за даними [19])

Вид економічної діяльності	Суб'єкти підприємництва							
	суб'єкти великого підприємництва, од.	у % до загальної кількості	суб'єкти середнього підприємництва, од.	у % до загальної кількості	суб'єкти малого підприємництва, од.	у % до загальної кількості	суб'єкти мікропідприємництва, од.	у % до загальної кількості
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Разом	518	100	18129	100	1922978	100	1864013	100
у тому числі:								
сільське, лісове та рибне господарство	34	6,56	2285	12,6	73131	3,8	67627	3,62
промисловість	258	49,8	5110	28,18	124956	6,5	113882	6,1
будівництво	11	2,12	924	5,09	55920	2,91	50731	2,7
оптова та роздрібна торгівля	155	29,9	3346	18,45	830658	43,19	815330	43,7
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	29	5,59	1219	6,72	94987	4,94	90976	4,88

Закінчення табл. 7

1	2	3	4	5	6	7	8	9
тимчасове розміщення й організація харчування	3	0,57	304	1,67	69382	3,6	66435	3,56
інформація і телекомунікації	9	1,74	360	1,98	205778	10,7	203795	10,93
фінансова і страхова діяльність	5	0,96	293	1,61	9712	0,51	9101	0,48
операції з нерухомим майном	2	0,38	441	2,43	97918	5,09	94960	5,09
професійна, наукова і технічна діяльність	7	1,35	593	3,27	134200	6,98	131547	7,05
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	3	0,57	883	4,87	52901	2,75	49478	2,65
освіта			55	0,3	15374	0,8	14923	0,8
охорона здоров’я та надання соціальної допомоги	1	0,19	2169	11,96	28824	1,49	26991	1,44
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	1	0,19	103	0,56	15064	0,78	14581	0,78
надання інших видів послуг			44	0,24	114173	5,93	113656	6,09

У 2019 р. за видами економічної діяльності, як видно з табл. 7, пріоритетною сферою суб'єктів великого підприємництва була промисловість, питома вага кількості у ній, складала 49,8 %. Далі йде оптова та роздрібна торгівля – 29,9 % і сільське, лісове та рибне господарство – 6,56 %.

На відміну від суб'єктів великого підприємництва, структура середнього підприємництва розділена на відносно рівні частки і охоплює більше видів економічної діяльності. І хоча, згідно табл. 7 у 2019 р. пріоритетною сферою для суб'єктів середнього підприємництва є промисловість, питома вага якої складає 28,18 %, це на 21,62 % нижче аналогічного показника великого підприємництва.

Наступною за значущістю у структурі суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності є оптова та роздрібна торгівля – 18,45 %, що нижче аналогічного показника великого підприємництва на 11,45 %. Далі у структурі знаходяться: сільське, лісове та рибне господарство – 12,6 %, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги – 11,96 % і транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 6,72 %.

Структура кількості суб'єктів малого та мікропідприємництва відрізняється від великого та середнього підприємництва, рис. 8. Перш за все тим, що найбільшу частку в структурі займає оптова торгівля – 43 %, а промисловість лише 6,5 %, рис. 8. Також впливовою часткою структури є інформація і телекомунікації – 10 %. Далі можна виокремити інші види послуг (6 %) та операції з нерухомим майном (5 %).

Отже, можна зробити висновок про необхідність підтримки великого підприємництва, через те, що саме вони забезпечують найбільшу частину виробництва в Україні. Для підтвердження цього твердження необхідно розглядати не лише кількість суб'єктів підприємництва, що належать до промислової галузі, а також обсяги реалізованої продукції, наведено в табл. 8.

Структура обсягів виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктів великого підприємництва показує, що промисловість у 2019 р. складає 69,1 %. При цьому, якщо розглянути питому вагу кількості суб'єктів великого підприємництва (49,8 %), що наведена вище, можна зробити висновок про високу ефективність діяльності зазначеної галузі.

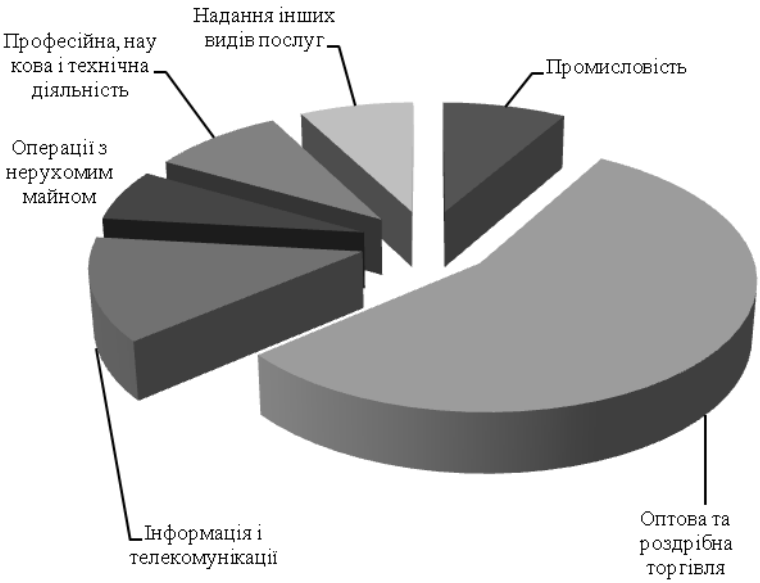

Рис. 8. Структура суб'єктів малого та мікропідприємництва у 2019 р., % (складено за даними [19])

Також, можна виокремити структуру мікропідприємництва серед інших суб'єктів, тому що вона є найширшої с точки зору обсягів виробленої продукції (товарів, послуг). Найбільшу питому вагу в структурі займає оптова та роздрібна торгівля – 25,49 %, хоча кількість суб'єктів мікропідприємництва в зазначеній сфері значно більше (43,7 %).

Таблиця 8

Структура обсягів виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності у 2019 році(складено за даними [19])

Вид економічної діяльності	Суб'єкти підприємництва							
	суб'єкти великого підприємництва, млн.грн.	у % до загальної кількості	суб'єкти середнього підприємництва, млн.грн	у % до загальної кількості	суб'єкти малого підприємництва, млн.грн	у % до загальної кількості	суб'єкти мікропідприємництва, млн.грн.	у % до загальної кількості
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Разом	2324559,8	100	2196648,52	100	1448995,93	100	1081285,44	100
у тому числі:								
сільське, лісове та рибне господарство	80991,85	3,48	312694,14	14,23	242975,46	16,76	89744,25	8,30
промисловість	1606337,1	69,1	1032506,22	47	295145,89	20,36	95730,32	8,85
будівництво	33702,27	1,45					89949,26	8,32
оптова та роздрібна торгівля	272234,16	11,7	448498,09	20,41	423587,45	29,23	275623,35	25,49

Продовження табл. 8

1	2	3	4	5	6	7	8	9
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	267545,22	11,5	154814,34	7,04	146132,19	10,08	81841,53	7,57
тимчасове розміщення й організація харчування					39213,96	2,7	30184,38	2,79
інформація і телекомунікації	63749,17	2,74	72121,67	3,28	199389,66	13,7	163245,49	15,10
фінансова і страхова діяльність					25791,80	1,78	10495,10	0,97
операції з нерухомим майном			49423,60	2,25			79481,30	7,35
професійна, наукова і технічна діяльність			71008,77	3,23			97612,43	9,03
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування					68528,77	4,72	41560,53	3,84

Закінчення табл. 8

1	2	3	4	5	6	7	8	9
освіта			2182,78	0,1			6262,40	0,58
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги			48296,27	2,19			8745,62	0,81
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок			5102,66	0,23			8721,92	0,81
надання інших видів послуг							2087,54	0,19

Для оцінки економічних результатів діяльності суб'єктів підприємництва доцільно розглянути обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг) у динаміці, рис. 9.

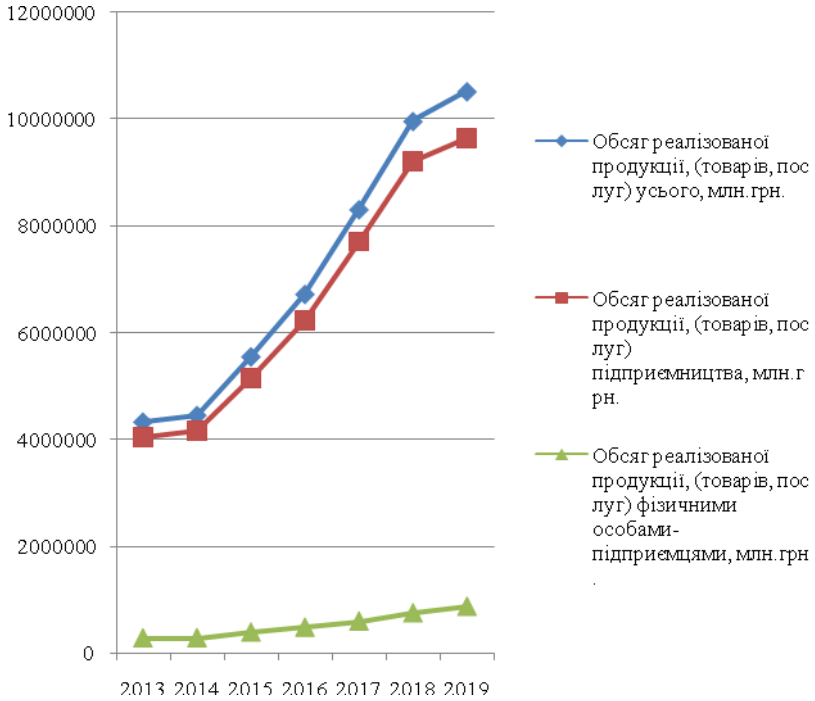

Рис. 9. Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг) у період 2013-2019 рр., млн.грн. (складено за даними [19])

Отже, статистичні дані свідчать про позитивну динаміку обсягів реалізованої продукції, як підприємства, так і фізичними особами-підприємцями. Тобто, можна говорити, про стабільний приріст та розвиток суб'єктів підприємництва. Проте, слід враховувати, що для більш точної і об'єктивної оцінки необхідно враховувати і рівень інфляції.

Також, дані рис. 9 свідчать, що обсяги реалізованої продукції, (товарів, послуг) серед фізичних-осіб підприємців мають найнижчі темпи приросту, що свідчить про недостатні темпи розвитку малого бізнесу.

Окрім аналізу структури кількості суб'єктів господарювання і обсягів реалізованої продукції, (товарів, послуг) доцільно розглянути чисельність зайнятого населення в залежності від розміру підприємств, дані наведено у табл. 9.

Таблиця 9

Кількість зайнятих працівників (складено за даними [19])

Період, роки	Кількість зайнятих працівників, тис. осіб								
	підприємства				у тому числі фізичних осіб-підприємців				
	Разом	суб'єкти великого підприємництва	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	з них суб'єкти мікропідприємництва	Разом	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	з них суб'єкти мікропідприємництва
2013	12052	2384	3054	4291	2915	2323	42	2280	2063
2014	11295	1915	2766	4115	2977	2498	70	2428	2120
2015	10470	1709	2633	3839	2879	2290	28	2262	2253
2016	10416	1587	2650	3872	2815	2307	27	2280	2187
2017	10469	1561	2624	3956	2875	2328	31	2297	2172
2018	11105	1574	2784	4174	3033	2573	40	2533	2160
2019	11628	1608	3090	4320	3169	2610	37	2573	2329

Динаміка кількості зайнятих працівників за період з 2013 по 2019 рр. мала тенденції до зниження. Зниження у 2016 р. становило 14 %, проте потім спостерігається поступове зростання та у 2019 р. скорочення загальної кількості зайнятих працівників менше лише на 4 %.

Кількість зайнятих працівників у великому підприємництві поступово скорочувалась. Так, зниження кількості зайнятих працівників становило – 776 тис. осіб або 67,4 %. Це можна пояснити декількома причинами, а саме: скороченням кількості суб'єктів великого підприємництва, підвищенням продуктивності праці, зниження собівартості за рахунок скорочення чисельності персоналу тощо. Кількість зайнятих працівник серед суб'єктів

малого та мікропідприємництва має позитивну динаміку та найбільшу питому вагу у структурі підприємств в залежності від розміру.

У сфері малого та середнього підприємництва, за результатами 2019 р., працювало 7,4 млн осіб, з яких 41,7 % найманих працівників працювало на середніх підприємствах, 58 % – на малих підприємствах.

Згідно табл. 9 у структурі зайнятості населення у 2019 р. порівняно з 2013 р. спостерігається зменшення частки найманих працівників, що задіяні на підприємствах на користь фізичних осіб-підприємців, приріст яких становив 12,6 %.

На рис. 10 представлено порівняльний аналіз темпів зростання кількості суб'єктів господарювання та темпи зростання зайнятих працівників.

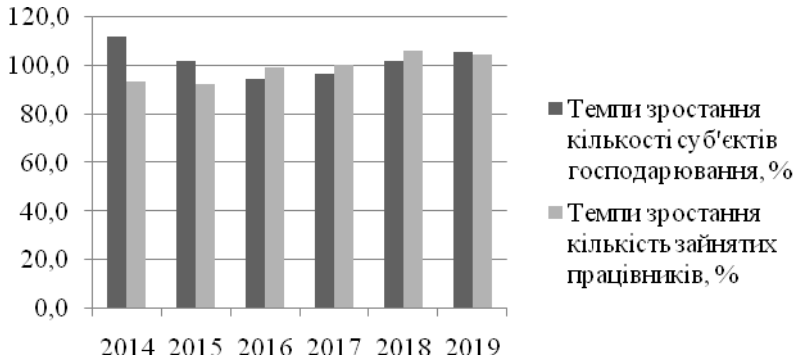

Рис. 10 Динаміка кількості суб'єктів господарювання та зайнятих працівників у 2014-2019 рр., % (складено за даними [19])

Кількість найманих працівників у суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідпрємництва за видами економічної діяльності у 2010-2019 роках представлено у табл. 10.

Таблиця 10

Кількість найманих працівників (складено за даними [19])

Період, роки	Кількість найманих працівників, тис. осіб								
	підприємства				у тому числі фізичних осіб-підприємців				
	Разом	суб'єкти великого підприємництва	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	з них суб'єкти мікропідприємництва	Разом	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	з них суб'єкти мікропідприємництва
2013	9273	2384	3052	2844	1536	994	42	952	801
2014	8007	1915	2764	2421	1299	907	69	838	672
2015	7097	1709	2631	2098	1148	659	28	632	561
2016	7210	1587	2648	2227	1184	748	27	721	619
2017	7437	1561	2622	2393	1327	861	30	831	701
2018	8049	1574	2782	2603	1480	1089	40	1049	857
2019	8340	1608	3087	2596	1466	1049	37	1013	840

Загальна чисельність найманих працівників протягом періоду з 2013 до 2019 рр. скоротилось на 933 тис. осіб, це становить 10 %, що безумовно має негативні економічні та соціальні наслідки для вітчизняної економіки. Адже така динаміка може вказувати на скорочення робочих місць, підвищення рівня безробіття, скорочення грошових надходжень у бюджет за рахунок зниження податків на заробітну плату тощо. Розглянемо структуру кількості найманих працівників, з урахування розмірів підприємництва, для виявлення причин їх скорочення.

Суб'єкти великого підприємництва у 2019 р. скоротили кількість найманих працівників (-776 тис. осіб або -32 %) у порівнянні з 2013 р. Як показує аналіз проведений вище, це відбулося за рахунок зниження кількості суб'єктів великого підприємництва.

Також, слід відзначити, що така негативна динаміка безумовно впливає на зниження загальної кількості найманих працівників. При цьому кількість найманих працівників серед інших видів підприємництва знизилась не так суттєво, наприклад, суб'єкти малого підприємництва на 9 %, а у середньому підприємництві відбулося зростання на 1 %. Також відбувся приріст на 5 % серед фізичних осіб-підприємців.

У цілому за період 2013–2019 рр. відбувається скорочення як кількості великих підприємств, так і кількості зайнятих і найманих працівників. Однак кількість зайнятих працівників скоротилася суттєвіше. Така тенденція свідчить про скорочення чисельності працівників можливо по причинам підвищення продуктивності праці, адже обсяги реалізованої продукції мають позитивну динаміку.

Для розвитку підприємницької діяльності необхідні капітальні інвестиції. Згідно Податкового кодексу України від 02.12.2010 N 2755-VIкапітальні інвестиції – це господарські операції, що передбачають придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних засобів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації відповідно до норм Податкового Кодексу України.

Інвестиційна привабливість суб'єктів господарювання безумовно залежить від гарантій, які отримують інвестори. Саме тому, як вже було зазначено вище, до системи індикаторів сприйняття легкості ведення бізнесу.

Згідно класифікації Державного комітету статистики капітальні інвестиції в підприємницькій діяльності поділяють на матеріальні (інвестиції в землю; в існуючі будівлі та споруди; у будівництво та перебудову будівель; у машини та обладнання) та нематеріальні (інвестиції у концесії, патенти, ліцензії, торговельні марки і аналогічні права; у придбання програмного забезпечення).

Динаміка капітальних інвестиції підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2013-2019 роках представлені у табл. 11.

У 2019 р. загальний обсяг капітальних інвестицій збільшився на138 % у порівнянні з 2013 р., також статистичні дані свідчать, що це найвищий показник за період, що

аналізується. Така позитивна динаміка зростання капітальних інвестицій безумовно є позитивним моментом.

Таблиця 11

Капітальні інвестиції (складено за даними [19])

Період, роки	Капітальні інвестиції, млрд. грн.				
	Разом	суб'єкти великого підприємництва	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	з них суб'єкти мікропідприємництва
2013	216,99	104,09	74,13	38,77	9,28
2014	178,38	87,24	63,21	27,93	8,68
2015	213,48	99,17	78,40	35,91	9,77
2016	281,67	108,69	113,04	59,94	16,02
2017	359,16	139,29	139,37	80,50	22,35
2018	471,12	217,28	169,87	83,97	23,41
2019	524,47	239,96	200,08	84,44	15,96

Приріст капітальних інвестицій у 2019 р. серед суб'єктів великого підприємництва складає130 % по відношенню з 2013 р., серед суб'єктів середнього підприємництва – 160 %, суб'єктів малого підприємництва – 117 %, суб'єктів мікропідприємництва – 71,9 %. Таки чином, можна зробити висновок, що найвищий приріст спостерігається серед суб'єктів середнього підприємництва, а найнижчий серед суб'єктів мікропідприємництва.

Якщо розглянути структуру капітальних інвестицій з урахуванням розміру у 2019 р. питома вага суб'єктів великого підприємництва складала 44,4 %, суб'єктів середнього підприємництва –37 % та суб'єктів малого підприємництва – 18,6 %. Такі дані є цілком обґрунтованими адже саме великі підприємства мають переваги при фінансуванні капітальних інвестицій, як власних так і залучених.

Станом на кінець 2019 р. фінансові результати до оподаткування склав 613044035,5 тис. грн., з них підприємства, які одержали прибуток 869642104,6 тис. грн., а фінансовий результат підприємств, які одержали збиток 256598069,1 тис. грн. Так, від'ємне сальдо фінансових результатів припадає на 2014-2015 рр., в інші періоди підприємства в переважній кількості отримують прибутки.

Так, серед великих підприємств 78,4 % отримали прибутки, а 21,6 % – збитки. Таким чином, фінансовий результат (сальдо) до оподаткування становив 232020473,7 тис. грн., що складає 37,8 % від загального прибутку підприємств. Також, можна відзначити, що від'ємне сальдо у 2014-2015 рр. є причиною зниження кількості суб'єктів великого підприємництва.

Фінансовий результат до оподаткування середніх підприємств становить 277195033 тис. грн., структура прибуткових підприємств схожа зі структурою великих підприємств. Адже, питома вага прибуткових підприємств у 2019 р. складає 77,9 %, а підприємств, що отримали збитки – 22,1 %. Фінансовий результат до оподаткування складає 45,2 % до загального обсягу прибутків підприємств, що безумовно є найвпливовішим результатом.

Фінансовий результат до оподаткування малих підприємств у 2019 р. дорівнює 103828528,8 тис. грн., що становило 16,9 % по відношенню до загального прибутку. Також, слід відзначити, що малі підприємства мають негативне сальдо, окрім позитивного сальдо у 2018-2019 рр.

Таким чином, проведений аналіз статистичних даних щодо стану та тенденцій розвитку підприємницької діяльності протягом 2013-2019 рр. свідчить, що підприємництво в Україні характеризується невисоким рівнем ефективності. Тому перед державою постає нагальна потреба в підтримці всього сектору, а вітчизняних науковців в розробці рекомендацій щодо покращення ефективності діяльності з урахуванням видів підприємництва.

Так, необхідно проводити моніторинг результатів діяльності великих підприємств, особливо промислової галузі. На сам перед, особовою уваги потребують наступні напрями: інноваційні дослідження та розробки, система мотивації працівників, розвиток організаційного капіталу та розвиток

зовнішньоекономічної діяльності. Досягти поставлених цілей в зазначених напрямах підтримувати можна шляхом підтримки інноваційних проектів, створенні реальних умов для заохочення інтелектуальних працівників та побудова позитивного іміджу суб'єктів підприємництва, що наддасть можливість конкурувати на міжнародних ринках.

Так, розглядаючи основні причини гальмування розвитку малого та середнього підприємництва в Україні можна зазначити наступні:

відсутність наявних ресурсів щодо фінансування впровадження інновацій;

недосконала система оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності;

складність системи статистичної та облікової звітності, обмежений доступ до консультацій з питань розвитку бізнесу;

недостатні темпи розвитку міжнародної торгівлі серед вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності;

відсутність можливостей по створенню виробничого підприємництва тощо.

Подолання наведених причин здебільшого потребує підтримки з боку держави. Адже орієнтація України на реформування економіки, зумовило необхідність створювати умови для активізації усіх форм підприємницької діяльності, у тому числі – для відродження й розвитку малого і середнього бізнесу.

© Бутенко Д.С., 2021

6.3. Бізнес-етика та ділові комунікації в підприємницькій діяльності

Пошук шляхів розвитку підприємницької діяльності складний і всеохоплюючий процес, який може включати велику кількість напрямів. Однин з них це створення позитивного іміджу суб'єктів підприємництва за рахунок побудови ефективної системи моральних вимог до професійної діяльності працівників, які повинні ґрунтуватися на правилах і нормах професійної етики. Впровадження такої системи наддасть можливість створити позитивний імідж сучасної компанії здатної конкурувати на міжнародній арені.

Імідж суб'єкта підприємництва необхідно розглядати з двох точок зору[15, 16]:

Імідж підприємства (організації) – сформований у свідомості покупців образ товару, послуги, фірми тощо та сукупність асоціацій і вражень про них, які відображають їх становище на ринку.

Імідж самого підприємця – образ ділової людини, уявлення про неї, її репутація.

Так, безумовно, обидві сторони іміджу впливають на здатність досягати поставлених цілей. Формування позитивного іміджу є не можливе без теоретичних знань та розуміння сучасної етики бізнесу.

Етика бізнесу – це ділова етика, що базується на чесності, відкритості, вірності даному слову, здібності ефективно функціонувати над ринком відповідно до чинним законодавством, встановленими правилами та традиціями. [13, с. 10].

Зазвичай етика-бізнесу асоційована лише з великим підприємництвом, це обумовлено, перш за все, наявністю засобів для формування соціально відповідального бізнесу. Проте сьогодні конкурентоспроможність на ринку безумовно залежить від іміджу організації. Саме тому пильної уваги потребує питання етичного ведення бізнесу суб'єктів малого та середнього підприємництва.

В науковій літературі [6; 15] вчені виокремлюють включає такі напрями етики бізнесу: етика менеджменту; етика відносин із державою, діловими партнерами, споживачами, суспільством; етика міжособистісних стосунків, ділових переговорів; моральні засади і соціальна відповідальність бізнесу; особиста етика і ділова культура підприємця, етика самоутвердження; діловий етикет тощо. Слід відзначити, що перед сучасними вченими постає задача не лише надати теоретичне обґрунтування важливості бізнес етики для підприємців, а і розробляти рекомендації щодо впровадження напрямів бізнес етики з урахуванням специфіки суб'єктів підприємництва .Особливо це стосується комерційних та некомерційних підприємств, так, наприклад, для останніх особового значення набуває соціальна відповідальність.

З точки зору розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємницької галузі, бізнес-етика має на меті формування еталонних трудових норм, високі духовні цінності, принципи якої погоджуються як з національними традиціями кожної окремої країни, так і з сучасними вітчизняними стандартами поведінки, і свідчить про орієнтацію на якість виробництва товарів, продукції та послуг.

Також, слід відзначити, що бізнес-етика являє собою систему певних елементів ділової етики. В табл. 12 до таких елементів належать: стандарти поведінки, принципи ділового спілкування, закономірності міжособистісних відносин, особисті та службові права робітників, стилі керівництва, культура управління, бізнес філософія, службові стосунки, розв'язання конфліктів тощо. [24]

Таблиця 12

Змістелементів ділової етики (складено за даними [24, с.17-18])

Елемент ділової етики	Зміст
1	2
Стандарти поведінки	встановлені моральні норми, що спрямовані координувати вчинки людей, як в стандартних, так і змінних ситуаціях
Моральні норми суспільства	певні вимоги спрямовані на регулювання моральних аспектів соціального життя людини.
Принципи ділового спілкування	основні моральні положення, які формуються в залежності від сфери діяльності (бізнесу) або професії людини
Закономірності міжособистісних відносин	виникаючі взаємозв'язки під час ведення ділових переговорів та інших контактів у бізнесі, що формують певну модель в поведінці людей
Особисті та службові права персоналу	загально прийняті права працівників, що встановлені на законодавчому рівні та обумовлені вимогами системи ефективного мотиваційного менеджменту організації
Стилі керівництва	с точки зору етики бізнесу, це набір моральних та етичних норм керівника, який формує ставлення до підлеглих

Закінчення табл. 12

1	2
Культура управління	система технологій в менеджменті, що спрямована на досягнення поставлених цілей на засадах соціальної відповідальності організацій
Бізнес філософія	прийнята система принципів ведення бізнесу в організації, яка формує підґрунтя для менеджера в прийнятті управлінських рішень
Службові стосунки	соціально-психологічні взаємозв'язки між керівником, підлеглими та кожною окремою групою персоналу
Розв'язання конфліктів	створення умов щодо запобігання негативних наслідків конфліктів виникаючих в процесі взаємодії

Зазначені елементи ділової етики можуть мати специфічний характер в залежності від виду підприємницької діяльності. Так, для сфери освіти чи здоров'я їх зміст дещо різний ніж у сфері виробничого господарювання бо повинен враховувати професійну специфіку.

Стандарти поведінки в суб'єктів підприємництва розробляються самостійно відповідальним менеджером або особисто підприємцем в залежності від розміру організації. Так, для великих підприємств доцільно мати окремий підрозділ, наприклад, відділ з розвитку діяльності чи формування позитивного іміджу, який займається зазначеними питаннями. При формуванні (встановленні) таких стандартів поведінки доцільно розробити систему правил, які будуть нівелювати потенційні конфліктні ситуації в процесі здійснення господарської діяльності.

Окрім стандартів поведінки доцільно розглунити більше детально культуру управління, як один з найважливіших елементів ділової етики.

В загальному розумінні під культурою управління розуміють – сукупність теоретичних і практичних положень, принципів і норм, що стосуються всіх аспектів управління людською діяльністю. [15, 24]. Важливим моментом тут є врахувати особливості культури управління певної сфери підприємницької діяльності. Структуру культури управління в

наведено на рис.11. Так, під культурою управління розуміють структурний елемент організаційної культури, до якого належать: методи і стиль управління, гуманізм, індивідуальний підхід, сприйняття персоналу як надбання фірми, професіоналізм менеджерів, комунікативна компетентність, методи стимулювання праці тощо.[16]

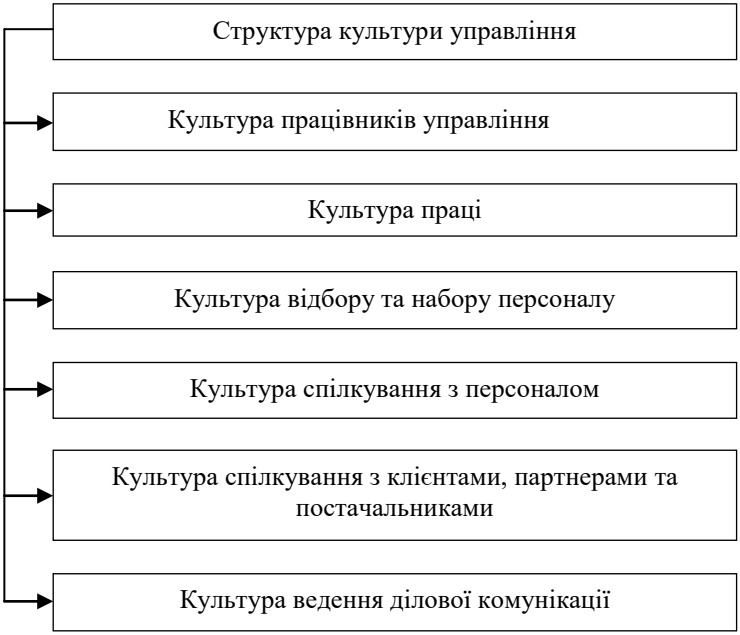

Рис. 11. Складові культури управління в індустрії гостинності (розроблено за даними [15, 25]

Розглянемо детально найвагоміші зі складових культури управління. Це безумовно ті складові, які формують систему мотивації праці суб'єктів підприємництва [16]:

культура праці;

культура відбору та набору персоналу;

культура спілкування.

Так, згідно понятійно-термінологічного словнику з менеджменту, культура праці – це складова культури управління, яка свідчить про [16]:

використання соціальних якостей працівників у процесі трудової діяльності, розвиток його особистості;

умови, за яких на підприємстві здійснюється виробничий процес;

кількість і якість виробленої продукції.

Культура умов праці – це сукупність дій, спрямованих на усунення підсвідомого напруження у процесі праці. [15, 25] Основними задачами та обов'язками підприємця в цьому напрямі є:

забезпечення безпечних умов праці (досягається шляхом дотримання технічних, санітарно-гігієнічних, пожежних норм);

створення комфортних умов на робочих місцях (досягається шляхом використання наукових підходів к організації робочого місця);

забезпечення всіма необхідними засобами для ефективного виконання поставлених задач (досягається шляхом придбання якісних інструментів, матеріалів та засобів праці);

забезпечення престижу праці (важливу роль відіграє створення позитивного іміджу суб'єкта підприємницької діяльності).

Бізнес-етика виконує як суто теоретичну функцію (надає уявлення про існуючі правила і норми поведінки у сучасному суспільстві), так і практичну функцію, будучи системою етичних орієнтирів у підприємницькій справі (формує необхідні компетентності у підприємців). [15].Окрім використання ділової етики підприємцям доцільно мати знання проділові переговори та комунікації в бізнес середовищі, саме вони супроводжують усі процеси, що відбуваються в організації.

Так, у широкому розумінні, комунікації (від лат. communico – роблю загальним, поєдную) – це шляхи сполучення та транспорту, лінії зв'язку. З точки зору міжособистих зв'язків, комунікації – це форма спілкування за допомогою вербальних і невербальних засобів із метою передавання та одержання інформації. [14].

Науковці наголошують, що поняття «комунікація» застосовується у двох значеннях [20]:

шлях повідомлення, зв'язок одного місця з іншим (наприклад, транспорту, зв'язку, підземні комунікації);

спілкування, передавання інформації від однієї особи (групи) до іншої.

Отже, для підприємниця при формуванні позитивного іміджу важливим є саме друге тлумачення. Ведення переговорів, як з зовнішніми партнерами, так і з внутрішніми учасниками, є вкрай важливо для реалізації поставленої мети.

Комунікацію разом з прийняттям рішень називають поєднуваними процесами, оскільки вони забезпечують зв'язок усіх напрямів підприємницької діяльності. Особового значення комунікація набуває в процесі узгодження дій різних елементів підприємницького середовища. Також при передачі інформації всередині суб'єктів підприємництва, так і за їх межами. Окремо можна наголосити на важливості комунікації в процесі побудови ефективної моделі взаємодії між підприємцем і його персоналом. Це набуває особового значення в сучасну епоху усвідомлення, що персонал – головний ресурс при формування ефективного бізнесу.

Науковці наголошують, що ефективна комунікація важлива для успішного управління з таких причин[16]:

вирішення значної частини управлінських завдань ґрунтується на безпосередній взаємодії посадових осіб;

міжособистісна комунікація є кращим способом обговоренням і вирішення неоднозначних і суперечливих питань.

Як вже було зазначено раніше, в епоху глобалізації економічних процесів, ефективність підприємницької діяльності напряму залежить від здатності конкурувати на світовому ринку. Для вітчизняного бізнесу активізація зовнішньоекономічної діяльності це основна можливість підвищити обсяги реалізації товарів чи послуг. Тому доцільно розглядати комунікацію, як інструмент виходу суб'єктів підприємницької діяльності на міжнародну арену, при цьому необхідно враховувати особливості міжкультурної комунікації.

Започаткуванням міжкультурної комунікації припадає на 1954 рік, коли вийшла в світ книга Е. Хола та Д. Грагера «Культура як комунікація», в якій автори вперше запропонували для широкого використання термін «міжкультурна комунікація»[25]. З того часу було проведено багато досліджень феномену міжкультурної комунікації, це обумовлено, перш за все, тим, що сьогодні майже не існує держав, які залишаються у

повній ізоляції, а глобалізаційні процеси прискорюються в усьому Світі. Головною метою зазначених досліджень стало виявлення певних знань та умінь спрямованих забезпечити ефектний обмін інформацією між представниками різних культур [14].

Завданням міжкультурної комунікації є формування міжкультурної компетентності, необхідних знань про різні народи та культури з метою уникнення міжетнічних і міжкультурних конфліктів та встановлення комфортних умов спілкування в різних сферах та життєвих ситуаціях[14]. Зазначені компетентності забезпечують здатність суб'єктів підприємницької діяльності долати перешкоди, що обумовлені культурним різноманіттям в процесі виходу на міжнародні ринки.

Так, наковці наголошують, що у своїй діяльності підприємець має обов'язково керуватися встановленими в усіх цивілізованих країнах нормами поведінки. Культура підприємницької діяльності – сукупність прогресивних гуманістичних матеріально-духовних досягнень в управлінні виробничими процесами та економічними відносинами між людьми.[17]

Для забезпечення належного рівня міжкультурної комунікації в підприємництві доцільно рекомендувати впровадження певних правил поведінки[23]:

відверто ставитися до пізнання чужої культури і толерантно сприйняти психологічні, соціальні і інші міжкультурні відмінності;

мати бажання до кооперації з представниками іншої культури;

вміти розмежовувати колективне і індивідуальне в поведінці представників інших культур;

здатність долати соціальні, етнічні і культурні стереотипи;

володіти набором комунікативних інструментів та засобів (вербальних та невербальних) і правильно їх обирати в залежності від ситуації спілкування;

дотримуватися етикетних норм в процесі комунікації.

Отже, дотримання зазначених правил наддасть можливість сформувати необхідні компетентності у представників, що представляють певний суб'єкт підприємницької діяльності

(підприємство, організацію тощо), а проведення тренінгів та навчання в цьому напрямку підвищить ефективність використовувати їх у професійній діяльності.

Божко Л.Д., Божко О.О. в своїй роботі [1] виокремлюють п’ять основних принципів спілкування: взаємну ввічливість;такт;невимушеність (природність, розкутість, але не фамільярність);розумність (раціональність); обов'язковість. Зазначені принципи забезпечують своєрідні орієнтири для підприємців при веденні ділових переговорів чи в процесі здійснення господарської діяльності.

При формуванні вірного уявлення про культуру спілкування необхідно враховувати, що вона створює імідж мови людини. Під яким можна розуміти вербальне сприйняття людини оточуючими. Складові вербального іміджу представлено на рис. 12.

Рис. 12. Вербальний імідж

Також, слід виокремлювати види спілкування при здійсненні ділової комунікації:

спілкування між колегами (службово-товариське) – це спілкування з точки зору культури повинне враховувати встановлені професійні повноваження суб'єктів комунікації;

спілкування між керівником та підлеглим (субординаційне) – це особлива форма комунікації, при вірному використанні основ культури спілкування, здатна забезпечити підвищення ефективності діяльності персоналу, шляхом поважного ставлення між суб'єктами комунікаційного процесу.

Таким чином, етика бізнесу та ділові комунікації – це система формальних та неформальних цінностей, вірувань та міркувань людей, які включають в себе розробку кодексів та стандартів поведінки, принципів ділового спілкування, дослідження закономірностей міжособистісних відносин, вибір стиля керівництва, дотримання культури управління, розробку бізнес філософії, правил щодо службових стосунків та заходів з розв'язання конфліктів для керівників і персоналу в у ході прийому й обслуговуванні споживачів послуг.

Список джерел

1. Божко Л.Д. Етичні норми поводження співробітників індустрії гостинності / Л.Д. Божко // Гуманітарний часопис. – 2006. – №4. – С. 110-118

2. Бутенко Д.С. Позиція України у міжнародних економічних рейтингах / Д.С. Бутенко // збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції «Підприємницька модель економіки та управління розвитком підприємства» (6-8 листопада 2019) м. Житомир. – С. 80-83

3. Бутенко Д.С. Рівень розвитку підприємницької діяльності в Україні на засадах оцінки міжнародного підприємництва / Д.С. Бутенко // Молодий вчений. – м. Херсон. – 2018. – №1. – С. 850-853

4. Велика О. Ю. Основні види та організаційні форми підприємств в Україні [Електронний ресурс] / О. Ю. Велика // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. Електронне наукове фахове видання. – 2018. – Вип. 3 (14). – Режим доступу: http://easterneurope-ebm.in.ua

5. Гейнц Р. М. Організаційно-правові форми юридичних осіб – суб'єктів підприємництва / Р. М. Гейнц // Наукові

вісті Галицької академії. Збірник наукових статей, 2008. – № 2(14). – С. 171–175

6. Герчикова И.Н. Деловаяэтика и регулированиемеждународнойкоммерческой практики : учеб. пособие / И.Н. Герчикова. – М. : Консалтбанкир, 2002. – 576 с.; Мельничук Л.С. Етичне ведення бізнесу як особливий напрям економічної діяльності / Л.С. Мельничук // Науковий вісник Херсонського державного університету. –2014. – № 1. – С. 103-106

7. Господарський кодекс України. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text

8. Закон України «Про кооперацію». – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1087-15#Text

9. Закон України «Про підприємництво». – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text

10. Іваницька С.Б. Стан і тенденції розвитку підприємництва в Україні в сучасних умовах / С.Б. Іваницька Ю.С. Ушакова // Інфраструктура ринку. – 2019. – № 27. С. 153-161

11. Колісник Г. М. Державне регулювання витрат у фінансовому підприємництві / Г. М. Колісник // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 44-52.

12. Колісник Г. М. Сутність суб'єктів та видів господарської діяльності / Г. М. Колісник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. С. 207-214

13. Малюк Л. П. Професійна етика та етикет у готельно-ресторанному бізнесі навч. посібник / Л. П. Малюк, Л. М. Варипаєва. – Х. : ХДУХТ, 2016. –146 с., с. 10

14. Манакін В. М. Мова і міжкультурна комунікація: навч. посіб. / В. М. Манакін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2012. – 288с.

15. Мельничук Л.С. Етичне ведення бізнесу як особливий напрям економічної діяльності / Л.С. Мельничук // Науковий вісник Херсонського державного університету. –2014. – № 1. – С. 103-106

16. Менеджмент: понятійно-термінологічний словник / Г.В. Щокін, М.Ф. Головатий, О.В. Антонюк, В.П. Сладкевич. – К. : МАУП, 2007. – 744 с.

17. Мочерний С. В. Основи підприємницької діяльності / С. В. Мочерний, О. А. Устенко, С. І. Чеботар – К. : Видавничий центр «Академія», 2005. – 280 с.

18. Офіційний сайт DoingBusiness. – Режим доступу : https://www.doingbusiness.org/

19. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

20. Професійно-комунікативна компетентність (в туризмі) : підручник / І. М. Писаревський, С. А. Александрова ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. – 175 с.

21. Розвиток підприємництва і кооперації : інституціональний аспект : монографія / [Лупенко Ю. О., Малік М. Й., Заяць В. М. та ін.]. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2016. – 432 с.

22. Саблук О. О. Суть і принципи комерційного підприємництва і комерційної діяльності / О. О. Саблук // Науковий вісник МНУ імені В. О. Сухомлинського. – 2018. – № С. 74-79

23. Садохин А.П. Введение в теорию межкультурнойкоммуникации: учебноепособие / А.П. Садохин. – М. : КИОРУС, 2014. – 254 с.

24. Седова Л. Н. Этикабизнеса : учебноепособие. Ч. 1 / Л. Н. Седова, А. А. Малюкина. – Х. : Изд. ХНЭУ им. С. Кузнеца, 2014. – 492 с.

25. Сніца Т. Є. Міжкультурна комунікація як суспільний феномен / Т. Є. Сніца // Наукові записки Бердянського державного педагогічного університету. – 2014. – №3. – С.146-153

26. Яновицька А. В. Статут і модельний статут як установчі документи суб'єктів господарювання – юридичних осіб / А. В. Яновицька // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. –2016. – № 3. – С. 116-123

© Бутенко Д.С., 2021

6.4. Розвиток ключових компетентностей підприємства шляхом перепроектування його бізнес-процесів

На сьогоднішній день традиційна конкурентоспроможна модель не завжди відповідає інтересам підприємств, які знаходяться у конкурентній боротьбі. З метою отримання додаткових конкурентних переваг суб'єкти підприємництва обирають різноманітні форми співпраці, які базуються на стратегічному партнерстві. Формування стратегічних партнерств буде ініціювати певні зміни в діяльності підприємств-майбутніх партнерів. Зміни будуть включати перетворення, оновлення, ліквідацію або появу нових бізнес-процесів. Підприємства зможуть набувати нові якісні характеристики або форми, яких не було раніше та які дозволять підприємствам-партнерам розширюватися, зростати та розвиватися. Це можливо здійснити через ідентифікацію бізнес-процесів кожного з підприємств-партнерів та їх перепроектування під нові, уточнені цілі функціонування. В процесі змін буде здійснюватися реінжиніринг бізнес-процесів, спрямований на або формування нових конкурентних переваг, або розвиток існуючих, які у стратегічному аспекті стануть ключовими компетентностями. Останні повинні демонструвати якість бізнес-моделі підприємства, яка робить підприємство професійним у своїй сфері. Ці компетентності повинні з'явитися під час переформатування бізнес-процесів та забезпечити довгострокове функціонування та ефективну взаємодію з підприємствами партнерами.

Швидкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій призводить до прискорення процесів копіювання та розповсюдження інноваційних технологій, які мають забезпечувати підприємствам стійку конкурентну перевагу у довгостроковій перспективі. Тому підприємства, які планують власний стратегічний розвиток, повинні визначати рівень розвитку власних унікальних характеристик, які включають в себе, окрім нематеріальних ресурсів, унікальні організаційні знання, інноваційні технології, з метою розвитку ключових компетентностей. Інколи цього не можливо досягти без перегляду бізнес-процесів, на яких базується діяльність підприємства. Визначення необхідності перепроектування бізнес-

процесів забезпечить якісна, всебічна, комплексна оцінка рівня розвитку ключових компетентностей. Тому своєчасний реінжиніринг бізнес-процесів буде сприяти розвитку ключових компетентностей та допоможе підприємству сформувати «інтелектуального лідера» з сильною конкурентною позицією.

Питанням ідентифікації компетенцій та компетентностей персоналу й підприємства в цілому приділено значну увагу в економічній літературі. Так, зарубіжні та українські вчені-науковці, серед яких Верба В. А., Гребешкова О. М., Пономаренко В. С., Прахалад С. К., Рекіянов С. О., Селезньова Г. О., Хамел Г. та багато інших, визначали які компетентності потрібні персоналу та підприємству для ефективного стійкого розвитку та високого рівня конкурентоспроможності [1–6]. Пріоритетним та перспективним є розвиток компетентностей підприємства на основі удосконалення його бізнес-процесів.

В підтвердження цьому виступає ряд вчених серед яких Козаченко А. В.,Корнева М. Л., Котлик А. В.,Лепейко Т.І. ,Любарська В. М., Петренко О., Шарий П. А., вони відмічають про недоліки функціонально орієнтованого управління і називають більш ефективним і доцільним процесноорієнтований підхід. До названих недоліків відносять: слабкий зв'язок між підрозділами; націленість на проміжний результат; відсутність відповідальних за кінцевий результат осіб; низька оперативність робіт; неефективність інформаційної підтримки; значна складність автоматизації і інтеграції для систем управління [7; 8, с.94; 9, с.30; 10, с.7; 11, с.46; 12; 13, с.47]. Проте, окремі аспекти оцінювання рівня компетентності підприємства, з метою удосконалення бізнес-процесів підприємства потребують подальшого уточнення та розвитку.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування процесу розвитку ключових компетентностей підприємства на основі оцінювання їхнього рівня для подальшого його підвищення шляхом перепроектування бізнес-процесів та формування конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

Під час здійснення діяльності, підприємство має справу з трьома категоріями компетенцій підприємства:

1) тими, що легко використовувати та які легко забезпечують обов'язкову умову виживання на ринку;

2) компетенціями, які є унікальними на сьогоднішній день, проте, в найближчій перспективі можуть стати доступними конкурентам;

3) ключовими або стійкими компетенціями, які мають стратегічне значення, їх складно копіювати конкурентам, проте вони дозволяють підприємству ефективно функціонувати в довгостроковій перспективі.

Виникнення термінів почалося у 60-х роках минулого століття у зв'язку з появою «компетентнісного підходу» для визначення ділових і особистісних якостей майбутніх фахівців, які б впливали на успіх їх професійної діяльності. Ці якості стали називати компетенціями. Компетентнісна оцінка діяльності фахівця ґрунтувалася на вимірюванні трьох основних виявів його особистості: «знати, робити, бути». Аналізуючи велику кількість визначень, можна відмітити, що у поняттях «компетенція» найчастіше вказуються знання, коло питань, досвід, необхідні для успішного та ефективного виконання роботи, тобто узагальнені поняття, що потребують оцінки і не є особистісними характеристиками. Поняття «компетентності» вказують саме на особистість, на людину, яка володіє компетенціями, тобто необхідними знаннями, навичками та характеристиками, або про орган управління, що вповноважений вирішувати коло питань. Поняття компетентності визначається як здатність, характеристика якостей особистості, оцінка досягнення певної норми (компетенції).

Кожне підприємство повинно зосередити увагу на формуванні системи ключових компетентностей, яка повинна враховувати комплекс компетентностей підприємства, що є взаємопов'язаними та взаємодоповнюваними задля формування стійкої унікальної конкурентної переваги підприємства.

Ключові компетенції – являють собою сукупність навичок і технологій, яка базується на явних та прихованихзнаннях,забезпечуєформуванняцінностейусистеміклієнта,єоригінальноюстосовноконкурентіві відкриває доступ до нових ринків. Їх складно імітувати та передавати. Ресурси фірми приймають форму ключових компетентностей, якщо відбір і комбінація ресурсів здійснюється краще, оригінальніше, швидше за конкурентів. Ключові компетентності мають стабільно забезпечувати конкурентні переваги та ресурсну асиметрію

відносно ринкових суперників. Можливість відтворення конкурентами ключової компетентностей веде до її знецінення [8].

Конкурентні переваги необхідно розглядати як синтез двох сторін: випередження конкурентів завдяки реалізації ключових компетентностей та досягнення ринкових чинників успіху. Тобто, для формування та підтримання конкурентних переваг необхідно і доцільно створити методичне підґрунтя для вивчення компетентностей вітчизняного підприємства. Ідентифікація компетентностей на різних рівнях організації дає можливість розробити стратегії розвитку підприємства. Отримання матеріальних ресурсів є все більш відкрите і подолання внутрішніх та зовнішніх бар'єрів все більш можливе, отже і конкурентні переваги, що ґрунтуються на цих факторах стають дедалі не стійкіші. Підприємство має орієнтуватися на формування та забезпечення стійких та тривалих конкурентних переваг, адже вони є найбільш ефективні у підтриманні конкурентних позицій. Розвиток цих переваг потребує в більшості випадків суттєвих інвестицій та достатніх часових ресурсів.

У зв'язку з процесами глобалізації бізнесу, постійним розширенням інформаційних та інноваційних технологій формування конкурентних переваг лише за якісними та ціновими параметрами втрачають свою стійкість. Отже, підприємство наразі конкурує не тільки своєю продукцією, а й здатністю створювати, оновлювати та використовувати організаційні знання - інтелектуальні ресурси, що згодом втілюються саме в продукцію та послуги. Така сукупність знань, навичок, вмінь, що забезпечують конкурентні переваги та належать як працівниками, так і підприємству в цілому називається компетентністю організації [14].

Серед ключових компетентностей підприємства можна виокремити: корпоративне навчання, що проводиться на підприємстві або, в окремих випадках, створення корпоративного університету, це дозволяє своєчасно готувати компетентний персонал під власні потреби; здатність об'єднувати, комбінувати численні навички, вміння і технології; вміння об'єднувати ресурси і знання таким чином, щоб надавати клієнтам найкращі товари та послуги; все, що відрізняє підприємство від інших і

робить його унікальним; складові елементи підприємства, з яких підприємство складається в єдине ціле та складно відтворюваний механізм.

Компетентності підприємства є обов'язковою та невід'ємною частиною стратегічних активів, що поєднує колективні знання та досвід з ефективною технологією і забезпечує тим самим унікальність підприємства, тобто створює неповторні конкурентні переваги у зовнішньому середовищі.

Ключові компетентності не мають безпосереднього впливу на успіх бізнесу, адже вони є невидимими для клієнтів, однак, тільки за рахунок внутрішнього розвитку та раціонального використання ресурсів та навичок підприємство здатне випускати бажану продукцію, що приверне та задовольнить покупців. Наприклад, кваліфікація персоналу не є видимою для клієнта, проте його задовольнить висока якість послуг підприємства, яка неможлива без досвіду та високого рівня знань персоналу.

Ключові компетентності підприємства мають деякі особливості: компетентність ширше технології або однієї складової ключової характеристики;рідко спираються на досвід або діяльність одного напрямку (частіше виникають як результат синергізму); для формування, вдосконалення або розвитку компетентностей; для перетворення ключових компетентностей в переваги, необхідно вкласти в їх створення більше, ніж конкуренти; вони повинні бути достатньо широкими і гнучкими; ключові компетентності забезпечують конкурентну перевагу лише в тому випадку, якщо є унікальними. Крім того, необхідно виокремлювати такі види ключових компетентностей: відпрацьовані, неперспективні та стійкі.

Відпрацьовані – ті компетентності, які вже взяті до уваги основними конкурентами і перетворилися в галузеві стандарти (є обов'язковою умовою виживання на ринку); неперспективні – в поточний момент ще зберігають силу, але в найближчому майбутньому можуть стати широкодоступними для відтворювання; стійкі – ті, які можуть формують ядро компетентностей підприємства та слугують основою для формування корпоративної стратегії.

На сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні та світі можна констатувати, що забезпечення довгострокового успіху підприємства вже визначається не тільки

наявністю або можливістю залучення матеріальних і фінансових ресурсів. Отже, основною концепцією ключових компетентностей є орієнтація саме на внутрішні інтелектуальні ресурси. Компетентність підприємства досягається свідомим зусиллям, в результаті тривалої і ефективної роботи, неодмінна умова якої – відбір персоналу з необхідними знаннями та навичками і організація колективної роботи для досягнення більш високих результатів. Тобто, основою формування ключових компетентностей є інтелектуальний капітал підприємства [5]. Першочергового значення набувають особиста репутація і талант топ-менеджерів, особливості організаційних відносин, формування корпоративної культури. Проте забезпечення підприємства такими ресурсами пов'язане з необхідністю, по-перше, визначення якісного складу нематеріальних активів, які забезпечують стратегічний успіх підприємства, по-друге, впровадження їх у підсистеми організації (виробничу, організаційну, фінансову і т.п.), по-третє, збалансування складу, взаємозв'язку та впливу окремих елементів нематеріальних активів задля забезпечення успішного довгострокового розвитку підприємства [1].

Як об’єкт стратегічного управління підприємством, компетенція представляє собою специфічні для кожного підприємства, універсальні, найбільш значущі досвід, знання і вміння, які є продуктом навчання. Вона містить у собі елементи формалізованих і прихованих знань і втілюється новій продукції з принципово новими споживчими властивостями. Компетентність базується на декількох ключових компетенціях підприємства, її можна визначити як взаємопов’язану групу або скупчення активів, знань та навичок підприємства; компетентність є набагато більшим, ніж просто організаційні «сили» або «слабкості».

Термін «компетентність підприємства» є дворівневим – це досвід, знання та навички в окремій сфері та здатність підприємства виконувати свої функції для задоволення вимог споживачів. Отже, доцільно навести таке значення компетентності підприємства – це стратегічний ресурс, який поєднує у собі інтелектуальний капітал, організаційні, управлінські здібності та неповторну технологію, що дозволяю створювати конкурентні переваги підприємства та підтримувати

його унікальність у зовнішніх конкурентних умовах. Розгляд компетентностей як джерела формування конкурентних переваг та об'єкта стратегічного управління підприємством зумовлює необхідність використання поняття «стратегічна компетентність», яка є компетентністю найвищого порядку, яка виникає в результаті взаємодії інших компетенцій та представляє собою унікальну сукупність знань, спроможностей та ресурсів, які втілюються у створенні нових продуктів та стають джерелом конкурентних переваг. Дослідження ролі та значення компетентності як джерела конкурентних переваг підприємства у стратегічному управлінні підприємства дало змогу сформувати послідовність стратегічного управління підприємством, заснованого на компетентностях (рис. 1) [4].

Тому як компетентність підприємства – це особливий для окремого виду організації специфічний стратегічний актив; визначення та розвиток стратегічних компетентностей потребує постійних досліджень, особливо щодо втілення їх у діяльність промислових підприємств. Отже, компетентності дозволяють підтримувати та створювати конкурентні переваги і для цього необхідно розуміти їх природу, тобто їх ієрархію на сучасних підприємствах. Один із підходів формулювання поняття компетентності підприємства визначає її як загальну сукупність наявних компетенцій: характеристик і чинників та/або якостей персоналу. Так, вчені Верба В. А. та Гребешкова О. М запропонували ідентифікувати компетенції підприємства за п'ятьма рівнями [1]:

1) окремих індивідуумів (професійні компетенції);

2) ролей, що виконують члени колективу в групах у процесі господарської діяльності (рольові компетенції);

3) здійснення певних функцій у процесі виробництва та реалізації продукції (функціональні компетенції);

4) підприємства як учасника ринкових відносин (стратегічні компетенції);

5) неповторності та відмітності підприємства (ключові компетенції).

За рівнем важливості для підприємства компетентності формуються двома рівнями – особисті та організації.

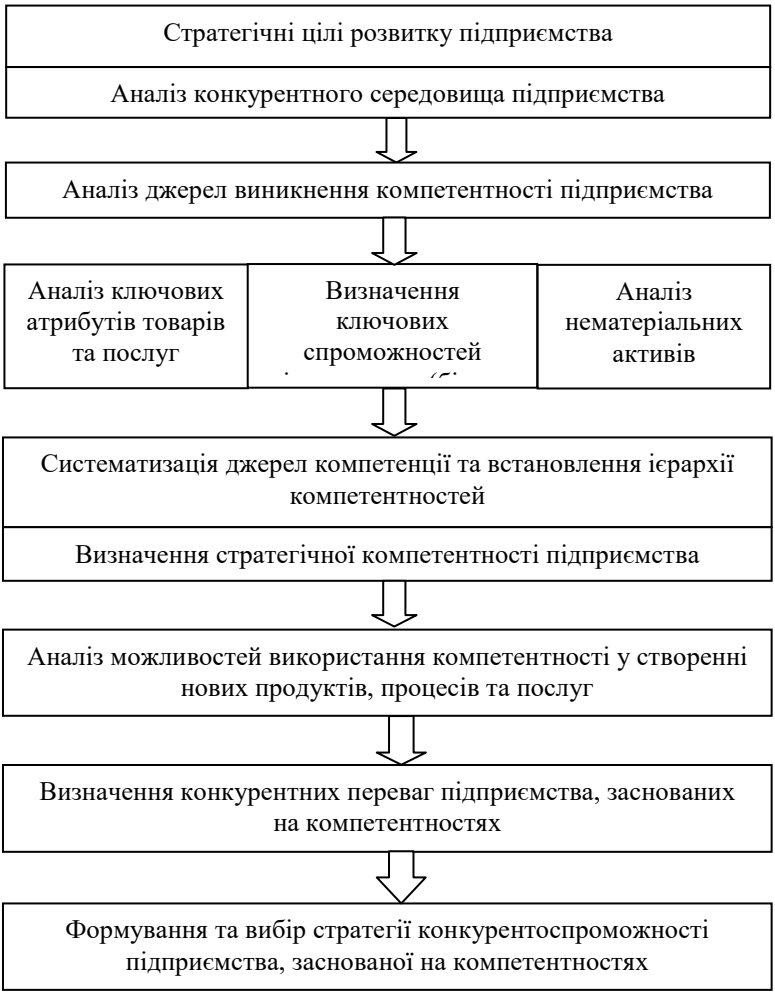

Рис. 1. Послідовність стратегічного управління підприємством, заснованого на компетентностях

Особисті компетентності визначаються професійними навичками, знаннями та здібностями працівника, а рольові – спроможністю виявляти соціальну активність у групі під час професійної діяльності. Вони утворюють фундамент компетентностей організації, адже це відкрита система, де кваліфікація персоналу є основним фактором успіху.

Компетентності організації – якісно інший рівень, який складається з функціональних, стратегічних та ключових.

Функціональні компетенції визначаються характерними здатностями підсистем підприємства здійснювати виробничі та комерційні функції оптимальним (максимально ефективним) способом. Стратегічні компетенції означають відмітні характеристики ділової стратегії у контексті її відповідності зовнішньому конкурентному середовищу на рівні підприємства. У даному випадку розуміється конгруентність загальної стратегії підприємства тим можливостям, які виникають у мінливому ринковому оточенні [1].

Стійкі компетентності, які забезпечують унікальність продукції та послуг та які важко відтворити створюють групу ключових компетентностей. Вони представляють собою ті особливості та характеристики, технології та навички, що створюють нові можливості розвитку у мінливих ситуаціях і дозволяють підприємству забезпечувати потенційний доступ до цільових ринків. Саме тому, оцінювання рівня компетентності підприємства зумовлено необхідністю визначення компетенцій, які розвинуті недостатньо, щоб зосередити увагу на їх подальшому розвитку. Це дозволить підприємству відчувати себе впевнено не тільки у близькому майбутньому, а й у довгостроковій перспективі. Крім того, підвищення рівня компетентності підприємства відноситься до конкурентних переваг вищого порядку, що збільшує його вартість. За рівнем важливості для підприємства компетенції формуються двома рівнями – особисті та організації. Особисті компетентності визначаються професійними навичками, знаннями та здібностями працівника, а рольові – спроможністю виявляти соціальну активність у групі під час професійної діяльності. Особисті компетентності утворюють фундамент компетеностей підприємства, адже це відкрита система, де кваліфікація персоналу є основним фактором успіху. Компетентність організації – якісно інший рівень, який складається з функціональних, стратегічних та ключових компетенцій.

Продовжуючи дослідження, розпочате Вербою В. А. та Гребешковою О. М., було запропоновано деталізувати ці п’ять рівнів компетенцій, що дозволить їх в подальшому, за допомогою експертного оцінювання виміряти та визначити інтегральний

рівень компетентності підприємства. Отже, було сформовано перелік індикаторів, які було згруповано за основними рівнями компетентності підприємства: ключові, стратегічні, функціональні, рольові та особисті та деталізовано у табл. 1

Таблиця 1

Деталізація компетентності підприємства

Назва	Складові компетентності підприємства
1	2
Ключові компетенції	
X_1	Використання інформаційно-комунікаційних технологій
X_2	Здійснення досліджень та розробок інновацій
X_3	Відповідність високим екологічним стандартам
X_4	Наявність міжнародної сертифікації продукції
X_5	Складність копіювання продукції підприємства
X_6	Створення додаткової цінності для споживача
Стратегічні компетенції	
X_7	Наявність стратегії управління знаннями
X_8	Наявність корпоративної культури, орієнтованої на знання
X_9	Бренд та репутація підприємства
X_{10}	Стратегія професійного навчання персоналу
X_{11}	Знання ринку
X_{12}	Розвинена дилерська мережа
Функціональні компетенції	
X_{13}	Запровадження інновацій у виробничий процес
X_{14}	Висока якість продукції
X_{15}	Модернізація виробництва
X_{16}	Управлінський облік, який відповідає міжнародним стандартам
X_{17}	Наявність високого рівня професійного рівня управлінського персоналу, фахівців та робітників
Рольові компетенції	
X_{18}	Здатність персоналу приймати рішення відповідно до ситуації
X_{19}	Ефективні організаційні комунікації
X_{20}	Здатність управляти робочим процесом
X_{21}	Здатність запроваджувати зміни на підприємстві та управляти ними
X_{22}	Ефективна командна робота
Професійні компетенції	
X_{23}	Наявність у персоналу підприємства знань, вмінь, навичок та здібностей виконувати професійні завдання

Закінчення табл. 1

1	2
X_{24}	Орієнтація персоналу на результат
X_{25}	Здатність персоналу до саморозвитку
X_{26}	Відповідальність персоналу за виконувані завдання та етична поведінка

На наступному етапі, після ідентифікації складових компетентності підприємства, кожен з запропонованих показників оцінюється експертами за десятибальною шкалою (10 – рівень компетенція дуже високий; 1 – рівень розвитку компетенції дуже низький, 0 – компетенція не розвинута взагалі).

Далі, за допомогою таксономічного методу оцінюється показники розвитку кожної компетенції. Метою розрахунку таксономічного коефіцієнта оцінки рівня компетенції є визначення слабких місць в управлінні задля покращення діяльності підприємства та формування нових конкурентних переваг.

Інтегральний таксономічний коефіцієнт рівня розвитку компетентності підприємства буде розрахуватися як середньогеометричне коефіцієнтів індикаторів. Чим ближчий показник рівня компетентності підприємства до 1, тим краще розвиток компетенцій та, в підсумку, вища загальна компетентність підприємства. Для перевірки узгодженості думок експертів визначається коефіцієнт конкордації, який коливається у межах від 0 до 1, чим ближчим він буде до 1, тим узгодженість думок між експертами вища.

Мета оцінювання компетенцій – визначити рівень розвитку складових елементів ключових компетентностей в поточний період часу, для знаходження можливостей їх подальшого розвитку або створення нових цінностей для підприємства. Після проведення діагностики рівня розвитку ключових компетентностей підприємства визначаються слабкі місця. Далі, шляхом використання процесного підходу буде відбуватися переосмислення або перепроектування бізнес процесів всередині

Основою діяльності в названому підході є бізнес-процес, а система управління підприємством орієнтується на управління як кожним бізнес-процесом окремо, так і всіма бізнес-процесами

підприємства в рамках наявної чи перспективної організаційної структури.

З-поміж значної кількості визначень самого поняття більшість зводиться до такого, що бізнес-процесом є регламентований ланцюг логічно пов'язаних, повторюваних дій, в результаті яких використовуються економічні ресурси підприємства з метою досягнення визначених вимірних результатів або виробництва продукції для задоволення внутрішніх чи зовнішніх них споживачів [8, с.94; 10, с.12; 15, с.444]. Після аналізу і узагальнення багатьох визначень бізнес-процесів такими авторами як Парсяк В. Н., Лепейко Т. І. вичерпним названо визначення Держаного стандарту, стандарту ISO: бізнес-процес як стійка, цілеспрямована сукупність взаємопов’язаних видів діяльності, яка за певною технологією перетворює входи у виходи, що матимуть цінність для споживача [10, с.11; 16, с.133; 17, с.81; 18, с.27].

Бізнес-процес в загальному вигляді схематично представлено на рис. .2 [19, с.9] і охарактеризований К. Сімон таким чином: являє собою сукупність взаємопов'язаних завдань, які необхідно виконувати для досягнення бізнес-цілей; організується навколо мети створити додану вартість для клієнтів; може перетинати функціональні та організаційні межі [20, с. 37-38].

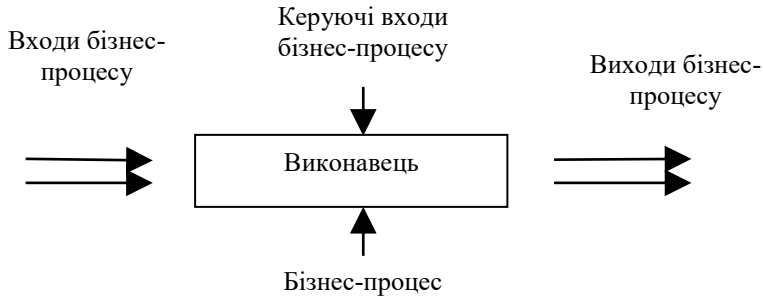

Рис. 2. Узагальнена модель бізнес-процесу підприємства

При цьому слушною є думка багатьох авторів, що говорять про виділення бізнес-процесів для управління не як одноразовий захід, а про необхідне вдосконалення існуючих і розвиток нових.

Таньков К. М. приводить положення зарубіжних авторів про необхідність постійно покращувати найбільш ефективні і цілеспрямовані бізнес-процеси, які впливають на встановлення надійних ділових відносин із зовнішнім середовищем в контексті розроблених ринкових стратегій [21, с.35].Козаченко А. В., Корневою Л. М., Котлик А. В., Лепейко Т. І. узагальнено ряд методик і підходів, які можуть бути застосовані в рамках підприємства для вдосконалення бізнес-процесів. Але вибір прийнятної методики оптимізації бізнес-процесів підприємства представляє значні труднощі, пов'язані з розмитістю областей їх найбільшої ефективності; відсутністю взаємозв'язку між різними методиками та підходами, відсутністю формалізованих механізмів застосування методику конкретних ситуаціях [8, с.95].

В економічній літературі виділяють види бізнес-процесів, представлені в табл. 2 [16, 21, 32].

Таблиця2

Види бізнес-процесів

Назва	Характеристика
Основні	утворюють додану вартість продукту (послуги); створюють продукт (послуги), що представляє цінність для клієнта; формують такий результат, такі споживчі якості, за які клієнт готовий платити гроші; сфокусовані на отриманні прибутку
Допоміжні	направлені на надання необхідних внутрішніх продуктів, внутрішніх послуг для напрямів бізнесу; забезпечують функціонування інфраструктури підприємства
Бізнес-процеси розвитку	націлені на отримання прибутку в довгостроковій перспективі; забезпечують не організацію поточної діяльності, а розвиток або вдосконалення діяльності підприємства в перспективі
Процеси управління	націлені на управління всіма трьома попередніми процесами

Незважаючи на лексичну різноманітність назв науковці виділяють серед концептуальних підходів до вдосконалення бізнес-процесів наступні підходи: поступовий (покроковий); та кардинальний (проривний). При цьому методики поліпшення

бізнес-процесів також поділяються на дві групи (в залежності від строку проведення): довгострокові; і короткострокові [7; 8, с.95-97; 10, с.23-29].

Перший підхід більшою мірою орієнтований на вдосконалення фрагментарних процесів в рамках функціонально-спеціалізованих структур управління з метою їх уніфікації та стандартизації в рамках ISO і часто реалізується в концепції загального управління якістю (TQM) [7]. Другий підхід в більшій мірі орієнтований на внесення значних змін в існуючі і проектування нових бізнес-процесів, що відповідатимуть динаміці зовнішнього середовища. Взаємне відношення названих підходів і методик було узагальнено в табл. 3.

Таблиця 3

Взаємовідношення підходів і методик вдосконалення бізнес-процесів

Методики	Підходи	
	Поступовий	Кардинальний
Короткострокові	Ідеалізації Статистичного управління процесами Структурування функцій якості	Швидкий аналіз рішення (FAST)
Довгострокові	Спрощення Аналіз робочих осередків Інжиніринг	Перепроектування бізнес-процесів Бенчмаркінг Реінжиніринг бізнес-процесів

В основі методики ідеалізації бізнес-процесів лежить метод ідеальної системи, що спрямований виробити ідеальні бізнес-процеси. Після цього виділяють тільки ті їх ділянки, які неможливо безпосередньо реалізувати на практиці. Подальші зусилля експертів повинні бути спрямовані на пошук способів вирішення виявлених ділянок.

Метою статистичного управління бізнес-процесами є виділення факторів, що впливають на їх ефективність. Для цього використовуються контрольні картки, в яких фіксуються різні показники виконання бізнес-процесів. При статистичному управлінні бізнес-процесами основний принцип їх вдосконалення полягає в такому перетворенні, за яких фактори, що викликають

неприпустиму варіацію перестали б робити істотний вплив на ефективність бізнес-процесів. Метод структурування функції якості дозволяє визначати взаємозв'язки між вимогами і засобами їх задоволення і проводити аналіз виділених взаємозв'язків. На основі ознак бізнес-процесів і вимог до них зовнішніх і внутрішніх споживачів здійснюється виділення найбільш перспективних напрямків удосконалення бізнес-процесів з урахуванням їх взаємного впливу [8, с.95-96].

Спрощення полягає у виключенні втрат і надлишкових витрат, що містяться в бізнес-процесах. Методика спрощення включає в себе наступні прийоми: виключення бюрократії, усунення надлишків, аналіз доданої цінності, скорочення часу циклу. Для досягнення максимального ефекту при застосуванні методики спрощення необхідно прагнути всі прийоми використовувати спільно.

Аналіз робочих осередків полягає в чіткому визначенні технічних вимог для виробу або послуги, які необхідні для внутрішнього або зовнішнього споживача. Бізнес-процес або його частина розглядається як робоча осередок, на вхід якої подається сукупність вимог [8, с.97].

Інжиніринг процесу (процесів) вважається методом проектування бізнес-процесів новостворюваних організацій або бізнес-процесів нових видів бізнесу в існуючих організаціях з урахуванням передового досвіду і принципу оптимальності в управлінні процесами [7].

Методика швидкого аналізу рішення (FAST) концентрує увагу на певному процесі в ході одно-або дводенного наради групи вдосконалення процесу для визначення способів поліпшення цього процесу протягом наступних 90 днів. В основі цієї методики лежать інтуїтивні методи прийняття рішення: колективної експертної оцінки та колективної генерації ідей («мозковий штурм»).

Перепроектування процесу концентрує увагу і зусилля на вдосконаленні існуючого процесу. Перепроектування зазвичай застосовують до тих процесів, які успішно працюють і в даний момент, але вимагають корекції у зв'язку зі зміненими вимогами та потребами клієнта чи споживача. При перепроектуванні процесу розробляється імітаційна модель його поточного стану.

Бенчмаркінг процесу заснований на порівняльному аналізі господарських процесів організації з еталонними процесами організацій, що виконують однакові або схожі процеси, але краще функціонуючих [7, 10, с.24-29].

Використання реінжинірингу дозволяє подивитися на цілі бізнес-процесу по-новому, повністю ігноруючи існуючий бізнес-процес і структуру підприємства. Систематичний реінжиніринг передбачає реалізацію діяльності щодо вдосконалення бізнес-процесів в наступних напрямках: виключення всіх операцій, які не пов'язані з додаванням цінності товару або наданої послуги; спрощення до максимуму всього, що виконується на підприємстві; об'єднання або створення більш тісних зв'язків між постачальниками і споживачами продукції або послуг; автоматизація всіх не проблемних бізнес-процесів підприємства. Реінжиніринг включає в себе оцінку і аналіз можливих змін, необхідних для впровадження нового бізнес-процесу, планування необхідних інвестицій і витрат, створення сприятливого клімату для змін і планування впровадження [8, с.97].

Важливим практичним аспектом для менеджерів є можливості комбінування і послідовного ефективного застосування названих методик на різних етапах життєвого циклу продукції чи бізнесу. Так, наприклад, TQM - загальне управління якістю і BPR попри постійне наголошення про відмінності західними і вітчизняними науковцями мають багато спільних положень [20, с. 57; 22, с.16; 23; 24, с.10]. Програми BPR і загальної якості не обов’язково виключають одна одну, а можуть бути використані в якості взаємодоповнюючих концепцій, спрямованих на забезпечення швидких змін процесів, а також на стійке поліпшення нових процесів.

Таким чином, процесно-орієнтоване управління підтверджує свою ефективність, порівняно з функціональним підходом. Але для адекватного ринковим умовам здійснення діяльності і можливості розвитку підприємства його бізнес-процеси вимагають моніторингу і раціонального вдосконалення. Застосування різних підходів і методик такого вдосконалення визначається рядом зовнішніх і внутрішніх факторів підприємства. Ефективність виконання завдань управління розвитком підприємства останнім часом пов’язується з реінжинірингом бізнес-процесів.

Традиційно реінжиніринг бізнес-процесів характеризують через чотири ключові поняття в цьому визначенні: фундаментальність, істотність, радикальність, процеси. Два питання ,що розглядаються як фундаментальні та розкривають існування компанії її цілям: що компанія робить і чому робить так. Реінжиніринг не є способом для досягнення незначних поліпшень і удосконалень. Він призначений для досягнення істотних змін у способах виконання робіт. Радикальне перепроектування означає винаходження зовсім нових способів виконання робіт без урахування всіх існуючих структур і процедур. Орієнтація на процеси розглядається як найбільш важливий аспект реінжинірингу. М. Хаммер зазначає, що більшість компаній орієнтовані на завдання, людей і структури, а не процеси [20, с. 12-13].

Часто вживаються в якості синонімів терміни: реінжиніринг бізнесу (Business Reengineering); редизайн бізнес-процесів (Business Process Redesign) – оперує М. Харрінгтон; удосконалення бізнес-процесів (Business Process Improvement) використовує Т. Девенпорт [20, с.7; 25]. Однак названі поняття різняться за масштабами та істотністю змін. Так, реінжиніринг бізнесу стосується реорганізації всієї діяльності підприємства як цілісної бізнес-одиниці; редизайн бізнес-процесів та їх удосконалення, на відміну від реінжинірингу бізнес-процесів, спрямовані на незначні покращення перебігу бізнес-процесів.

Власне термін реінжиніринг бізнес-процесів було введено в наукову літературу на початку 1990-х років М. Хаммером і Дж. Чампі. За твердженнями Крупи К. В., Стверкової Т., в той же час реінжиніринг бізнес-процесів сформувався як теоретична концепція, що полягає в радикальному перепроектуванні процесів підприємства з метою отримання відчутних покращень їхнього функціонування з використанням сучасних інформаційних технологій [15, с.444].

Палійчук М. В. наголошує, що автори технології реінжинірингу та їх послідовники початково розроблювали її, орієнтуючись на удосконалення окремих корпоративних структур та їх об’єднань [26, с.29].

Так, за першоджерелом реінжиніринг бізнес-процесів (Business Process Reengineering – BPR надалі) це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроектування бізнес-процесів

для досягнення істотного удосконалення у важливих, актуальних показниках діяльності, таких як вартість, якість, сервіс і швидкість. За останні двадцять років даний термін був найбільш цитованим в темі реінжинірингу і тому прийнятий за класичний. Аналіз літератури дозволяє стверджувати про прихильність і вітчизняних авторів до так званого класичного визначення.

Проблемою цитування американського визначення BPR вітчизняними вченими є неточності перекладу і окреслення вибіркових положень самої теорії реінжинірингу. Так можна прослідити типові помилки та неточності перекладу і тлумачення базового визначення реінжинірингу бізнес-процесів, а саме: поняття сервіс чи рівень обслуговування (service) замінюється поняттям послуги або зовсім не використовується у визначенні; поняття швидкість (speed) замінюється поняттями час, темпи; поняття вартість (cost) замінюється поняттям витрати; замість формулювання «удосконалення у важливих, актуальних показниках діяльності» використовується «поліпшення якості функціонування»; розкриття сутності реінжинірингу бізнес-процесів через три, а не чотири складових, причому фундаментальність – не вживається; реінжиніринг зводиться до перепроектування процесів з постановкою абстрактних цілей підвищення ефективності. При цьому в науковій літературі зарубіжних і вітчизняних вчених присутні авторські визначення BPR, які також близькі за сутністю до класичного визначення М. Хаммера і Дж. Чампі. За визначенням Д. Карра BPR розглядається як методика, що зосереджується на процесі, щоб провести радикальні зміни в сприянні організації істотного удосконалення діяльності, ключових для конкурентних переваг бізнес-процесів [27, с.5].

Об'єктом цієї методики є побудова ефективної організації, орієнтованої на споживача [24, с.8]. Американські науковці підкреслюють ґрунтування успіху реінжинірингу бізнес-процесів в таких елементах, як: бачення (місія, стратегія); методологія; менеджмент (лідерство); навчання (досвід) [28, с.5].

Як визначає Виноградова О. В., реінжиніринг бізнес-процесів є науково-практичним підходом до здійснення кардинальних змін бізнес-процесів підприємства з метою значного підвищення рівня його конкурентоспроможності [29]. Філіна С. В. говорить про BPR як аналіз і докорінне

перепроектування існуючих бізнес-процесів, впровадження найбільш прогресивних методик управління організацією, з метою вдосконалення роботи організації в цілому. Схожі думки і у Петренко О., Пуліної Т. В., Мазур І. І., що підкреслюють можливості суттєвого зростання ефективності діяльності організації [25, с.212; 15].

Вітчизняними менеджерами автоматизації бізнес-процесів визначено, що BPR – це складний комплекс заходів з моделювання бізнес-систем. Його мета – позбутися зайвих компетенцій і функцій, правильно розподілити повноваження і відповідальність між спеціалістами, які мають необхідні компетентності для створення вартості [30].

Рудаковою О. С. підкреслено, що реінжиніринг являє собою переосмислення и радикальну перебудову бізнес-процесів з метою покращення таких важливих показників, як вартість, якість, рівень сервісу на основі якісно нової взаємодії різних сфер економічної системи для кардинальної модернізації діяльності [23]. Системний підхід також застосовують Корінько М. Д., Тітаренко Г. Б., за визначенням яких BPR є сукупністю методів і засобів, призначених для кардинального поліпшення основних показників діяльності організації шляхом моделювання, аналізу і перепроектування існуючих, а також створення принципово нових бізнес-процесів, для яких важлива оцінка з позиції системного аналізу [31, с.228].

За результатами дослідження відомих варіантів реінжинірингу Палійчук М.В., Крижанівського Я.С., Витвицького В.П., Петренко В.П. наводять в своїй роботі класифікацію таких варіантів. Так, за наступними ознаками виділено узагальнені види реінжинірингу. За типом економіки, особливості якої враховуються у процесі використання та адаптації традиційних процедур реінжинірингу: транзитна, квазіринкова, ринкова. За глибиною і масштабами передбачуваних проектом реінжинірингу трансформацій: віртуальний (демонстративний), модернізуючий (легкий), модифікуючий (радикальний). В сферах ділової активності об’єктів реінжинірингу: промисловість, мале підприємництво, сфера послуг тощо. За цільовим функціональним процесом: антикризовий, санаційний, структурний, фінансовий, економічний, організаційний, екологічний, технологічний, тощо. І за інноваційними ознаками

процедур реінжинірингу: агрегований, комплексний, інноваційний, інформаційний, стратегічний, ресурсозберігаючий, територіальний [26, с. 29].

Реінжиніринг бізнес-процесів можна розглядати як комбіноване застосування теорій і концепцій в основному з трьох галузей: маркетингу, теорії організації, інформатики [20, с. 10].

В сфері маркетингу BPR зосереджується на необхідності розгляду потреб клієнтів і їх вимог, а також «доданої вартості» в якості основних факторів для визначення бізнес-процесів. М. Портер був одним із фундаторів цієї області, і його роботи використовуються як основа для інтеграції маркетингових аспектів у рамках BPR [10, с.9-10; 20, с. 8].

Важливим для вітчизняних підприємств є застосування західних перших етапів методик реінжинірингу, а саме: перегляд (формування) стратегії, бачення і визначення напрямків розвитку підприємства.

Етапи діагностики наявних бізнес-процесів і проектування нових (власне реінжиніринг) має здійснюватися системно – що є позитивною відмінністю вітчизняних методик. Рекомендована послідовність етапів, наведених на рис. 3.

Етап запровадження нових бізнес-процесів має бути чітко спланований, організований в часі і просторі як окремий проект. Доцільним є етап мотивації і навчання персоналу. Завершальними мають бути етапи оцінки ефективності і моніторинг для подальшого розвитку, а також розвиток ключових компетентностей підприємства.

Особливістю реінжинірингу бізнес-процесів як інструменту розвитку ключових компетентностей підприємства є значна роль моделювання як самого підприємства, так і бізнес-процесів різних рівнів. Найбільш використовуваними методологіями для моделювання бізнес-процесів на підприємстві є: IDEF0 - методологія функціонального моделювання на основі графічної мови; IDEF3 - методологія документування процесів, що відбуваються в системі, яка використовується; DFD – моделювання бізнес-процесу за принципом відображення потоків даних.

Рис.3. Етапи проведення реінжинірингу бізнес-процесів

Репин В. В., Єліферов В.Г., Новіков М. В. описують чотири основних поняття, що лежать в основі методології графічної мови IDEF0: функціональний блок; інтерфейсні дуги; декомпозиція; глосарій (табл. 4).

Моделювання бізнес-процесу в даному стандарті обов'язково починається з побудови контекстної діаграми, що узагальнено описує систему і її зв'язки з оточенням. За стандартами IDEF3 використовуються такі основні поняття: модель операції (роботи); об'єкт посилання; логічні оператори; дуги (стрілки). Основні поняття, використовувані для DFD – моделювання бізнес-процесів: модель операції (роботи); сховище даних; зовнішній об'єкт; дуги (стрілки) [19; 32].

Таблиця 4

Загальна характеристика основних понять графічної мови IDEF0

№ з/п	Основні поняття	Характеристика поняття, стандартні вимоги
1	2	3
1.	Функціональний блок (ActivityBox)	Графічно зображується у вигляді прямокутника, що уособлює конкретну функцію в рамках даної системи. Назва кожного блоку має бути сформульовано дієсловом. При цьому: верхня сторона

Закінчення табл. 4

1	2	3
		блоку має значення «Управління» (Control); ліва сторона – «Вхід» (Input); права сторона – «Вихід» (Output); нижня сторона – «Механізм» (Mechanism). Кожен функціональний блок повинен мати свій унікальний ідентифікаційний номер.
2.	Інтерфейсні дуги (Arrow)	Графічним зображується як односпрямована стрілка. Відображає елемент системи, який обробляється функціональним блоком або надає інший вплив на функцію. Такими об'єктами можуть бути матеріальні елементи або потоки даних та інформації (документи, дані, інструкції тощо). Кожна інтерфейсна дуга повинна мати своє унікальне найменування, виражене іменником. Початком кожної функціональної може бути тільки вихідна сторона функціонального блоку, а кінцем – будь-яка з трьох, що залишилися.
3.	Декомпозиція (Decomposition).	В процесі декомпозиції, функціональний блок, який в контекстній діаграмі відображає систему як єдине ціле, піддається деталізації на інший діаграмі.
4.	Глосарій (Glossary)	Для кожного з елементів необхідним є створення і підтримка набору відповідних визначень. Цей набір називається глосарієм і являє описання сутності даного елементу.

Загалом вважається, що BPR складається з чотирьох елементів, які обов’язково необхідно враховувати, а саме:

стратегій, процесів, технологій та людей. При цьому стратегії і процеси створюють основи для сприятливого використання технологій і перепроектування системи діяльності людей. Визначення всіх стратегій необхідно виконувати відносно розвитку ринків, на яких діє підприємство, і зосереджувати не на внутрішніх, а на зовнішніх ринкових можливостях.

Крім того, стратегія має відповідати баченню компанії, а також внутрішнім і зовнішнім обмеженням, які визначають можливий перегляд і перевизначення стратегій для подальших перетворень. [15, с. 445; 16, с.84; 20, с. 14; 23].

Процеси можуть визначатися на різних рівнях в рамках організації. В підсумку необхідно визначити основні процеси, що задовольняють потреби клієнтів і підвищують цінність для них. Перехід від функціональних підрозділів до міжфункціональних процесів включає в себе перепроектування всієї організаційної структури і системи діяльності людей [7; 8, с.94; 9, с.30; 10, с.7; 11, с.46; 12; 13, с.47; 20, с.15]. Процес в аспекті реінжинірингу пропонують Крупа К. В, Стверкова Т., Зігіаріс С. [15, с.444; 24, с. 2].В цьому випадку процес складається з трьох етапів: входу, перетворення (тут формується додана вартість), виходу. Реінжиніринг стосується в більшому ступені етапу перетворення.

Тому реінжиніринг бізнес-процесів – це складний, багатокомпонентний процес, котрий має своє специфічні відмінності в залежності від сфери діяльності підприємства, предмету змін та головної мети його реалізації.

До основних ознак проведення ефективного реінжинірингу бізнес-процесів можна віднести [18, 20, 25]:

- відмова від використання застарілих схем та методів управління;
- орієнтація на досягнення результату, а не виконання завдання;
- використання творчого підходу до вирішення виникаючих питань;
- оптимізація робіт не шляхом автоматизації, а за рахунок спрощення або видалення зайвих елементів;
- застосування інноваційних технологій.

Зрозуміло, що реінжиніринг бізнес-процесів не є простою процедурою, котру можливо провести за короткий час. Слід підібрати команду компетентних спеціалістів, котрі своїми

знаннями та досвідом зможуть побудувати правильні моделі, оцінити їх якість, розробити процедуру впровадження і оцінки ефективності таких змін. Під час розробки плану реінжинірингу підприємства слід пов'язувати усі дії та заходи зі стратегічними цілями та задачами підприємства, оформлюючи кожний етап документально. Завдяки цьому можливо буде реально оцінити ефективність впроваджених заходів та вивести підприємство на новий етап розвитку.

Інформаційна технологія розглядається як основна можливість для охоплення процесів крізь функціональні та організаційні межі. Це включає в себе використання нових технологій, таких як програмне забезпечення, нових методів їх використання та прийняття того факту, що інформаційні технології формуватимуть майбутнє [16, с.134-135; 20, с.15].

Система діяльності людей в організації є найбільш важливим фактором для реінжинірингу. Інший важливий фактор полягає в узгодженні цілей персоналу з визначеною стратегією і передати зміни культурних та оточуючих умов в рамках організації. Нарешті, переорганізація ієрархії передбачає прийняття рішення про делегування та розширення прав і можливостей працівників. Це вимагає підготовки та освіти, а також мотивації [16, с.135; 17, с.83; 20, с. 16].

Невід'ємним етапом реінжинірингу бізнес-процесів підприємства є оцінка його ефективності. Карпенко А. В. приводить думку більшості науковців, що для оцінки ефективності реінжинірингу бізнес-процесів рекомендують використовувати метод EVA або методику збалансованих показників (BSC). Показник EVA розраховується за формулою (1):

$$\mathbf{EVA = NOPAT - WACC \times C} \quad (1)$$

де NOPAT (Net Operating Profits After Taxes) – чистий операційний прибуток після сплати податків, але до сплати відсотків;

WACC – середньозважена вартість капіталу;

C – вартісна оцінка капіталу, що визначається як різниця між сукупною вартістю активів і короткотерміновими зобов'язаннями (окрім тим, за якими сплачуються відсотки).

Постійна додатна величина показника EVA свідчить, що запровадження процесів реінжинірингу принесло позитивний ефект, від'ємна – про зворотне. Це дає змогу в укрупненому вигляді оцінити очікуваний ефект від реінжинірингу. Додатково до цього здійснюють локальні розрахунки для вибору альтернатив вирішення конкретних завдань [33].

Наприклад, Лобігер Н. С. пропонує найголовніші показники, які характеризують управлінські рішення щодо зміни бізнес-процесів, а саме: витрати на оплату праці та підвищення кваліфікації виконавців бізнес-процесу; амортизація обладнання та нематеріальних активів, задіяних в бізнес-процесі; витрати на матеріали, тепло- та енергоносії, витрати на зв'язок та отримання інформації, інші [25].

Реінжиніринг бізнес-процесів може здійснюватися з різними особливостями, залежно від специфіки підприємства та особливо – від наявного і цільового рівня розвитку даного підприємства. Рамачандран Н., Лепейко Т. І. згодні з визначеними Хаммером М., Чампі Дж. ситуаціями реінжинірингу бізнес-процесів: підприємство у глибокій кризі; стан підприємства задовільний, але існують несприятливі прогнози; підприємство є успішним і має прискорювати відрив від конкурентів [16, с. 10; 22, с. 38]. Виноградовою О. В. розроблено альтернативні варіанти сценарію впровадження реінжинірингу бізнес-процесів «Кардинальне перепроектування бізнес-процесів з впровадженням інформаційних технологій та створенням Інтернет -бізнес-простору», «Оптимізація бізнес-процесів із впровадженням інформаційних технологій»; «Діагностика та оптимізація бізнес-процесів» та окремий варіант сценарію, який не пов'язаний з реінжинірингом бізнес-процесів, але передбачає комп'ютеризацію управління діяльністю підприємства [19].

Поєднання названих ситуацій, що викликають реінжиніринг бізнес-процесів підприємства з особливостями його розвитку дозволяють предстати своєрідну матрицю, де в дев'ятьох квадратах зазначено достатній варіант реінжинірингу бізнес-процесів (наведено на рис. 4). Для визначення достатнього для розвитку підприємства варіанту реінжинірингу необхідно визначити наявний клас, тип розвитку підприємства (за крайніми лівими стовпцями) і наявний ринковий стан підприємства (за найнижчими строками).

<table>
<tr><td rowspan="5">Наявний клас, тип розвитку підприємства</td><td></td><td colspan="3">Очікувана ринкова ситуація</td><td></td><td rowspan="5">Очікуваний клас, тип розвитку підприємства</td></tr>
<tr><td></td><td>Стан підприємства задовільний</td><td>Підприємство успішне</td><td>Підприємство успішне</td><td></td></tr>
<tr><td>Прогресивний, еволюційний</td><td>-</td><td>Кардинальне перепроектування бізнес-процесів з впровадженням інформаційних технологій та створенням Інтернет - бізнес-простору</td><td>Кардинальне перепроектування бізнес-процесів з впровадженням інформаційних технологій та створенням Інтернет - бізнес-простору</td><td>Прогресивний, революційний</td></tr>
<tr><td>Стагнаційний, еволюційний</td><td>Оптимізація бізнес-процесів із впровадженням інформаційних технологій</td><td>Оптимізація бізнес-процесів із впровадженням інформаційних технологій</td><td>Кардинальне перепроектування бізнес-процесів з впровадженням інформаційних технологій та створенням Інтернет - бізнес-простору</td><td>Прогресивний, еволюційний</td></tr>
<tr><td>Регресивний</td><td>Діагностика та оптимізація бізнес-процесів</td><td>Оптимізація бізнес-процесів із впровадженням інформаційних технологій</td><td>-</td><td>Стагнаційний, еволюційний</td></tr>
<tr><td></td><td>Підприємство у глибокій кризі</td><td>Стан підприємства задовільний</td><td>Підприємство успішне</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td colspan="3">Наявна ринкова ситуація</td><td></td><td></td></tr>
</table>

Рис. 4. Вибір достатнього варіанту сценарію реінжинірингу бізнес-процесів підприємства

На перетині визначених характеристик за умовною вертикальною і горизонтальною вісьма знаходить рекомендований варіант реінжинірингу бізнес-процесів.

Результати рекомендованого варіанту реінжинірингу можливо визначити продовженням лінії вгору (ринковий стан) і вправо (клас, тип розвитку). Так, для найгіршої комбінації регресивного розвитку і кризового стану підприємства доцільним буде провести діагностику та оптимізацію бізнес-процесів (крайній зліва нижній квадрат варіантів реінжинірингу). Результатами застосування такого варіанту реінжинірингу стануть покращення ринкового стану до задовільного і досягнення стагнаційного еволюційного розвитку. Натомість при найкращій комбінації прогресивного еволюційного розвитку успішного підприємства необхідно застосовувати кардинальне перепроектування бізнес-процесів з впровадженням інформаційних технологій та створенням Інтернет-бізнес-простору (крайній справа верхній квадрат варіантів реінжинірингу). Такий варіант реінжинірингу в результаті дозволить досягти прогресивного революційного розвитку підприємства.

Проміжні комбінації класу, типу розвитку підприємства і його стану вимагатимуть оптимізації бізнес-процесів із впровадженням інформаційних технологій.

Крім того, Зігіаріс С. наголошує, реінжиніринг бізнес-процесів як інструмент управління розвитком може застосовуватися до підприємств, які відповідають критеріям: мінімальна кількість працівників – 20 осіб, щонайменше 4 з них є керівниками відповідних рівнів; підготовлений до нововведень та інновацій менеджмент; розвинену IT інфраструктуру [17, с. 14].

Отже, зарубіжними науковцями теорія і практика реінжинірингу нерозривно поєднується з місією, баченням і стратегією компанії. Особливістю визначень вітчизняних авторів є підкреслення необхідності системного підходу в проведенні реінжинірингу, значного аналітичного підґрунтя і покладання на реінжиніринг бізнес-процесів завдань підвищення не тільки кількісних показників, а і тотальної ефективності. Виходячи з цього, проведення реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві, вимагає чіткого усвідомлення складності і комплексності як самої сутності визначення, так і основних

теоретичних аспектів реінжинірингу бізнес-процесів. Методичні основи ґрунтуються на поєднанні наукових теорій маркетингу, теорії організації, інформатики і тільки в одночасному поєднанні відповідають сутності реінжинірингу бізнес-процесів. Успішний і результативний реінжиніринг може бути здійснено тільки за належного врахування таких елементів як стратегії, технології, процеси і люди.

Тому вплив реінжинірингу бізнес-процесів може мати різні наслідки. При правильній організації цієї процедури відбувається не тільки кількісний ріст основних показників діяльності, але й якісні зміни. Підприємство стає більш пристосованим до будь-яких змін у зовнішньому середовищі, підвищується його конкурентоспроможність на ринку, відбувається процес переходу від застарілих схем управління до інноваційних методів, досягаються стратегічні цілі та у довгостроковій перспективі розкривається його потенціал.

Зарубіжними науковцями теорія і практика реінжинірингу нерозривно поєднується з місією, баченням і стратегією компанії. Вітчизняні автори підкреслюють необхідність системного підходу в проведенні реінжинірингу, значного аналітичного підґрунтя і покладання на реінжиніринг бізнес-процесів завдань підвищення не тільки кількісних показників, а і тотальної ефективності.

Отже, своєчасне перенесення акцентів підприємствами з конкурентної боротьби на формування, підтримування та розвиток власних ключових компетентностей шляхом перепроектування існуючих бізнес-процесів призведе до стійкої конкурентної позиції у стратегічній перспективі та дозволить створити підґрунтя для майбутнього формування стратегічних партнерств. В межах цього дослідження дістало подальшого розвитку обґрунтування вибору методу реінжинірингу бізнес-процесів в якості інструменту розвитку ключових компетентностей підприємства. Також було узагальнено основні підходи до визначення ключових компетентностей, бізнес-процесів підприємства; визначено основні етапи проведення реінжинірингу бізнес-процесів, методик його реалізації за поглядами зарубіжних і вітчизняних науковців. У подальших дослідженнях доцільно розробити комплексну програму розвитку компетентностей підприємства, які розвинуті недостатньо. Це

дозволить підвищити рівень компетентності підприємства та підвищувати його конкурентоспроможність порівняно з підприємствами-конкурентами.

Список джерел

1. Верба В. А. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства URL: http://www.management.com.ua/strategy/str100.html (дата звернення: 29.09.2021).

2. Пономаренко В. С. Проблеми підготовки компетентних економістів та менеджерів в Україні : монографія. Харків : ХНЕУ, 2012. -327 с.

3. Прахалад С. К. Ключевая компетенция корпорации. *Вестник СПбГУ*. 2008. № 24. С.3 – 41.

4. Рекіянов С. О. Компетенція як джерело конкурентних переваг у стратегічному управлінні підприємством. *Проблемы материальной культуры. Экономические науки*. 2011. № 218. С.154 – 156.

5. Селезнева Г. А., Ипполитова И. Я. Особенности формирования компетентной организации. *Економіка : проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць.* 2010. Вип. 263. Т. 8. С. 2153 – 2154.

6. Тубальцева Н. П. Механізм визначення оцінки компетентності фахівців інноваційних підприємств *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2015. № 2(18). С.213-218. URL: http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n2.htm (дата звернення: 29.09.2021).

7. Козаченко А. В. Практичні підходи до поліпшення бізнес-процесів [Електронний ресурс] / Козаченко А. В. – URL:: http://www.elitarium.ru.(дата звернення: 29.09.2021).

8. Корнева М. Л. Аналіз методик вдосконалення бізнес-процесів.*Вісник Донбаської державної машинобудівної академії*. 2008. №3Е (14). С.94-98.

9. Котлик А. В. Побудова системи показників для оцінки конкурентоспроможності бізнес-процесів підприємства. *Управління розвитком*. 2011. №21 (118). С. 30-32.

10. Лепейко Т.І.,Котлик А. В. Реінжиніринг бізнес-процесів. Навчально-практичний посібник у схемах і таблицях. Харків: ХНЕУ, 2009. 80 с.

11. Любарська В. М. Правила виділення бізнес-процесів в організації: Матеріали конференції «Проблеми і перспективи

розвитку інформаційних систем і технологій в економіці», присвяченій 40-річчю утворення кафедри інформ. Систем.*Управління розвитком* 2004. №2. Спецвипуск. Харків. С. 46.

12. Петренко О. Процесний підхід при застосуванні реінжинірингу підприємств.URL: http://conftiapv.at.ua.(дата звернення: 29.09.2021).

13. Шарий П. А. Застосування процесного підходу для підвищення ефективності управління підприємством: Матеріали конференції «Проблеми і перспективи розвитку інформаційних систем і технологій в економіці», присвяченій 40-річчю утворення кафедри інформ. Систем. *Управління розвитком*. 2004. №2. Спецвипуск. С. 47.

14. Малыгина О. В. Модель компетентности организации как инструмент оценк иинновационного развития. *Науковедение.* 2014. №6. URL: http://naukovedenie.ru/PDF/108EVN614.pdf (дата звернення: 29.09.2021).

15. Крупа К. В. Реінжиніринг – гідна відповідь на виклики оточення. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. №10. С.443-446.

16. Парсяк В. Н. Управління бізнес-процесами – інструмент підвищення ефективності організацій. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. №7. С. 131-138.

17. Скнарь А. Контролінгові аспекти реінжинірингу бізнес-процесів підприємства. *Банківська справа*. 2009. №3. С. 81-87.

18. Сурженко Л. Организация управлінського обліку та бюджетування на основі бізнес-процесів (на прикладі швейної промисловості).*Бухгалтерський облік і аудит*. 2010. №7. С. 27-31.

19. Репин В. В., Елиферов В. Г. Стандарт описания, регламентации и аудита бизнес-процесса TENGRY Group. 2002 г.URL:http://www.finexpert.ru.(дата звернення: 29.09.2021).

20. Simon A. K. Towards a theoretical framework for business process reengineering.- URL: http://instant-science.net. (дата звернення: 29.09.2021).

21. Таньков К. М.Тридід О. М. Коцептуальні підходи до оцінки ефективності бізнес-процесу в системі логістичного управління промисловим підприємством. *Економіка розвитку*. 2005. №2(34). С. 90-94.

22. Вовчак О. Реінжиніринг фінансових процесів банку. *Вісник НБУ*. 2008. №10. С.16-19.

23. Рудакова О. С. Методология реинжиниринга бизнес-процессов промышленных организаций: автореф. дис. на соискание

учен. степени доктора экон. наук.URL: http://www.pandia.ru.(дата звернення: 29.09.2021).

24. Zigiaris S. Business process reengineering: dissemination of innovation and knowledge management techniques. HELLAS SA, 2000. URL: http://www.adi.pt. (дата звернення: 29.09.2021).

25. Філіна С. В. Трактування поняття реінжиніринг бізнес-процесів як основного методу кардинальної перебудови бізнес-процесів. URL:http://www.nbuv.gov.ua. (дата звернення: 29.09.2021).

26. Палійчук М. В. Постіндустріальний реінжиніринг регіональних суспільних систем. *Регіональна економіка*. 2009. №3. С. 27-35.

27. Ramachandran N. Business Process Reengineering: role o finformation technology in the implementation of Business Process Reengineering.- URL: http://www.anterron.com. (дата звернення: 29.09.2021)

28. Pongkachorn W. Visualizationandavoidenceofpitfallsassociatedwithbusinessprocessreengineeringandorganizationalchangefailure. URL:: http://www.bennypong.com.(дата звернення: 29.09.2021)

29. Виноградова О. В. Реінжиніринг торговельних підприємств: теорія та методологія: дис. д-ра екон. наук: 08.06.01. 2006.URL: http:// www.lib.ua-ru.net. (дата звернення: 29.09.2021).

30. Сайт Автоматизація бізнес-процесів в Україні URL: http://www.abp.in.ua. (дата звернення: 29.09.2021).

31. Корінько М. Д. Формування корпоративної інформаційної системи у процесі реінжинірингу бізнес-процесів під час реструктуризації транснаціональних корпорацій. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. №10. С. 227–232.

32. Новиков М. В. IDEF0 в моделировании бизнес-процессов управления [Електронний ресурс] / Новиков М. В. – Режим доступа: http://idefinfo.ru.

33. Карпенко А. В. Оцінювання ефективності імплементації реінжинірингу бізнес-процесів [Електронний ресурс] / Карпенко А. В. – Режим доступу: http://feu.kneu.edu.ua.

© Іполітова І.Я., 2021

РОЗДІЛ 7. СТАНОВЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ, ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ЦИФРОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ

7.1. Еволюційний процес становлення міжнародної банківської системи: від витоків до сучасності

Об'єктивним результатом глобалізації світових соціальних та економічних процесів стала взаємодія національних ринків, рух капіталів, товарів і послуг. Найбільш розповсюдженими фінансовими послугами є ті, що надаються міжнародними банками. Розгляд закономірностей розвитку міжнародної банківської системи та, зокрема, сучасних тенденцій, були і є предметом досліджень наукових діячів, банківських аналітиків та експертів міжнародних фінансових організації.

Як зазначає Л.В.Сус, сучасні банківські системи концентрують основні фінансові ризики, які пов'язані з недоліками певної економічної системи та мають циклічний характер розвитку. Тому економічна криза країни або регіону викликає кризу банківської системи і навпаки. Процес розвитку економіки кожної країни нерозривно пов'язаний із механізмом функціонування ефективної інфраструктури фінансового ринку, у центрі якої перебуває банківська система. Саме від того, наскільки ефективно здатні банки діяти на різних сегментах ринку банківських послуг, визначається успішність ринкових відносин, забезпечення інтенсивного економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку та зростання добробуту населення[1].

На теперішній час можна констатувати наявність міжнародної банківської системи. Вона має власну історію, не є штучно створеною, а відображає об'єктивний хід розвитку міжнародної системи в цілому[2].

Міжнародне банківництво пройшло довгий шлях розвитку.

Через відсутність достовірної інформації неможливо чітко визначити період виникнення банків та їх істинну природу. В економічній літературі умовно виділяють чотири - п'ять основних етапів розвитку банківської діяльності, що пов'язаних зі знаковими подіями в історії банківництва(таблиця 1).

Таблиця 1

Укрупнені етапи розвитку банківської діяльності

Етапи	Назва періоду	Характеристика періоду
I (IV ст. до н.е – XII ст.)	Зародження банківництва	Надання банківських послуг здійснювалися у Стародавній Греції та Вавілоні жрецями, храмами і трапезитами, а у Стародавньому Римі – менсаріями.
II (XII ст. – кінець XVII ст.)	Виникнення державних банків (період з 1156 р. до заснування Англійського банку в 1694 р.)	На початку даного періоду найкрупнішими банкірами є тамплієри. В середні віки банки створюються купцями, спочатку в Італії, пізніше у Франції, Гамбурзі, Нідерландах, Англії. У 1156 р. з'являється один з перший громадський жиробанків «Монтеньєва» у Венеції.
III (кінець XVII ст.– XVIII ст.)	Розподілення банків на універсальні та спеціалізовані	Створення Англійського банку в 1694 р., який мав право торгувати золотом, дисконтувати векселі, видавати позики під заставу, пріймати внески. Виникнення спеціалізованих банків. Поширення депозитних операцій. Поява емісійних банків.
IV (XIX ст.– середина XX ст.)	Розширення повноважень банків у всіх сферах економічної діяльності, особливо на ринку цінних паперів	Поширення депозитних банків в Англії, Шотландії, Австрії, Німеччині, Швейцарії й Північній Америці. Створення центральних банків, які монополізували функцію емісії банкнот. Починають формуватися повноцінні банківські системи.
V (середина XX ст.- початок XXI ст.)	Глобалізація банківської діяльності, впровадження систем банківського нагляду	Створення міжнародних фінансових інституцій, акцентування уваги на специфіці міжнародної банківської діяльності, забезпеченні міжнародними нормативно-правовими актами. наглядовими структурами.

Джерело: [3] та власні дослідження

Виникненню банків передувало надання окремих послуг, які в подальшому спричинили появу первісних банківських операцій й інституційних форм. Банківські операції виникали не одночасно, а розвивались поступово.

Схематично зародження та розвиток банківництва можна представити у наступному вигляді: первісні банківські послуги → первісні банківські операції → первісні банки [4, с.5].

На думку істориків, ще в 2700 році до нашої ери в Єгипті здійснювались банківські операції; в 2300 роках до нашої ери халдеї, власники торговельних компаній, поряд з виконанням своїх безпосередніх функцій надавали також позички; близько 2000 р. до нашої ери в Південному Дворіччі (південь сучасного Іраку) шумери здійснювали орендно-позикові операції; окремі положення щодо кредитних, пралізингових та праіпотечних угод виявлені в Законах Хаммурапі, прийнятих в період між 1775 - 1750 рр. до нашої ери.

Існують згадки про зародження банківської справи в умовах рабовласницького суспільства. Центром зародження банківництва дослідники вважають Вавилонське царство (VII-VI ст. до н.е.), в період існування якого діяли вавилонські *банкірські дома* Мурашу, Ігібі, Іддін-Мадука. [4, с.8].

Отже, на першому етапі розвитку банківської діяльності, що охоплював період від античності до виникнення Венеціанського банку, відбувалося зародження банківництва.

Другий етап , який охоплює період з 1156 р. до заснування Англійського банку в 1694 р., пов'язаний в основному з розвитком виробничих і торгівельних відносин. У 1171р. в Венеції виникає перший суспільний банк «Монтеньоєва», який приймав від клієнтів на зберігання внески у вигляді монет на вагу; брали на себе зобов'язання проводити за вкладників різні платіжні операції. Дана установа відповідала цьому типу банку лише за своєю назвою, бо призначалася, переважно, для забезпечення функціонування міського господарства Венеції. З кінця XII ст. банківська справа поширилася і в інші європейські країни, насамперед у Францію, де була започаткована жителями ломбардських міст[4, с.10].

У 1407 р. банк Святого Георгія був створений шляхом злиття дрібних банків і знаходився під заступництвом Генуї. Як кредитор республіки банк мав колосальні привілеї. У 1587 р. у

Венеції після краху великого приватного банку Пізани був відкритий державний жиробанк з назвою «Banco di Rialto». У 1609 р. уряд Голландії внаслідок зловживань місцевих банкірів заснував Амстердамський банк під гарантію міста. У 1619 р. Гамбург за прикладом Амстердама з тих же причин заснував під гарантію міста жиробанк, який проіснував до 1812 р. Основними операціями, які виконували ці банки, були операції зі зберігання коштів та розрахункові операції [3].

Початком формування сучасної міжнародної банківської діяльності прийнято вважати епоху середньовіччя Італії, яка була в той час центром торговельних шляхів, що пов'язували країни Європи та Сходу. За даними з історичних джерел відомо, що перші банки сучасного виду виникли на початку XV ст. у Генуї (банк Св.Георгія), а також у Венеції та Флоренції. З утворенням світового товарного ринку в ході великих географічних відкриттів, посилення національних інтересів окремих країн банківська справа неминуче мала з'єднатися із загальним процесом глобалізації економічних відносин. Надходження срібла і золота з Америки в XVI ст. підірвало монополію окремих локальних банків (Італії та Голландії), якісно змінило масштаби банківської діяльності. Функції банків отримали розвиток у рамках регулювання грошового обігу[2].

У XVII ст. в Європі починається спеціалізація банків за окремими видами послуг. Так з'явилися: британський банк для торгівлі полотном; прусський банк для морської торгівлі; паризька облікова каса; іпотечні, народні, емісійні банки; ломбарди; жиробанки, що займалися розрахунковими операціями; депозитні банки, які спеціалізувалися на прийомі та видачі вкладів [2]. Наприкінці XVIII ст. світова банківська система являла собою розгалужену мережу розвинутих, багатофункціональних банків, діяльність базувалася на комерційних засадах і спрямовувалася на підтримку та розвиток у провідних країнах капіталістичного господарства. Функціональне навантаження, яке виконували ці фінансові інститути, породжувалося потребами торговельно-промислової сфери господарств цих країн, відповідно до існуючого соціально-економічного устрою на той час[4, с.13].

Наступний етап – це вихід банківського капіталу за національні межі, що являло собою об'єктивний процес,

неминучий наслідок змін в економіці, процесів конкуренції, інтернаціоналізації виробництва.

У XIX ст. у Європі й Північній Америці було створено та функціонувало багато банків. Крім того, у деяких країнах починають формуватися повноцінні банківські системи, до яких входили центральні банки, універсальні та спеціалізовані банки. Конкуренція серед банків призводить до універсалізації банків, в процесі якої депозитні операції все більше переплітаються з чековими і переказами, розширюються депозитні і кредитні операції, з'являються нові види банківських операцій[3].

У XIX ст. банківські операції розширюють коло застосування і виходять за межі окремої держави. Дослідники банківської справи виділяють три основні напрямки банківської діяльності в цей час: підтримка промисловості за кордоном (створення перших закордонних філіалів), кредитування зовнішньої торгівлі, емісія державних позик іноземних держав [5, с. 40].

З початку XX ст. виникає необхідність створення багатостороннього міжнародно-правового регулювання міжнародних економічних відносин. Ці питання були предметом обговорювання в рамках Брюссельської 1921 р. та Генуезької 1922 р. конференцій з економічних питань. Але на той час держави ще були не готові до створення міжнародного органу для спільного регулювання валютних і кредитних питань і переговори про створення міжнародного консорціуму не мали успіху [6, с.192]. Окремі питання потрапляють у коло міжнародного регулювання та обговорення. Наприклад, у 1923 р. в Парижі відбувся перший міжнародний конгрес, присвячений народному кредитуванню [7].

Першим досвідом зі створення міжнародного органу для спільного регулювання міжнародної банківської справи можна вважати Банк міжнародних розрахунків (БМР), який є найстарішою міжнародною кредитною інституцією. Банк було засновано 20 січня 1930 р. у ході реалізації плану Юнга після Першої світової війни відповідно до міжурядових угод з метою врегулювання проблем платежів Німеччини. Засновниками БМР стали група із шести центральних банків (Бельгії, Великобританії, Німеччини, Італії, Франції та Японії) і група банків США на чолі з Банкірським домом Моргана. За згодою

сторін Банк був розташований у Швейцарії, яка надала йому Установчу хартію, але його діяльність регулювалася міжнародним правом. Нова міжнародна інституція повинна була сприяти співробітництву центральних банків країн-учасниць і надавати додаткові можливості щодо здійснення міжнародних фінансових операцій (ст. 3 першого Статуту) [5, с. 194].

БМР розпочав свою діяльність 17 травня 1930 р. у Базелі. До 1932 р. його учасниками стали ще 19 країн Європи. Банк міжнародних розрахунків незмінно залишається центральною банківською установою на світовій арені.

Повноцінна міжнародна фінансова інфраструктура у сучасному розумінні почала формуватися лише в середині XX століття, після Другої світової війни. Міжнародні фінансові інституції, що у сукупності утворюють міжнародну фінансову інфраструктуру, є численними й різноманітними. За загальної схожості змісту діяльності міжнародні фінансові інституції відрізняться за умовами членства, компетенцією, учасниками та повноваженнями[8] .

З метою розробки основ світової валютної системи з 1 по 22 липня 1944 р. у Бреттон-Вудсі (США) було скликано міжнародну конференцію союзницьких країн на якій прийнято рішення про створення двох універсальних міжнародних організацій – Міжнародного валютного фонду (МВФ) і Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР), покликаних надавати кредити країнам-членам у разі виникнення серйозного дефіциту платіжного балансу, втрати стабільності національної валюти, а також здійснювати контроль за дотриманням країнами-членами взятих ними зобов'язань[2]. Так, тільки упродовж 1975–1997 рр. МВФ було зареєстровано понад 150 валютних і 54 банківських криз у більш ніж 50-ти країнах світу. Особливо негативного впливу завдали Азійська фінансова криза 1997 р, світова фінансова криза 2008, боргова криза країн ЄС [8] .

На сьогодні до складу МВФ входять 188 країн. Фонд має статус спеціалізованої установи ООН і його метою є регулювання валютно-кредитних відносин країн-членів та надання їм допомоги при дефіциті платіжного балансу шляхом надання коротко- і середньострокових кредитів в іноземній валюті [9].

Згодом було створено Світовий банк або групу Світового банку – міжурядову фінансово-кредитну організацію, найпотужніший світовий інвестиційний інститут.

Група Світового банку - це п'ять організацій, а саме:

- Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР або IBRD);
- Міжнародна асоціація розвитку (МАР або IDA);
- Міжнародна фінансова корпорація (МФК або IFC);
- Багатостороння агенція з гарантій інвестицій (БАГІ або MIGA);
- Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС або ICSID).

Метою діяльності цих установ є надання фінансової і технічної допомоги країнам, що розвиваються.

Кожна з 186 країн-членів Світового банку володіє певною кількістю його акцій. Кількість голосів, які мають країни-учасниці, залежить від їхньої частки в статутному капіталі Банку, яка, у свою чергу, значною мірою визначається часткою цих країн в світовій економіці [9].

Наступним кроком у розвитку міжнародної банківської системи стало створення міжнародних регіональних банків. Регіональні міжнародні кредитно-фінансові установи створюються поступово, відповідно до певних етапів розвитку міжнародних економічних зв'язків та інтенсивності інтеграційних процесів. Першим серед міжнародних регіональних банків можна вважати Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), який було засновано 1958 р. країнами-членами ЄС.

Поряд з ЄІБ у межах європейського економічного співробітництва у другій половині XX ст. було створено низку регіональних міжнародних валютно-кредитних установ.

У 1964 р. почав діяти Міжнародний банк економічної співпраці (МБЕС), заснований відповідно до «Угоди про багатосторонніх розрахунках в перекладних рублях і організації МБЕС» від 22 жовтня 1963 р. Членами банку стали Болгарія, Угорщина, НДР, Монголія, Польща, Румунія, СРСР, Чехословаччина та Куба.

У 1970р. з метою сприяння розвитку та поглиблення взаємного економічного співробітництва, спочатку –соціалістичних країн був створений Міжнародний

інвестиційний банк (МІБ). Його членами можуть бути країни, що поділяють цілі та принципи його діяльності, а також готові взяти на себе зобов'язання, що випливають з Угоди про утворення банку та його статуту. Участь у МІБ не перешкоджає здійсненню і розвитку фінансових і ділових зв'язків країн-членів між собою та з іншими країнами й міжнародними валютно-фінансовими організаціями[2].

Для сприяння країнам Центральної та Східної Європи у становленні ринкової економіки європейськими країнами було створено Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР). ЄБРР (European Bank for Reconstruction and Development, EBRD) – міжнародна фінансова організація, діяльність якої спрямована на фінансування економічних реформ у країнах Східної Європи з метою їх переходу до ринкової економіки. Банк заснований у 1990 році відповідно до Угоди про заснування Європейського банку реконструкції та розвитку. Штаб-квартира ЄБРР знаходиться в Лондоні. На сьогодні акціонерами ЄБРР є 69 країн, а також Європейський Союз та Європейський інвестиційний банк. ЄБРР оперує у 36-ти країнах ЄБРР працює лише на комерційних засадах. Банк надає виключно цільові кредити під конкретні проекти приватним і державним структурам на потреби розвитку економіки (окрім оборонної та тютюнової промисловості, а також проектів грального бізнесу). Крім цільових кредитів ЄБРР здійснює прямі інвестиції, а також надає технічну допомогу (консультації, навчання банкірів та менеджерів, допомога в організації системи розподілу продовольства). [9].

Середина 90-х років XX ст. позначилася низкою великих економічних криз, що поетапно виникали в різних регіонах світу: Латинській Америці, Африці, Східній Азії та Центрально-Східній Європі.

в 1998 році на підставі відповідної Угоди між країнами-членами ОЧЕС, підписаної в Тбілісі 30 червня 1994 року з метою поглиблення інтеграції та зміцнення зв'язків між країнами Чорноморського економічного співробітництва був заснований Чорноморський банк торгівлі та розвитку **(** ЧБТР). Співзасновниками банку стали 11 країн - Албанія, Вірменія, Азербайджан, Болгарія, Грузія, Греція, Молдова, Румунія, Російська Федерація, Туреччина та Україна.

Пріоритетними для банку є питання, що стосуються транспортних сполучень, енергетики, сільського господарства, торгівлі тощо. ЧБТР здійснює свою діяльність на основі загальноприйнятої практики великих міжнародних банківських інституцій, зокрема стосовно фінансування проектів та надання кредитів. Першим проектом, який був профінансований ЧБТР, став проект реконструкції газопроводу, що проходить територією України і яким постачається російський газ на Балкани та до Туреччини[10].

Наступним кроком у розвитку міжнародної банківської системи стала подальша спеціалізація міжнародних банків, серед яких виділяються міжрегіональні (субрегіональні) банки розвитку, які порівняно з регіональними мають низку специфічних рис. Вони, як правило, функціонують у межах відповідних інтеграційних угруповань, займаються поглибленням співпраці між країнами різних регіонів, тобто більшою мірою приділяють увагу проектам субрегіонального значення, ніж національного. До їх числа можна віднести Арабо-Африканський міжнародний банк, Арабо-Латиноамериканський банк тощо. Сьогодні кількість регіональних та субрегіональних банків постійно збільшується. Найвідоміші з них: Центрально-американський банк економічної інтеграції, Карибський банк розвитку, Андська корпорація розвитку, Ісламський банк розвитку, Арабський банк економічного розвитку Африки, Арабський фонд економічного і соціального розвитку та ін. [2].

Глобалізація стала однією з найбільш впливових сил, що визначають подальший хід розвитку світової економіки. Сьогодні вона охоплює усі сфери товарних та фінансових ринків.

Однією з ключових ознак фінансової глобалізації є інтернаціоналізація національних банківських систем. З одного боку, банки кожної країни прагнуть обслуговувати своїх клієнтів не лише в національних кордонах, а й у міжнародних операціях в інших країнах, а іншого – транснаціональні і крупні національні банки прагнуть діяти на нових ринках, поглиблюючи географічну диференціацію своєї діяльності[4, с.387].

Інтернаціоналізацію банківської системи варто розглядати в різних аспектах: вона може розумітися і як процес виходу банків за рамки вітчизняного ринку, так і вхід закордонних інвесторів до вітчизняних банків. Відповідно можна виділити

зовнішню та внутрішню інтернаціоналізацію. Зовнішня інтернаціоналізація вимірюється кількістю відділів і філій, відкритих за кордоном вітчизняними банками, а також сумою активів, накопичених цими філіалами, віднесених до загальних активів банківського балансу, що консолідується.

Фахівці умовно розрізняють кілька етапів інтернаціоналізації банківської діяльності (рисунок 1).

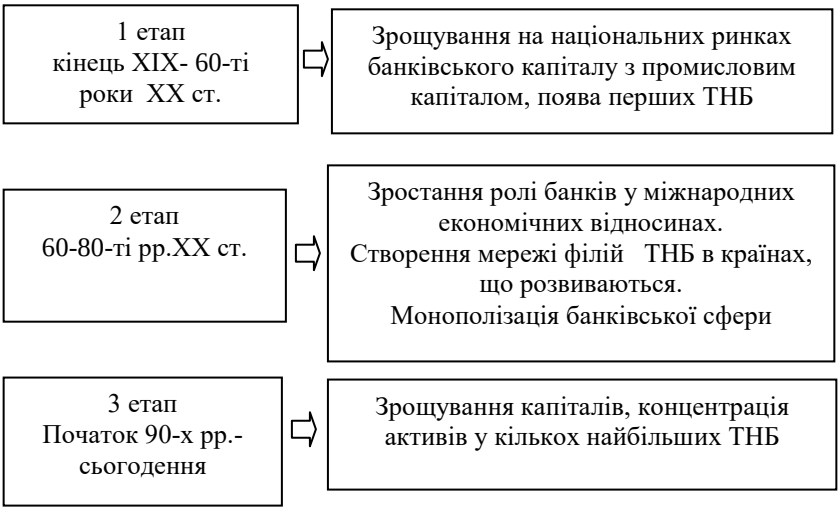

Рис.1. Еволюція інтернаціоналізації банківського капіталу[4, с.388].

Інтернаціоналізація банківської діяльності почалася в XIXст., коли англійські банки відкривали свої представництва за кордоном з метою налагодження торгівлі зі своїми колоніями. Слідом за ними це почали робити бельгійські, французькі, німецькі, а також японські банки. Це була перша хвиля інтернаціоналізації банківської системи.

Даний етап позначився зрощуванням банківського капіталу з промисловим переважно на національних ринках. Там же відбувався процес концентрації й централізації банків, інтенсивно зростав банківський капітал.

Другий етап почався з середини 60-х і тривав до кінця 80-х років. У цей проміжок часу відбулися якісні зміни в банківських системах економічно розвинутих країн, зросла роль банків у

міжнародних економічних відносинах. Спостерігався бурхливий, екстенсивний, практично не контрольований розвиток банківського капіталу в міжнародному масштабі. Набули безпрецедентного масштабу міжнародний рух капіталів, розвиток міжнародного поділу праці, інфраструктури міжнародної торгівлі, відкриття зарубіжних представництв, відділень і філій головних банків. Характерною ознакою цього етапу є те, що транснаціональні банки (ТНБ) почали створювати мережу відділень і представництв у країнах, що розвиваються, які не мають власної достатньої кредитно-фінансової системи для ефективнішого розподілу фінансових ресурсів.

На початку 90-х років інтернаціоналізація банківського капіталу вступила в новий, третій етап[4, с.389].

Сучасні міжнародна банківська система включає в себе не лише виключно міжнародні банківські установи. Недержавні міжнародні організації та так звані параорганізації, які не маючі статусу суб'єктів міжнародного права, здійснюють значний вплив на діяльність міжнародних банків розробляють і поступово вводять в діяльність банків нові стандарти, технології, вимоги. Це і «Товариство міждержавних міжбанківських фінансових телекомунікацій» (SWIFT), Паризький та Лондонський клуби кредиторів, «Група семи», ФАТФ. Таким чином, на теперішній час, як слушно відмітив В. М. Шумілов, міжнародне банківське співтовариство розбудовує свою інфраструктуру [2].

На теперішній час Національний банк України має членство, представлений від імені України та взаємодіє з наступними міжнародними організаціями та установами[11]:

Міжнародний валютний фонд (IMF)

Чорноморський банк торгівлі та розвитку (BSTDB)

Група Світового банку

Європейський банк реконструкції та розвитку (EBRD)

Європейський інвестиційний банк (EIB)

Банк міжнародних розрахунків (BIS)

Клуб голів центральних банків країн Центральної Азії, Чорноморського регіону та Балкан

Європейська регіональна консультативна група при Раді з фінансової стабільності (FSB)

Базельська консультативна група Базельського комітету з питань банківського нагляду Банку міжнародних розрахунків (BCG)

Комітет Ірвінга Фішера з питань статистики центральних банків Банка міжнародних розрахунків (IFC)

Група банківських наглядових органів Центральної та Східної Європи Група банківських наглядових органів Центральної та Східної Європи (BSCEE)

Віденська ініціатива

Консультативна група Європейського фонду для Південно-Східної Європи (EFSE)

Міжнародна мережа фінансової освіти Організації економічного співробітництва та розвитку (OECD/INFE)

Мережа бізнес-циклів зони євро (EABCN)

Міжнародна організація з захисту прав споживачів фінансових послуг (FinCoNet)

Міжнародна асоціація ринків капіталу (ICMA)

Міжнародна мережа регуляторів кредитних спілок (ICURN).

Міжнародне співробітництво НБУ направлене на зміцнення стабільності фінансової системи України, інтегруючись до світового фінансового простору та наближаючись до Європейського Союзу.

7.2. Банківські інновації та цифрові технології кінця XX-початку XXI ст.

За дослідженнями О.О.Павлюк банківська система будь-якої країни з її специфічними рисами не може функціонувати ізольовано, оскільки вона входить до світової банківської системи та є її складовою. Тому будь-які зміни, які відбуваються в світовій банківській системі у ході її еволюції, відбиваються на процесі функціонування національної банківської системи[12].

Ключовим етапом розвитку світової економіки та міжнародної банківської справи є 80-90-ті роки минулого століття. Цей період характеризується тим, що відповідно на загострення конкуренції стала поява низки фінансових інновацій, які кардинально змінили світову фінансову систему та вивели її

на принципово новий рівень розвитку. Такими новаціями стали (рисунок 2): поява ринку ф'ючерсів та ринку опціонів, розвиток офшорного бізнесу. [12].

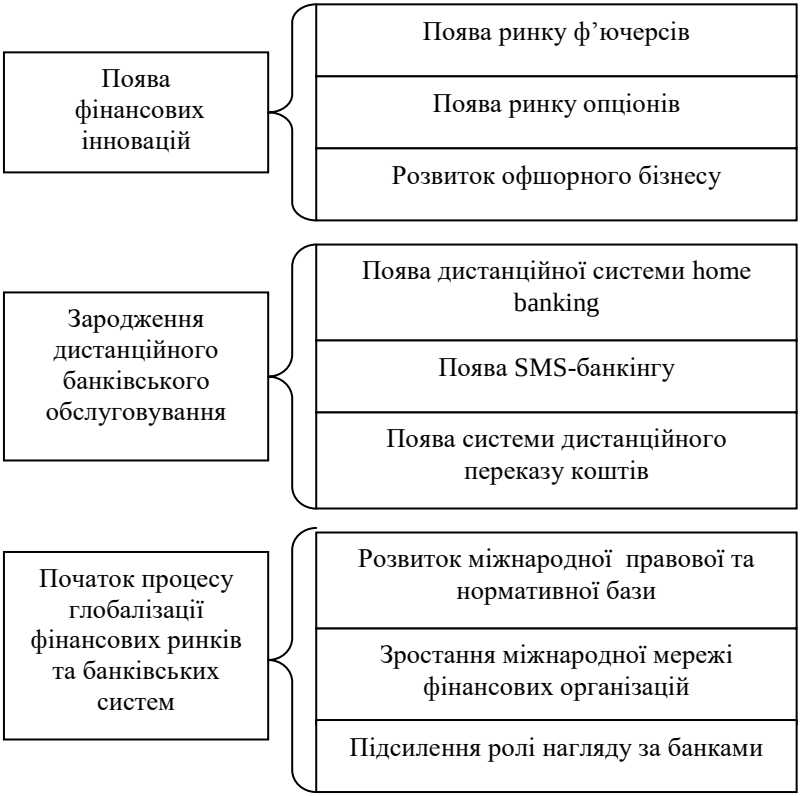

Рис. 2. Тенденції розвитку міжнародної фінансової системи та банківської справи в 80-90рр.ХХ століття
Джерело: систематизовано [12]; [13, с.20]

З початку 80-х років ХХ ст. фінансові ринки набули світових масштабів. Внаслідок взаємопроникнення та взаємозалежності західних економік національні фінансові ринки вже не могли залишатися відокремленими.

У цей період в США вперше було запроваджено дистанційний доступ до банківських рахунків в банківському обслуговуванні у вигляді системи home banking. Система

надавала клієнтам можливість перевіряти свої банківські рахунки, підключаючись до комп'ютера банку спочатку через стаціонарний телефон, потім через мобільний. Пізніше з'явився SMS-банкінг з використанням SMS-повідомлень. Аналогічні системи, що використовуються з метою повідомлення клієнтів, на основі використання Інтернету стали з'являтися в 90-і роки. Одночасно в цей період була запущена система дистанційного переказу грошових коштів за розпорядженням клієнтів[13, с.20].

На початку 1970-х рр. з'явились та швидко розповсюдилися у 1980-х рр. банкомати. Вони розширили доступ і знизили вартість роздрібного банківського бізнесу, надаючи клієнтам цілодобовий доступ до коштів. Пізніше, у1980–1990-х роках, картки банкоматів були замінені дебетовими картами, які давали змогу здійснювати платежі з банківського рахунку в точці продажу[14].

Напрокінці XX століття та початку нового тисячоліття – відбувається процес глобалізації фінансових ринків, який полягає у посиленні їхньої ролі в процесі руху фінансових ресурсів між країнами. Цей етап продовжується сьогодні і проявляється не тільки в тому, що банки розширили спектр своїх операцій, а і в тому, що вони набули нової якості на світових фінансових ринках. Такі нові властивості пов'язані з роллю банків як суб'єктів, які діють на усіх сегментах світового фінансового ринку: на ринку валют, капіталу та цінних паперів. Наслідком таких інтеграційних процесів є розвиток правової та нормативної бази, зростання міжнародної мережі фінансових організацій, виникненням якісних змін в їхній структурі управління та менеджменту, а також підсилення ролі нагляду за банками [12].

На початку 2000-х рр. найбільший банк Америки Bank of America надавав послуги дистанційного банкінгу з переказу коштів 20% своїх клієнтів, які за рік здійснювали близько 3 мільйонів дистанційних переказів на загальну суму понад 1млрд дол. У 2010 р послугами дистанційного банкінгу користувалися вже 46% дорослого населення США, а в 2013 році цей показник збільшився до 51%, а це близько 70 мільйонів громадян Америки. На початок 2000-х рр. в США надавали Інтернет-послуги найбільших банків з 100. У Європейському союзі послуга дистанційного банкінгу з'явилася трохи пізніше, однак темпи приросту користувачів даної послуги розвивалися з високою

динамікою. Так, на початок 2011 р. послугами дистанційного банкінгу користувалося 40% дорослого населення Європейського союзу, а в 2015 році цей показник досяг 46%[13, с.20].

Фахівці Центру економічних досліджень та прогнозування «Фінансовий Пульс» проаналізували напрями, в яких спостерігається впровадження найбільш великої кількості інновацій. Ними виявились [15]:

1. Платежі та грошові перекази (54% інвестицій). Все більшою популярністю серед населення користуються інтернет-платежі, в тому числі, з використанням мобільних телефонів. Розвиваються також безконтактні платежі та біткоін-платежі. При цьому в багатьох розробках для мінімізації витрат і підвищення надійності використовуються технології блокчейн (Blockchain).

2. Кредитування (25% інвестицій). В додаток до класичного банківського кредитування, розвивається P2P (від особи до особи) кредитування фізичних осіб та P2B (від людини до бізнесу) кредитування бізнесу.

3. Управління капіталом та операціями на фінансових ринках (7% інвестицій). Інновації на цьому напрямку полягають в автоматизації процесу прийняття рішень. Створюються спеціальні фінансові сервіси: роботи-консультанти (robots-advisors), які в режимі онлайн автоматично генерують інвестиційні рішення, сформовані на основі обробки інформації за певним алгоритмом. Робот-консультант оцінює інформацію про потенційного інвестора для визначення цілей інвестування та його схильності до ризику. Після обробки даних про клієнта і доступної інформації з фондового ринку, робот-консультант пропонує способи формування оптимального інвестиційного портфеля. Перші подібні сервіси для роздрібних клієнтів з'явилися в США в 2008 році. Компанія «Betterment Holdings Inc», що надає автоматизовані послуги з управління інвестиціями, одна з перших запропонувала ринку роботів-консультантів. В даний час ця онлайнова інвестиційна фірма управляє активами вартістю понад $ 8,5 млрд і використовує кілька автоматизованих методів управління приватним капіталом. Також до лідерів ринку відносяться американські компанії: «Wealthfront», «Vanguard Personal Advisor Services» і «Schwab».

4. Страхування (2% інвестицій). Нові технології застосовуються тут у всіх процесах - від аналізу продажів до використання технології Blockchain для оплати послуг страхових компаній. Основна частина інноваційних проектів в сфері страхування реалізується в США.

Розвиток міжнародного банківського сектора на сучасному етапі пов'язаний, перш за все, з особливостями розвитку не настільки банківського сектора, як міжнародної економіки і розвитку фінансових мфждержавних взаємовідносин.

Характерною ознакою розвитку світової банківської справи останніх двох десятиліть є розробка та впровадження в практичну діяльність банківських інноваційних технологій, які дедалі більше набувають глобалізаційний характер.

Інновації в банківській сфері значною мірою пов’язані із розвитком цифрової економіки та цифровізацією фінансової сфери. Явище «цифровізації» викликане стрімким розвитком інформаційних технологій, мікроелектроніки і комунікацій в більшості країн світу.

Цифрові технології, що представляють собою дискретну систему, засновану на методах кодування і передачі інформації, дозволяють здійснювати безліч різноманітних завдань за найкоротші терміни. Саме розвиток і масове впровадження цифрових технологій розширює і удосконалює спектр можливостей платіжної системи та стрімко перетворює банківську систему, здійснює її «оцифровку».[13, с.12].

На сучасному етапі розвитку світової економіки відбувається перехід до цифрової економіки.

Цифрова економіка — це тип економіки, де ключовими факторами та засобами виробництва є цифрові дані (бінарні, інформаційні тощо) та мережеві транзакції, а також їх використання як ресурсу, що дає змогу істотно збільшити ефективність та продуктивність діяльності та цінність для отриманих продуктів та послуг[16].

Уряди багатьох країн приймають відповідні програми задля забезпечення трансформаційних процесів в економіці.

Зокрема, Європейським Союзом у 2010 р. прийнята Стратегія інтелектуального, сталого та інклюзивного зростання Europe 2020, в якій одним із трьох пріоритетів визначено

розвиток економіки, що базується на знаннях та інноваціях. Серед семи флагманських ініціатив стратегії слід виділити «Цифровий порядок денний для Європи» (A digital agenda for Europe) і «Інноваційний союз» (Innovation Union).

Метою «Цифрового порядку денного» є створення єдиного цифрового ринку, розвиток інтероперабельності (експлуатаційної сумісності) і стандартів, розвиток довіри і безпеки користувачів онлайн-транзакцій, розвиток швидкого Інтернету, розвиток наукових досліджень та інновацій, підвищення електронних навичок, використання інформаційно-комунікаційних технологій для вирішення соціальних проблем. Метою ініціативи «Інноваційний союз» є поліпшення умов і доступу до фінансування досліджень та інновацій, а також підвищення рівня інвестицій у дослідження й інновації до 3% ВВП ЄС [17].

З огляду на тенденції цифровізації економік більшості країн світу, Кабінетом Міністрів України у 2018р. було розроблено та затверджено «Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 рр.», в якій зазначається, що цифрова економіка базується на інформаційно-комунікаційних та цифрових технологіях, стрімкий розвиток та поширення яких вже сьогодні впливають на традиційну (фізично-аналогову) економіку, трансформуючи її від такої, що споживає ресурси, до економіки, що створює ресурси. Саме дані є ключовим ресурсом цифрової економіки, вони генеруються та забезпечують електронно-комунікаційну взаємодію завдяки функціонуванню електронно-цифрових пристроїв, засобів та систем. Основна мета цифровізації полягає у досягненні цифрової трансформації існуючих та створенні нових галузей економіки, а також трансформації сфер життєдіяльності у нові більш ефективні та сучасні. Такий приріст є можливим лише тоді, коли ідеї, дії, ініціативи та програми, які стосуються цифровізації, будуть інтегровані, зокрема, в національні, регіональні, галузеві стратегії і програми розвитку.

Цифровізація є визнаним механізмом економічного зростання завдяки здатності технологій позитивно впливати на ефективність, результативність, вартість та якість економічної, громадської та особистої діяльності [18]. Концепцією передбачались заходи стимулювання цифровізації економіки, розвитку цифрових інфраструктур, електронного банкінгу,

розвитку і поширенню безготівкових розрахунків, розвитку електронної комерції та онлайн-технологій (що призводить до появи нових видів фінансових послуг і сервісів, що пропонуються банківськими та небанківськими платіжними системами).

Як зазначає Український інститут майбутнього в програмному документі «Україна 2030Е - країна з розвинутою цифровою економікою» існують два сценарії розвитку цифрової економіки України залежно від оцінки критичності та необхідності здійснення швидких та глибоких змін у традиційному економічному укладі: інерційний (еволюційний) та цільовий (форсований) [16].

Залежно від використовуваного визначення розмір цифрової економіки становить, за оцінками, від 4,5% до 15,5% світового ВВП. Майже 40% доданої вартості, створюваної у світовому секторі інформаційнокомунікаційних технологій (ІКТ), припадають на Сполучені Штати і Китай. За оцінками Світового банку, впровадження цифрових технологій веде до розмивання географічних і фізичних кордонів і відкриває нові перспективи для економічного, соціального та культурного розвитку країн, а також до зростання регіональної і глобальної конкурентоспроможності. [19, с.34].

У розвитку фінансових технологій можна виділити ряд етапів, систематизованих в таблиці 2.

Таблиця 2

Еволюція цифровізації фінансової системи

Період	Етап	Харатеристика
1950-ті рр.	Поява і активне поширення банківських карт	розвиток і просування банківських продуктів і послуг для широкого кола клієнтів роздрібного сегмента. Кредитні карти стали універсальним продуктом, розробленим банками для масового споживача
1960-ті р.р.	Застосування банкоматів	для зручності клієнтів і легкості проведення операцій з готівкою були винайдені і стали активно використовуватися банкомати Automated Teller Machine (ATM), які дозволили ротримати банківські послуги поза відділень банків

Закінчення табл.2

Період	Етап	Характеристика
1970-ті р.р.	створення електронних торговельних майданчиків (перша - NASDAQ)	систематизація та автоматизація операцій на ринку цінних паперів значно спростили проведення фінансових транзакцій
1980-ті р.р.	перші банківські ЕОМ і інформаційнотехнологічні рішення	створення спеціальних електронних засобів обробки банківської інформації на основі спеціалізованих мікро-ЕОМ дозволило кредитним організаціям скоротити витрати. Стало можливим обладнати робоче місце співробітника банку комп'ютером
1990-ті р.р.	становлення галузі «фінансових технологій »	поява особливої екосистеми, що об'єднала інноваційні рішення і технології в сфері фінансових продуктів і послуг
2000-ті р.р	роботизація, візуалізація, поява інтернету речей, а також створення екосистем, які об'єднують людей і цифрових агентів S.M.A.R.T.	масове поширення інтернет-комунікацій. Відбувається злиття традиційних операційних та інформаційних технологій, поширення «розумних» машин. Інформація при цьому стає не тільки інструментом створення цінності, а й самостійним товаром (предиктивна і прескріптіная аналітика, віддалений моніторинг і управління)

Джерело: [13, с.9].

Цифровізація фінансової сфери є невід'ємною рисою розвитку сучасної світової економіки. Для того щоб учасникам фінансового ринку бути успішними і конкурентоспроможними, необхідно не відставати від глобальних тенденцій впровадження передових технологій і бути «цифровими». Виконання цього завдання зумовлює трансформацію традиційних бізнес-моделей до умов сучасного світу. Банківські установи вносять значні зміни в вдосконалення своєї діяльності під впливом цифрових технологій.

До цифрових технологій згідно з аналітичними звітами Давоського економічного форуму належать: Інтернет речей,

роботизація та кіберсистеми, штучний інтелект, великі дані, безпаперові технології, адитивні технології (3D-друк), хмарні та туманні обчислення, безпілотні та мобільні технології, біометричні технології, квантові технології, технології ідентифікації, блокчейн (перелік не є вичерпним та доповнюється). Цифрові технології стали базою для створення нових продуктів, цінностей, властивостей та, відповідно, основою отримання конкурентних переваг на більшості ринків. [16].

Цифрові технології дозволяють банку, ґрунтуючись на великих даних, не просто оцінити фінансові можливості і потреби клієнта, але, і вивчити його переваги, спосіб життя, тип «фінансової поведінки», запропонувати саме йому відповідний продукт, тим самим, стимулюючи клієнта припинити пошук пропозицій інших банків.

За даними [19, с.201] у 2018р. майже половина українських ІТ-фахівців були сконцентровані у ПриватБанку, в якому обслуговувалося 53 тис. ІТ-фахівців. Через рахунки Приватбанку в Україну «зайшло» $400 млн. Головна причина такої популярності – це зручний мобільний додаток, швидкі транзакції і бонуси від банку саме для програмістів, зокрема автоматичне зарахування валюти від великих міжнародних компаній, наприклад, Upwork, Google, Facebook, Apple, Toptal, Freelancer.com. У цьому списку понад 1 000 фірм-нерезидентів. Банк також надає можливість передачі звітності в податкову через онлайн-банкінг та окремий контакт-центр для фрілансерів і програмістів. У ПУМБі обслуговується лише 3 000 ІТ-фахівців, але банк має намір активно розвивати цей напрям. На кінець 2017р., в ОТП мали рахунки 15 тис. ІТ-підприємців. Частка ІТ-фахівців серед клієнтів Конкорд-банку становить близько 7%.

Популярні в усьому світі тенденції, звані «цифрові банки», «цифровий банкінг», «мобільний банкінг», «онлайн-банкінг» і «цифрова трансформація банків» не просто нова хвиля перетворень в галузі інформаційно-комунікаційних технологій, а докорінні зміни бізнес-процесів з подальшим перетворенням традиційних банків в цифрові. На думку фахівців саме цифрова трансформація банків допоможе зберегти клієнтів, розширити банківський бізнес, завдяки використанню сучасних каналів, технологій, дозволяють чітко розуміти переваги клієнтів, зменшити витрати і підвищити конкурентоспроможність за

рахунок сучасних цифрових послуг, що залучають в банк[13, с.12].

Сучасні банки перестають бути тільки банками у традиційному розумінні і виходять за рамки фінансової галузі. Якщо раніше банки отримували прибуток лише за рахунок покращення стандартних моделей обслуговування клієнтів, то вже зараз змінюються самі моделі взаємодії банків з клієнтами. На думку аналітиків, незабаром більше 99 % транзакцій будуть здійснюватися онлайн. Крім того, доступ до цифрових технологій також робить сучасних користувачів більш обізнаними, вимогливими і вони весь час знаходяться у пошуку фінансово привабливих і технологічно зручних додатків. За даними опитувань 49 % клієнтів у віці від 26 до 36 років готові змінити банк на інший, якщо у нього буде більш зручний мобільний додаток. Це підштовхує фінансові організації до постійної роботи на покращенням якості своїх цифрових сервісів [20].

Впроваджувальні в банківському середовищі цифрові технології охоплюють «оцифруванням» весь спектр банківських послуг. Так, багато видів операцій у світовій банківській системі, не тільки почали піддаватися «оцифруванню» в банківській практиці, але і отримувати альтернативні способи обслуговування населення (Фінтех-послуги).

Поява нових шляхів і засобів доступу клієнтів до банківських послуг, заснованих на використанні інформаційно-комунікаційних технологій, змінює банківську систему. До цих технологій прийнято відносити (рисунок 3) інтернет-банкінг, мобільний банкінг, SMS-банкінг, телефонний банкінг, банкомати і термінали самообслуговування.

Інтернет-банкінг (онлайн-банкінг) забезпечує клієнтам доступ до особистого рахунку і банківських операцій через мережу Інтернет у будь-який час [21]. Це найбільш зручна, сучасна та прогресивна технологія віддаленого банківського обслуговування. Від часу свого виникнення швидко набула популярності у світовій банківській сфері, а розвиток комп’ютерних технологій дав досить великі можливості для розвитку та впровадження нових ідей[22].

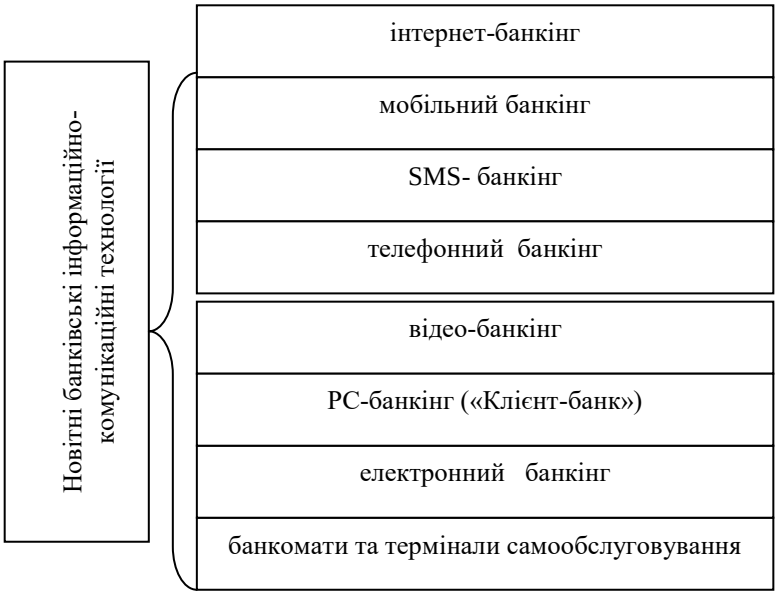

Рис.3. Банківські інформаційно-комунікаційні дистанційні технології 2000-2021рр.

Джерело: систематизовано [21]; [14]; [22]

Мобільний банкінг забезпечує клієнтам усі можливості Інтернет-банкінгу, але доступ до особистого рахунку і банківських операцій здійснюється зі смартфона або планшета через мережу оператора мобільного зв'язку [21]. Як правило, одержати доступ клієнт може через мобільний додаток, установлений на смартфоні або планшеті.

Як зазначають І.О. Чкан та А.С.Чкан, на сьогодні в банківській системі України форми Інтернет-банкінгу та мобільного банкінгу більш осучаснилася і дозволяють здійснювати практично всі фінансові операції. Популярними банківськими послугами, які використовуються клієнтами через систему електронного банкінгу є: платежі за комунальні послуги, поповнення мобільного рахунку, Інтернету, кабельне телебачення, оплата за навчання чи проживання, оплата податкових платежів, а також перекази між картковими

рахунками. Інформацію про залишки коштів на рахунках, суми надходжень та видатків клієнт може отримати, сформувавши заявку. Чимало банків пропонують клієнтам так звані private banking та premium banking або VIP-банкінг. Це означає, що у private і premium banking за клієнтом закріплюється персональний менеджер. У рамках private banking один менеджер обслуговує тільки 30-50 сімей, у рамках premium banking на обслуговуванні в одного менеджера можуть бути 100-150 сімей, або до 300 клієнтів. Перелік сервісів Інтернет-банкінгу з кожним роком збільшується, модифікуються та удосконалюються. [22].

SMS-банкінг є сервісом, що дає змогу проводити клієнтам банківські операції за допомогою SMS -команд зі свого телефону.

Телефонний банкінг – банківський сервіс, що дає змогу клієнтам одержувати доступ до особистого рахунку і проводити банківські операції в телефонному режимі [21]. Для організації каналу банківськими установами створюються кол-центри. Здебільшого цей канал використовується для надання інформаційних і консультативних послуг, через що його ефективність незначна. Також слід зауважити, що більшість питань клієнта може бути вирішено за допомогою голосового меню без спілкування з працівником банку.

Науковці О.В.Кузьменко та В.О.Овчаренко відзначають, что телефонний банкінг і SMS-банкінг поступово втрачають свою актуальність і затребуваність через постійне зростання кількості користувачів, що мають доступ до мережі Інтернет[14].

Електронний банкінг відносять до электронной комерції (e-commerce). Під електронною комерцією розуміється сфера економіки, яка охоплює всі фінансові і торгові транзакції, що здійснюються за допомогою комп'ютерних мереж, та бізнес-процеси, пов'язані з проведенням таких транзакцій. Його можна класифікувати як дистанційний вид банківських послуг, як взаємопов'язану сукупність інформаційних та Інтернет-технологій, а також засобів для надання банківських послуг шляхом самообслуговування.

За дослідженнями І.О. Чкан та А.С. Чкан першими кроками запровадження банком сервісу електронного банкінгу були вимоги бізнесу спростити розрахункові операції з банком. Результатом того стало поява так званих сервісів «Клієнт-банк». Система електронного банкінгу виникла відносно недавно, але

знаходиться на піку своєї популярності. Протягом останніх років активно розвиваються вітчизняні банки в напрямку впровадження інноваційних технологій та розвитку систем дистанційного обслуговування, серед всіх можна окремо виділити ПАТ «ПриватБанк», як безперечного лідера, АТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «Ощадбанк», АТ «Укрсоцбанк», АТ «Альфа-Банк» та АТ «ОТП Банк».

Відео-банкінг – мало поширений на українському ринку послуг вид обслуговування. Він являє собою можливість інтерактивного спілкування клієнта зі співробітниками банку. Спілкування з банком відбувається за допомогою спеціальних пристроїв, які працюють по захищених каналах взаємодії.

PC-банкінг (класична система «клієнт-банк») – дана система здійснює доступ до банківського рахунку (продукту) за допомогою персонального комп'ютера та прямого модемного з'єднання із системою банку. У більшості випадків системи даного типу обирають юридичні особи та корпоративні клієнти. Вони працюють локально з фінансовими документами. Незручність системи полягає в тому, що скористатись даною системою можливо тільки з одного робочого місця. У свою чергу це забезпечує надійну безпеку, що для корпоративних клієнтів є найважливішим [22]

Банкомати і термінали самообслуговування являють собою комп'ютеризовані телекомунікаційні пристрої, які надають клієнтам банку доступ до фінансових операцій за межами відділення банку, насамперед для депонування або зняття готівки [21]. Сучасні моделі банкоматів та їх наступники – термінали самообслуговування за своїм функціоналом і комунікаційними можливостями фактично перетворилися на стаціонарні міні-відділення. Очевидно, що потреба в банкоматах і терміналах самообслуговування існуватиме до тих пір, поки існуватиме потреба в здійсненні готівкових операцій [14].

Дистанційне банківське обслуговування набирає більше обертів в своїй популярності. За даними НБУ найбільшою популярністю в Інтернеті користуються такі банківські послуги, як мобільний банкінг (26%), інтернет-банкінг (53%), пластикові картки (70%) [23].

За дослідженнями О.В.Кузьменко та В.О.Овчаренко спільними рисами вищезазначених технологій є можливість

надання банківських послуг за межами традиційного відділення фінансової установи шляхом самообслуговування за допомогою різних каналів комунікацій. Інакше кажучи, йдеться про трансформацію каналів зв'язку клієнта з банком. Також відсутня необхідність спілкування з працівниками банку за винятком телефонного банкінгу. Фактично спостерігається усунення обмежень, характерних для обслуговування у відділенні банку, а саме час і швидкість обслуговування, прив'язка до місця обслуговування і необхідність спілкування з працівниками банку. Водночас нові технології дистанційного обслуговування не вимагають від клієнта придбання нового додаткового спеціалізованого обладнання і пристроїв, оскільки ці технології дають змогу одержати доступ до банківських послуг через мережу Інтернет із персонального комп'ютера або мережу стільникового зв'язку зі смартфону або планшету. Фактично Інтернет-банкінг і мобільний банкінг можуть забезпечити доступ до всіх банківських послуг, що в перспективі може зовсім витіснити традиційне обслуговування у відділеннях банків, а розширення покриття мережі Інтернет і мереж стільникового зв'язку, вочевидь, призведе й до витіснення телефонного і SMS-банкінгу[14].

Застосування інноваційних технологій обслуговування клієнтів банками дає змогу відмовитися від обслуговування клієнтів у відділенні й надавати їм цілодобовий доступ до своїх послуг. Через це в багатьох країнах світу останнім часом спостерігається зменшення кількості відділень банків (таблиця 3).

Аналіз даних таблиці красномовно свідчить про значне «відставання» України.

Протягом останнього десятиліття відбулись значні зміни в банківській системі: кількість банків в Україні скоротилась в 2,4 рази - із 176 станом на 01.01.2011р. до 74 станом на 01.01.2021р.[23].

Причин декілька. Перша - скорочення кількості банків. Кількість банківських установ в Україні потроху зменшувалася й раніше. Як зазначають фахівці, різке скорочення кількості комерційних банків, що відбувалося, починаючи з 2014 р., стало результатом кардинальної трансформації засад і механізмів роботи всієї вітчизняної банківської системи, подолання її застарілих хвороб. Зокрема, до 2014 р. НБУ навіть не володів

повною інформацією про всіх кінцевих власників комерційних банків-резидентів України. Значно менш ефективним був і нагляд за діяльністю комерційних банків з боку НБУ.

Таблиця 3

Кількість відділень комерційних банків деяких країн за останнє десятиліття (на 100 тис. дорослих)

Роки	Країни							
	Італія	Японія	Франція	США	Польща	Румунія	Німеччина	Україна
2010	58,4	33,8	41,6	35,4	32,2	35,4	15,7	**2,3**
2011	58,0	33,9	41,4	35,1	32,6	35,2	15,8	**1,6**
2012	56,4	33,9	39,0	34,9	34,0	33,2	14,2	**1,1**
2013	53,3	33,9	38,6	33,6	33,0	31,6	14,9	**0,9**
2014	50,8	33,9	38,0	32,4	33,0	30,7	14,6	**0,8**
2015	49,8	34,1	37,5	33,0	31,1	28,7	14,0	**0,6**
2016	47,6	34,1	37,1	32,6	31,0	28,0	13,5	**0,5**
2017	44,6	34,0	35,9	31,5	29,3	26,6	12,9	**0,5**
2020	37,6	33,9	33,2	29,7	25,7	22,6	9,4	**0,4**

Джерело: опрацьовано [14]; **[**24]

У 2014 р. особливо гостро постала проблема обов'язкового збільшення статутних капіталів (докапіталізації) банківських установ. Цей захід спрямовано на зміцнення стійкості українських банків до різноманітних негативних впливів і ризиків, забезпечення їхньої здатності виконувати свою основну функцію фінансових посередників у процесі розвитку національної економіки. Однак реалізація вимоги збільшення капіталів банків виявила вельми гострий конфлікт інтересів держави як представника всього українського суспільства та багатьох власників банків Результатом вирішення цього конфлікту, по суті, і стало скорочення кількості банків в Україні[25].

Друга причина - оптимізація організаційної структури за рахунок скорочення відділень банків. На думку спеціалістів в операційних відділах банку значна частка працівників й досі

займаються неефективними ручними процесами, які не пов'язані з обслуговуванням клієнтів. Чимала частина відділень банків не приносить відчутного прибутку і не мають потенціалу з огляду на стан ринку, а отже потребують скорочення задля вивільнення ресурсів [26].

Третя причина - необхідність скорочення витрат та перехід на ІЕ-технології. Розвиток технологій, дистанційний формат роботи працівників, штучний інтелект та конкуренція між банками в цифрових каналах створюють додаткові можливості скорочення витрат. Більше чверті (28%) банків у світі, за даними дослідження KPMG, планують радикально змінювати свої програми оптимізації витрат. Планується переведення сервісних операцій та клієнтських транзакцій в цифрові канали, розвиток ІТ-платформ та зміна ролі відділень. Також на порядку денному — узгодження цих процесів з планами щодо наступних етапів трансформації, які дозволять не лише боротися з кризою під час пандемії, але й будувати ефективні моделі бізнесу.

На думку Ю.Федорова [26] успішних прикладів подібних комплексних програм управління витратами поки що не так багато, проте вони дозволять досягти стійких результатів, а головне зберегти високу якість обслуговування клієнтів.

7.3. Цифрова трансформація банківської діяльності

У вересні 2019р. Кабінетом міністрів України була ухвалена Постанова якою затверджено Положення про Міністерство цифрової трансформації України [27], що свідчить про бачення Кабміном необхідності здійснення цифрової трансформації в економічній сфері країни. Основними завданнями Мінцифри є формування та реалізація державної політики: у сферах цифровізації, цифрового розвитку, цифрової економіки, цифрових інновацій та технологій, електронного урядування та електронної демократії, розвитку інформаційного суспільства; у сфері впровадження електронного документообігу, розвитку цифрових навичок та цифрових прав громадян.

Згідно прогнозів консалтингової компанії Boston Consulting Group (BCG) в найближчі 5 років близько 30% виручки в

світовому традиційному корпоративному банкінгу буде отримано виключно через цифрові канали[Гулей А.І.,].

Нині цифрова трансформація є новою вимогою для банків. Украї на прои шла трансформацію банківської системи – очистку. Тепер слід очікувати на перезавантаження банківського сектору, що супроводжуватиметься активним упровадженнями блокчеи н-технологіи , які модернізують банківську діяльність і маи бутніи fin-tech ландшафт. Відповідно нове покоління технологіи дозволить переи ти до зовсім іншої якості банківських послуг. Останнім часом, швидко реагуючи на виклики світових трендів фінансової системи значні інвестиційні ресурси вітчизняних банків були спрямовані на оновлення та розвиток автоматизованих систем, дистанційних каналів та бізнес – процесів з метою формування комплексної банківської системи дистанційного обслуговування[28].

До основних чинників конкурентоспроможності банківських структур в сучасних умовах глобального простору та супроводжуючих інтеграційних можливостях відносять[28]:

рівень автоматизації бізнес-процесів;

розвиток каналів самообслуговування (сервіси та функції, доступні в цифрових каналах);

швидкість операцій (оффлайн, онлайн, в режимі реального часу);

рівень розвитку управління даними (data management), включаючи машинне навчання (machine learning), data governance;

доступність сервісів 24/7;

швидкість змін, час виведення на ринок (time-to-market).

Загалом сектор фінансових послуг завжди відрізнявся досить швидкою реакцією на впровадження нових технологій - від використання телеграм до високочастотного трейдингу. І багато сервісів, які зараз є невіддільною частиною банківського сектору – такі як банкомати та кредитні картки – колись були радикальними нововведеннями. Однак технологічні впровадження та інновації здебільшого були галузевими: впроваджувались банками чи страховими компаніями для оновлення та розширення наявних функцій та послуг, не ставлячи під сумнів основні бізнес-моделі й по суті були важливою

частиною їх еволюції, але не створювали принципово нових установ[29].

Поняття терміну «FinTech» (фінансових технологій) охоплює ті способи задоволення фінансових потреб, які стають можливими завдяки сучасним технологіям, тому часто їх послуги стають інноваційними та новаторськими. FinTech не обмежується окремими секторами економіками (наприклад, фінансуванням) або бізнес-моделями (наприклад, P2P кредитуванням), а натомість охоплює майже всі послуги та продукти, які традиційно надаються на фінансових ринках [29].

Це явище не нове: воно почало зароджуватися ще у другій половині XIX ст. разом з появою міжконтинентальних телеграфних з'єднань, перших банкоматів та зародженням фінансової глобалізації. З того часу можливості FinTech значно розширилися й економіка пройшла через три етапи розвитку фінансових технологій - FinTech 1.0, FinTech 2.0 та FinTech 3.0, кожен з яких відзначався якісними змінами у технологічних можливостях. На сьогодні у світі панує епоха FinTech 3.0, котра почалася у 2008 р. після глобальної фінансової кризи, коли нові стартапи та прогресивні технологічні компанії почали постачати фінансові продукти та послуги безпосередньо бізнесу та широкій громадськості[29].

Інноваційні розробки в сфері FinTech зумовлюють фундаментальну трансформацію всієї індустрії фінансових послуг. FinTech - це сегмент, який динамічно розвивається на перетині секторів фінансових послуг та технологій, генеруючи інноваційні підходи до продуктів та послуг, використовуючи інноваційні технології та формуючи нові напрямки діяльності. В Україні FinTech перебуває на стадії розвитку та налічує більше 100 компаній з різним ступенем зрілості, 58% яких засновано протягом останніх трьох років. Про активний розвиток FinTech-середовища в Україні свідчить взаємодія великих банків України, зокрема Ощадбанку, Укргазбанку, Райффайзен банку Аваль, Альфа-банку, Укрсиббанку, ПУМБ,ОТР bank та Мегабанку з FinTech –компаніями, 63 % яких фінансуються виключно за свій рахунок і стільки ж - пройшли точку беззбитковості [30].

Основні напрямками їх роботи наведено в таблиці 4.

Таблиця 4

Стратегічні вектори трансформації банківського середовища на базі fintech-можливостей

Вектори	Складові
Платіжні послуги та ринкова нфраструктура	-електронні гроші і мобільні рішення, -технології розподіленого реєстру для реструктуризації ключової інфраструктури ринку (наприклад, платіжних систем, центральних депозитаріїв цінних паперів, клірингових палат і центральних контрагентів) і транскордонних платежів.
Криптоактиви і цифрові валюти, випущені Центральним банком	- криптоактиви як засіб платежу, - проміжна валюта для транскордонних платежів, - пілотні програми центральних банків з випуску цифрової фіатної валюти поряд з більш широким використанням розподілених реєстрів, фізичних банкнот і монет
Використання ідентифікації, аутентифікації та інструментів «знай свого клієнта» (know your customer, KYC)	- цифрові інтерфейси для платформ ідентифікації для підтримки відкриття рахунків і аутентифікації транзакцій, - використання технологій розподіленого реєстру для створення механізмів обміну даними KYC і створення спільних репозиторіїв KYC.
Альтернативні дані і оцінка кредитоспроможності	- дані транзакцій з платформ електронної комерції і платежів (наприклад, Alibaba і Paypal), - дані про використання мобільних телефонів, - дані соціальних мереж, які використовуються в якості альтернативних джерел інформації для оцінки кредитоспроможності
Нові способи відкриття депозитів, кредитування і залучення капіталу	- реалізація ідей краудсорсингу і фандрейзингу через онлайн платформи для краудфандінга і P2P-кредитування, а також через інтернет-банки - випуск цифрових токенов (Initial Coin Offering, ICO) для залучення капіталу, іноді з публічним розміщенням.

Закінчення табл.4

Вектори	Складові
Фінансування торговельних операцій і послуги кредитування МСП	- системи фінансування торгівельних операцій, - програми кредитування МСП.
Управління інвестиціями	- автоматизована обробка та розповсюдження рекомендацій по вкладенню інвестицій.
InsurTech	- технології страхування, які використовують нові розробки в сфері великих даних, промислових датчиків і інтернету речей для збору і аналізу даних з метою вдосконалення процесів андеррайтингу, - P2P-страхування, - використання блокчейна і смарт-контрактів для автоматизації страхових виплат.
Контекстне фінансування	- надання послуг, пов'язаних з фінансами, компаніями в сфері роздрібної торгівлі (наприклад, Alibaba), транспортними компаніями (наприклад, Uber), агротехнічними фірмами, дистриб'юторами та іншими технологічними компаніями, інтегрованими в фінансову архітектуру
RegTech	- послуги, які використовують технології для підвищення економічної ефективності та ефективності дії правових і нормативних вимог (наприклад, аналітика великих даних для аналізу боротьби з відмиванням грошей / фінансуванням тероризму, технології розподіленого реєстру для подання законних доходів, смартконтракти для забезпечення дотримання нормативних вимог).

Джерело: опрацьовано [31]; [28]

На думку дослідників, найважливішими напрямками цифрової трансформації традиційних послуг банків в усьому світі стають (рисунок 4):

1) цифровий банкінг - реалізація фінансових послуг за допомогою мобільних і онлайн-платформ, що вдосконалює якість роботи банку з клієнтом, економить час і витрати, підвищує

безпеку даних, збільшує швидкість і якість роботи сервісів. Подальший розвиток світового віртуального банківського бізнесу, на думку експертів, може привести до того, що існуючі сьогодні банки, що мають офіс з декількома співробітниками, в якому є телефон, куди можна зателефонувати і отримати відповідь на свої питання, можуть зникнути, і тоді залишаться тільки логіни, паролі, автовідповідачі і роботи, які надають банківські послуги, і тоді система буде являти собою вже 100 -% цифровий банкінг.

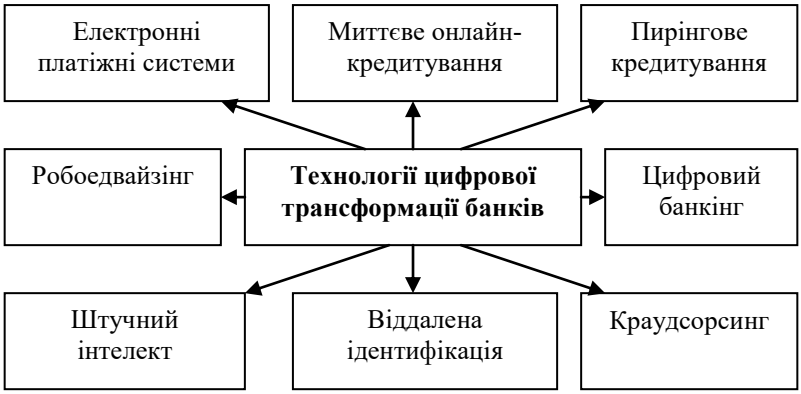

Рис.4. Світові напрямки цифрової трансформації традиційних послуг банків

Джерело: опрацьовано [13, с.23]

В даний час розвиток віртуального банківського бізнесу в Європі йде випереджаючими темпами в порівнянні з США. Так, в Західній Європі (Франції, Німеччині, Нідерландах, Іспанії) електронних банків удвічі більше, ніж в США. Найбільш активно цифровий банкінг розвинений в скандинавських країнах - Норвегії, Фінляндії, Швеції: послуги цифрового банкінгу тут надають 95% банків і користуються такими послугами 70% клієнтів даних банків. Такий тенденції в значній мірі сприяє законодавство Єврозони, що полегшує надання послуг цифрового банкінгу на території Європейського союзу. Наприклад, для надання послуг дистанційного банківського обслуговування на території Єврозони введені єдині платіжні стандарти. Про

масштаби залучення населення Європи і США в цифровий банкінг свідчить наступна статистика: до 75% всіх банківських операцій громадяни Європи і США здійснюють, не заходячи в офіс банку, тобто через Інтернет, мобільний телефон, банкомат. Сьогодні загальна чисельність користувачів послуг цифрового банкінгу в Європі і США становить близько 150 мільйонів чоловік, тобто 35 - 40% дорослого населення[13, с.22].

За повідомленням американської консалтингової компанії з питань управління Kearney and Efma, найбільш затребуваними новими послугами цифрового банкінгу є мобільні додатки, рішення для електронного гаманця і інструменти управління персональними фінансами (PFM) [32]. Таким чином, у всьому світі починають набирати обертів так звані «цифрові банки ».

У лютому 2017р. ОАЕ запустили один з перших у світі повністю цифрових банків – Liv, тобто банк без відділень. Банк працює на базі мобільного додатку за допомогою спеціально ID карти. Разом з додатком функціонує дебетна карта, яку можна отримати у будь-якому великому супермаркеті. Bank of America вже тестує перші банківські відділення без співробітників. Вони оснащені лише банкоматами та спеціальними кімнатами для відеоконференцзв'язку з банківськими співробітниками (на випадок, якщо потрібно обговорити якісь деталі особисто). Barclays, у якого вже 6,5 млн користувачів мобільного додатку, планує відкрити ще один цифровий канал обслуговування – Facebook. Поки незрозумілою є технічна сторона, але це свідчить про готовність інтегруватись із соціальними медіа[20];

2) електронні платіжні системи-системи, що беруть відсоток або комісію з продавця товару (позичальника), який використовував платформу даної розрахункової системи.

Електронні технології прискорили процес виконання платіжних трансакцій, а також розповсюджуються на всі банківські процеси від управління ризиками до виконання бек-офісних функцій. Технологічні зміни дозволяють банкам не тільки поліпшувати умови обслуговування клієнтів, а і якість послуг, значно скорочувати витрати по їх виконанню. Від цього виграють обидві сторони – банки більше заробляють, а клієнти – користуються послугами більш високої якості. [12].

За підрахунками Juniper, у 2021 році вже 3 млрд жителів Землі будуть користуватись банківськими сервісами на

смартфонах та комп'ютерах. Аналітики провели дослідження та з'ясували, що найбільшого успіху досягли: Banco Santander, Bank of America, Barclays, BBVA, BNP Paribas, Citi, HSBC, JP Morgan Chase, RBS, Société Générale, UniCredit и Wells Fargo. [13, с.26];

3) миттєве онлайн-кредитування с наданням клієнтам позичок на період до отримання зарплати, які не практикуються традиційними банками через високий ризик. Однією з перших фірм на цьому ринку була британська Wonga. Вона видає кредити до 400 фунтів стерлінгів на термін від 1 до 35 днів, а для позичальників, які кілька разів погасили кредити в строк і в повному обсязі, максимальна сума може бути збільшена;

4) пірінгове кредитування, або P2P-кредитування, - альтернатива банківському роздрібному кредитуванню, що надає можливість надавати запозичення населенню у інших фізичних осіб. Популярність цього напрямку пояснюється меншими процентними ставками в порівнянні з традиційним роздрібним банкінгом. Компанія OnDeck, пропонує кредити на суму до 500 тис. дол. За ставкою від 5,99% річних на термін від 3 до 36 місяців. При цьому компанія-позичальник має сплатити комісію в розмірі від 2,5 до 4% від суми отриманого кредиту. Крім того, є можливість відкриття кредитної лінії на суму до 100 тис. $ за ставкою 13,99% річних з щомісячною платою за обслуговування в розмірі 20 $ в місяць. Ризики в цьому випадку бере на себе інтернет-майданчик, тому відкритим залишається питання повернення коштів кредиторів в разі її банкротства;

5) краудсорсінг - мобілізація ресурсів населення за допомогою інформаційних технологій з метою вирішення завдань, що стоять перед бізнесом, державою і суспільством в цілому;

6) дистанційна ідентифікація - клієнтів за відбитками пальців ідентифікують Bank of America, Merrill Lynch, Royal Bank of Scotland. Використовують банки та інші біометричні дані: наприклад, Standard Chartered Bank і Citi bank - зразок голосу, Barclays (Великобританія) - судинний малюнок пальця, HSBC (Великобританія) - проводить ідентифікацію по селфі;

7) використання штучного інтелекту банку. Для юридичних осіб, які бажають відкрити рахунок або отримати кредит, замість

різноманітних анкет потрібно лише повідомити банку реєстраційний номер компанії. Система ШІ банку на підставі власних даних і інформації з зовнішніх джерел створює детальний портрет компанії, її дочірніх структур і взаємозв'язків з ними, власників, клієнтів, юрисдикцій, збирає дані про можливі судимості;

8) Робоедвайзінг - автоматичний сервіс за допомогою роботів-радників, які підбирають інвестиційні активи і управляють портфелем. Експертна думка по здобуттю активів пропонує додаток на смартфоні, який агрегує інформацію з відкритих джерел, аналітичні звіти та іншу необхідну інформацію, обробляє масиви даних за допомогою ШІ і пропонує користувачеві найбільш вірогідний сценарій. Прикладом може бути проект TipRanks -67 рекомендаційний сервіс по інвестиційним вкладенням. Спеціальний алгоритм збирає і налізує всю опубліковану в Мережі інформацію про рекомендації аналітиків, фінансистів і блогерів по акціях різних компаній[13, с.24-25].

Як зазначають А.І.Гулей та С.А.Гулей, український платіжний ринок перебуває на етапі адаптації вітчизняних інструментів до європейських стандартів та інтеграції нових платіжних рішень. Імплементації норм європейської директиви PSD2 в національному законодавстві, посилить конкуренцію на фінансовому ринку і сприятиме інноваційному розвитку вітчизняного платіжного ринку. Національний банк України проводить масштабну роботу з фундаментального оновлення системи законодавчого регулювання українського ринку платежів та переказу коштів.

Впровадження міжнародних стандартів обміну фінансовими повідомленнями на базі IBAN та ISO 20022 сприятиме подальшій модернізації системи електронних платежів НБУ, спростить оформлення розрахункових документів, забезпечить функціональну сумісність між вітчизняними та міжнародними платіжними системами, що дозволить підвищити якість обслуговування клієнтів та рівень автоматизації платежів[28].

Згідно Постанови НБУ «Про запровадження міжнародного номера банківського рахунку (IBAN) в Україні» з 01.04.2019 року банки зобов’язані формувати номер банківського рахунку

відповідно до Національного стандарту України «Фінансові операції. Правила формування міжнародного номера банківського рахунку (IBAN) в Україні» [33].

На українському ринку фінансових послуг банки разом з FinTech-компаніями реалізовують спільні проекти, зокрема[34]:

- Visa та Ощадбанк реалізували технологію оплати проїзду у громадському транспорті безконтактними банківськими картками;

- Visa, Приватбанк та Kasta запустили біометричну систему оплати покупок за допомогою FaceID;

- Visa та Ощадбанк розпочали тестування технології Tap to Phone для безконтактної оплати через смартфони. Ця технологія дає змогу підприємцям перетворити смартфон на платіжний термінал та приймати оплату від клієнтів;

- EasyPay – система прийому платежів, яка працює в Україні з 2007 року, пропонуючи ринку широкий спектр способів оплат готівкових та безготівкових платежів, що відповідають світовим протоколам безпеки Visa, MasterCard, PCI DSS;

- Electrum Payment System є оператором електронних грошей «ЕЛЕКТРУМ», емітентом яких є державний банк «УКРГАЗБАНК»; - iPau.ua – всеукраїнський сервіс прийому платежів онлайн, який працює з сімома великими українськими банками та 500 компаніями-партнерами, які приймають платежі за свої товари та послуги;

- LigPay – це український платіжний сервіс, материнською компанією якого є Приватбанк, платформа якого дозволяє отримувати платежі з карток Visa, MasterCard, інтернет-банкінг Приват 24, а також готівкою через термінали;

- Лайм Системс – постачальник системи автоматизацій банківських операцій та сервісних рішень для більш ніж 15 українських фінансових компаній та банків, серед яких ПУМБ, Укргазбанк, Universal Bank. Програмний продукт Лайм Системс – автоматизована банківська система SCROOGE. З 2015 року компанія розвиває систему фінансових авторизацій платіжних карток та електронних гаманців Card Transaction Service;

- AtticLab – спеціалізується на інноваційних програмних продуктах з використанням технологій блокчейну. Компанія приймає участь в проекті зі створення національної криптовалюти під егідою НБУ.

Список джерел

1.Сус Л.В. Сучасні тенденції розвитку світової банківської справи. *Ефективна економіка.* 2018. №3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2018/41.pdf (дата звернення 21.09.2021р.)

2. Кудас Створення та розвиток міжнародної банківської системи. *Теорія і практика правознавства*. 2014. Вип. 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp_2014_1_33 (дата звернення 21.09.2021р.).

3. Онищенко Ю.І. Основні етапи еволюції банківської діяльності. *Науковий вісник Херсонського державного університету.* 2014. Серія Економічні наук. Вип.6. Част.5. - С.45-49.- URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_06/265.pdf (дата звернення 20.09.2021р.).

4. Банківська система /навч.посіб./ (Л.І. Катан, Н.І.Демчук, В.Г. Бабенко-Левада, Т.О. Журавльова); за ред. І.М. Мазур. – Дніпро: Пороги, 2017. - 444 с.

5. Озеров И. Х. Основы финансовой науки / И. Х. Озеров. – Вып. 2. М., 1903. – 354 с.

6. Документы внешей политики СССР. Т. 5. М., 1961. –. 255с.

7. Бородаевский С. В. Международный конгресс по народному кредиту в Париже.– Спб. : Тип. И. И. Скороходова, 1908. – 86с.

8. Олійник А.А. Міжнародні фінансові організації як складова фінансової глобалізації. *Ефективна економіка.* 2017. №10.-URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5821 (дата звернення 21.09.2021р.).

9. Співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями. Сайт МЗС України. - URL: https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini/spivrobitnictvo-ukrayini-z-mizhnarodnimi-finansovimi-instituciyami (дата звернення 22.09.2021р.).

10. Чорноморський банк торгівлі та розвитку. Сайт МЗС України. - URL: https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini/oches/chornomorskij-bank-torgivli-ta-rozvitku (дата звернення 22.09.2021р.).

11. Міжнародні фінансові організації та співпраця з Україною. - URL: https://financeworld.com.ua/mizhnarodni-finansovi-organizaci%D1%97-ta-spivpracya-z-ukra%D1%97noyu/ (дата звернення 22.09.2021р.)

12. Павлюк О.О. Сучасні тенденції розвитку світової банківської системи. *Науковий вісник Херсонського державного університету.* 2014. Вип.9. Ч.4. Серія Економічні науки. - С. 22-25.

13. Ковальова А.А. Трансформація банківської системи України під впливом цифрової економіки: проблеми і перспективи подальших перетворень: кваліфікаційна робота бакалавра. Суми, 2021. - 41с.

14. Кузьменко О.В., Овчаренко В.О. Тенденції розвитку сучасних банківських технологій. *Науковий вісник Ужгородського національного університету.* 2019. Вип.24, Ч.2.- С.98-103.

15. Аналіз основних напрямків інновацій у сфері фінансів.- URL: http://finpuls.com/upload/docs/news/banking/reviews/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B8%20%D1%82%D0%B0%20%D1%84%D1%96%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%85-%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D1%96%D1%97.pdf (дата зверенення 23.09.2021р.).

16. Україна 2030Е - країна з розвинутою цифровою економікою. URL: https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html (дата звернення 22.09.2021р.).

17. EUROPE 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. European Comission. 2010. URL : http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20 EN%20version.pdf (дата звернення: 21.09.2021р.)

18. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.01.2018 № 67-р. в редакції від 17.09.2020р. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80#Text (дата звернення: 22.09.2021р.)

19. Пищуліна О. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти.Видавництво «Заповіт». 2020.- 274С. - URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf (дата звернення 23.09.2021р.).

20. Гаряга Л.О., Рой А.І. Цифровізація банківської діяльності. *Розвиток банківських систем світу в умовах глобалізації фінансових ринків : матеріали XII Міжнародної науково-практичної конференції* (9 листопада 2018 року, м. Черкаси) / Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи». Черкаси, 2018. - С.9-11

21. Vijayaragavan T. Modern Banking Services – A key Tool for Banking Sector. International Journal of Commerce, Business and Management. 2014. Vol. 3, № 4. P. 589–594

22. Чкан І.О., Чкан А.С. Електронний банкінг для бвзнесу і населення як запорука розвитку ринкової інфраструктури. *Ефективна економіка.* 2020. ;4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2020/60.pdf (дата звернення 22.09.2021р.)

23. Статистика. Офіційний сайт НБУ.- URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic

24. Commercial bank branches (per 100,000 adults). The World Bank. URL: https://data.worldbank.org/indicator/FB.CBK.BRCH.P5 (дата звернення 21.09.2021р.).

25. Кулицький С. Банківська система України: сучасний стан і тенденції розвитку. - URL: http://www.nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content%20&view=article&id=3783:bankivska-sistema-ukrajini-suchasnij-stan-i-tendentsiji-rozvitku&catid=8&Itemid=350 (дата звернення 23.09.2021р.).

26. Федорів Ю. Витрати по-новому. Чому зміни в банківському сектокрі неминучі.- URL: https://biz.nv.ua/ukr/experts/novi-bankivski-pidhodi-yak-skorotiti-vitrati-infografika-ostanni-novini-50183378.html (дата звернення 23.09.2021р.).

27. Питання Міністерства цифрової трансформації: постанова Кабінета міністрів України від 18 вересня 2019р. № 856.- URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/856-2019-%D0%BF#Text (дата звернення 23.09.2021р.).

28. Гулей А.І., Гулей С.А. Цифрова трансформація вітчизняного банківського середовища в умовах розвитку фінтек-еконсистем. *Український журнал прикладної економіки*. 2019. Том 4. № 1.- С.6-15.

29. Джурук Н. Fintech та комерційні банки: конкуренція та можливості співробітництва. *Економічний аналіз.* 2020. Том 30. № 1. Частина 1. С. 217- 224

30. Фінтехи наступають, банки тікають: чи є у них спільне майбутнє в Україні. Сайт Mind. URL: https://mind.ua/publications/20199801-fintehi-nastupayut-banki-tikayut-chi-e-u-nihspilne-majbutne-v-ukrayini (дата звернення 23.09.2021р.).

31. Конкуренция в цифровую епоху / 2018 Международный банк реконструкции и развития. Всемирный банк. URL: http://documents.worldbank.org /curated/ en/ 848071539115489168

32. Banking in a Digital World [Електронний ресурс] / ATKearney.-URL:https://www.atkearney.com (дата звернення 23.09.2021р.).

33. Про запровадження міжнародного номера банківського рахунку (IBAN) в Україні: постанова Правління Національного банку України від 28.12.2018р. № 162.-URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_28122018_162 (дата звернення 23.09.2021р.).

34. Каталог ФінТех компаній України. URL: http://fintechua.org/Fintech Catalog 19Ukr.pdf? (дата звернення 23.09.2021р.).

© Крилова О.В., 2021

РОЗДІЛ 8. ІНОЗЕМНІ ІНТЕРВЕНЦІЇ ЯК ФЕНОМЕН МІЖНАРОДНОЇ ПОЛІТИКИ

8.1. Іноземні інтервенції у внутрішні конфлікти: сутність, мотиви, форми

У міжнародних відносинах інтервенція є звичним і широко розповсюдженим явищем. Схильність держав до втручання у справи одна одної сприймається як постійна риса міжнародної системи, навіть як явище тотожне міжнародній політиці в цілому від її початку до сьогодення.

Дослідження феномену іноземних інтервенцій має принципове значення для розуміння специфіки сучасних міжнародних відносин. Поширення у світовій політиці феномену так званих «крихких держав», створює сприятливі умови для усе більш активного використання збройних інтервенцій як інструменту зовнішньої політики. Неспроможність «крихких держав» захищати свій суверенітет і контролювати ситуацію на власній території створює небезпечний вакуум влади не тільки всередині цих країн, а й в регіоні, що загрожує безпеці та стабільності сусідів. Це змушує останніх, і світову спільноту, так чи інакше, втягуватися у внутрішні конфлікти на території слабких або вже фактично зруйнованих держав. З цим безпосередньо пов'язаний феномен інтернаціоналізованих внутрішніх конфліктів, кількість яких, за даними Uppsala Conflict Data Program (UCDP) помітно зросла в останнє десятиліття [1].

Внутрішні конфлікти майже ніколи не бувають повністю ізольованими від зовнішнього середовища. Вони впливають і втягують, тим чи іншим чином, сусідні держави. Причому останні виступають не тільки їх невинними жертвами, а й роблять свій внесок у подальшу дестабілізацію та дезінтеграцію охоплених конфліктами країн і регіонів. Досвід інтернаціоналізованих конфліктів (зокрема в Сомалі, Лівії, Ємені, Сирії) свідчить про далеко неоднозначну і не завжди конструктивну роль зовнішніх зацікавлених гравців.

Хоча сучасний міжнародний правовий режим, в основі якого лежать положення Статуту ООН, передбачає, що жодна держава не має права прямо чи опосередковано втручатися у внутрішні та зовнішні справи іншої держави, вони активно

користуються інтервенцією як інструментом своєї зовнішньої політики. С.В. Коростелев виокремив основні цілі, форми і способи втручання, в широкому сенсі, що знайшли відображення у документах ООН. Цілі втручання включають:

- порушення територіальної недоторканності, міжнародно визнаних кордонів, політичного, соціального чи економічного порядку держав;

- повалення або зміна політичної системи інших держав або їх урядів;

- породження напруженості між двома або більше державами;

- позбавлення народів їх національної самобутності і культурної спадщини.

Форми втручання можуть включати:

- збройну інтервенцію;

- військову окупацію або будь-які інші форми інтервенції і втручання, явні чи приховані, спрямовані проти іншої держави або групи держав або будь-які акти військового, політичного або економічного втручання у внутрішні справи іншої держави, включаючи акти репресалій з використанням сили;

- підривну діяльність [2, с. 89–90].

Серед способів і методів втручання виділяються такі:

- надання території держави для її використання будь-яким чином, який порушував би суверенітет, політичну незалежність, територіальну недоторканність і національну єдність або порушував би політичну, економічну і соціальну стабільність іншої держави;

- здійснення будь-яких насильницьких дій, які позбавляють народи, що перебувають під колоніальним пануванням або іноземною окупацією, їх права на самовизначення, свободу і незалежність;

- здійснення під будь-яким приводом будь-яких дій або спроб, спрямованих на дестабілізацію або підрив стабільності іншої держави або будь-якого з її інститутів;

- пряме або непряме сприяння, а також заохочення або підтримка бунтівної або сепаратистської діяльності в інших державах під яким би то не було приводом або будь-які дії, спрямовані на порушення єдності, підрив або повалення політичного устрою інших держав;

- фінансування і вербування найманців на своїй території для їх навчання або засилання на територію іншої держави; надання засобів, включаючи фінансування, для оснащення та транзиту найманців;

- укладання угод з іншими державами з метою здійснення інтервенції або втручання у внутрішні та зовнішні справи третіх держав;

- здійснення будь-яких заходів в контексті конфронтації між великими державами, які привели б до зміцнення існуючих військових блоків або до створення або зміцнення нових військових союзів, домовленостей про взаємні зобов'язання, розгортання інтервенціоністських сил або створення військових баз і інших пов'язаних з ними військових споруд;

- здійснення будь-яких наклепницьких кампаній, образливої або ворожої пропаганди з метою здійснення інтервенції або втручання у внутрішні справи інших держав;

- здійснення у зовнішній політиці будь-яких заходів в економічній, соціальній, технічній і торговій сферах, які в порушення Статуту ООН можуть являти собою застосування сили або втручання у внутрішні чи зовнішні справи іншої держави, перешкоджаючи їй, у такий спосіб, вільно визначати свій політичний, економічний і соціальний розвиток. Такого роду недоброчесні заходи можуть реалізовуватися шляхом використання, в якості засобів політичного тиску або примусу іншої держави, програм зовнішньої економічної допомоги, здійснення багатосторонніх або односторонніх економічних репресалій або блокад, використання транснаціональних або багатонаціональних корпорацій, які перебувають під юрисдикцією або контролем держави, що втручається;

- використання питань про права людини в якості засобу втручання у внутрішні справи держав, здійснення тиску на інші держави або створення атмосфери недовіри та безладу в межах держав і між державами або групами держав;

- використання практики тероризму як державної політики проти інших держав або проти народів, що перебувають під колоніальним пануванням, іноземною окупацією або під гнітом расистських режимів. Йдеться також про недопущення використання і надання будь-якої допомоги терористичним і

диверсійних груп або особам, що ведуть підривну діяльність проти третіх держав або прояв терпимості в ставленні до них;

- організація, навчання, фінансування або озброєння політичних і етнічних груп на своїй території або території інших держав з метою здійснення підривної діяльності, організації заворушень в інших країнах;

- здійснення будь-якої економічної, політичної або військової діяльності на території іншої держави без її згоди [2, с. 90–91].

Дослідження проблеми збройних інтервенцій розпочалося достатньо давно. Ще у 1874 р. Л.А. Камаровський в книзі «Начало невмешательства» поставив питання про необхідність створення загальної теорії інтервенцій. У другій половині XX ст. до проблеми теоретичного осмислення інтервенцій зверталися такі відомі автори як Г. Моргентау, Дж. Розенау, С. Хантінгтон, Дж. Розенау, С. Хоффман. Проте справжній сплеск інтересу до вивчення іноземних інтервенцій у внутрішні збройні конфлікти відбувся наприкінці XX – на початку XXI ст. коли після закінчення «холодної війни» світ зіткнувся зі спалахом збройних конфліктів, переважно на етнічному та/або релігійному ґрунті, які почали швидко поширюватися в Європі, Азії та Африці. Подібні конфлікти спричиняють високий рівень насильства не лише на національному рівні, але й у міждержавних відносинах. Звідси виникає потреба у міжнародному посередництві та прямому втручанні у внутрішні конфлікти як міжнародних організацій так і окремих держав. Хоча на початку XXI ст. рівень і гострота етнічного та релігійного насильства у світі почали зменшуватися, порівняно із серединою 1990-х рр., все ж існує багато країн, що мають проблеми, які провокують зовнішнє втручання. Перед міжнародною спільнотою постала проблема легітимності та конструктивності такого втручання.

Разом з тим, проблема втручання (або інтервенції) у внутрішні справи держави продовжує залишатися недостатньо розробленою як в міжнародному праві так і у науці про міжнародні відносини. Це помітно навіть у вживанні відповідних термінів. «Декларація про неприпустимість інтервенції і втручання у внутрішні справи держав» (1981 р.) [3] використовує два терміни – «intervention» і «interference», які в багатьох випадках можуть однаково перекладатися як «втручання». В

тексті декларації 1981 р. вони переводяться, відповідно, як «інтервенція» та «втручання» без проведення між ними яких-небудь формальних кордонів.

Більш ранній документ ООН – «Декларація про неприпустимість втручання у внутрішні справи держав, про захист їх незалежності і суверенітету» (1965 р.) поділяє види втручання на збройну інтервенцію («armed intervention»), яка розглядається як синонім «агресії», та всі інші форми прямого або непрямого втручання («interference»). У тексті даної декларації використовуються і такі терміни, як «пряме втручання» («direct intervention»), «підривні дії» («subversion») і «всі форми непрямого втручання» («indirect intervention») [4].

Отже, визначення поняття «інтервенція» є важким завданням. Слід зауважити, що надати універсальне визначення практично неможливо, оскільки контекст, в якому інтервенція відбувається, не завжди однаковий, а сфера діяльності, яка може бути визначена як інтервенційна, є гранично широкою.

Недостатня визначеність цього терміну помітна під час вживання його політиками, урядовцями, журналістами без розуміння того, що насправді є інтервенцією. Акти інтервенції не завжди відрізняють від інших форм міжнародної політики. Так, Індія говорить про американську інтервенцію у справи субконтиненту, коли американці продають бойові літаки. Китайці бачать американське втручання, коли американці роблять заяви про порушення прав народу Тибету. Заяви Пакистану та інших ісламських країни про право народу Кашміру на самовизначення також розглядаються як рівнозначні втручанню у внутрішні справи. Так само, захист американцями іракських курдів Ірак розглядає як інтервенцію спрямовану проти його територіальної цілісності та суверенітету. Інакше кажучи, у найширшому розумінні будь-що може розглядатися як інтервенція. Більш того, навіть *невтручання* (non-intervention) іноді розглядається як своєрідна інтервенція, як у випадку громадянської війни в Іспанії (1936-39), коли Британія та Франція утримались від підтримки республіканського уряду, що воював з націоналістами Франко.

Дж. Розенау був одним із перших, хто у своїй відомій статті «Intervention as a scientific concept» (1969) висловив занепокоєння щодо притаманної поняттю «інтервенція» неоднозначності [5, с. 149]. Пізніше, Ч. Кеглі та М. Херманн поширили занепокоєння

щодо концептуальної неоднозначності і на різноманітні інтерпретації «військової інтервенції», зазначивши що одну й ту ж конфліктну поведінку можна класифікувати як військову інтервенцію, інший тип втручання або невтручання використовуючи різні показники [6, с. 310].

Саме Дж. Розенау, у згаданій статті, встановив певний канон у дослідженні інтервенцій, що значною мірою зберігає своє значення й сьогодні. По-перше, він запропонував одне з перших пояснень інтервенції з метою класифікації цього явища: «Дві характеристики зазвичай пов'язуються з поведінкою, що класифікується як інтервенціоністська. Дійсно, хоча зв'язок часто залишається імпліцитним, це так широко розповсюджене у літературі, що здається дві характеристики мають бути необхідними атрибутами феномену інтервенції і, таким чином, забезпечувати основу для операціональної дефініції. Перша може бути позначена як руйнуючий угоди характер інтервенцій. Друга – це їх владно-орієнтована природа. Інакше кажучи усі спостерігачі, з різних перспектив, схильні описувати поведінку одного міжнародного актора стосовно іншого як інтервенційну коли форма поведінки являє різкий розрив із вже існуючими формами та коли вона спрямована на зміну або збереження структури політичної влади у цільовому суспільстві» [5, с. 161]. Тобто інтервенція передбачає порушення звичної, усталеної практики стосунків між державами та має на меті вплив на владу цільової держави.

По-друге, Розенау ідентифікував характеристики, що на його думку, роблять військові інтервенції більш зручними для квантифікації та вимірювання ніж інші типи впливу. Вони є достатньо великими за масштабом операціями і настільки політично помітними, що обов'язково залишають сліди. Майже завжди вони надають багато емпіричного матеріалу. Можна додати також, що через те, що найчастіше інтервентами є демократичні держави, то увесь процес, від прийняття рішення про початок інтервенції до її припинення, знаходиться під контролем суспільних інститутів і медіа.

Проте, очікування Розенау виявилися занадто оптимістичними. Дослідники дійшли висновку, що побудувати робочу дефініцію надзвичайно складно. Правознавці, зокрема, стикаються із подвійною проблемою: по-перше, врахувати

суперечливі інтереси держав, які ще й можуть змінюватися; по-друге, усвідомити той факт, що публічні визначення також є системами стимулів. Наприклад, якщо військові інтервенції визначати через порушення кордонів суверенної країни ворожими військовими частинами іншої країни, як це часто траплялося, потенційний інтервент може вдатися до атаки непрямими засобами, наприклад, застосувати недержавні збройні формування, опозиційні до уряду, який він прагне атакувати. Такі дії можна кваліфікувати як інтервенцію чи ні? Разом з тим, саме непрямий вплив є важливою складовою такого поширеного у сучасній міжнародній політиці явища як «гібридні війни». Гібридні війни передбачають здійснення дій, що часто характеризують збройні інтервенції, а саме: агресію без офіційного оголошення війни; приховування країною-агресором своєї участі в конфлікті; широке використання нерегулярних збройних формувань (у тому числі під прикриттям мирного населення); нехтування агресором міжнародними нормами ведення бойових дій та чинними угодами і досягнутими домовленостями.

У полі дослідження збройних інтервенцій існує майже всеохоплююча концептуальна дисперсія. Незважаючи на вплив ідей Розенау, кожен автор прагне користуватися своїм власним варіантом дефініції цього поняття, іноді не підозрюючи, що навіть незначні відмінності між різними визначеннями можуть суттєво змінити кількісну оцінку. Так, автори трьох баз даних, що традиційно використовуються для вивчення збройних інтервенцій (Ф. Пірсон і Р. Бауман, П. Ріган та Г. Тіллема) суттєво розходяться у визначенні інтервенції. Ф. Пірсон і Р. Бауман, зокрема, для свого аналізу визначають військову інтервенцію як «…пересування регулярних військ або сил…однієї країни на територію або територіальні води іншої країни, або силові військові акції військ вже розміщених однією країною на території іншої, у контексті певної політичної проблеми чи протистояння. Регулярні сили тут не включають парамілітарні формування…, а звідси, акції прикордонників чи поліції виключаються, що зменшує ризик врахування занадто дрібних прикордонних інцидентів, як це було у минулому» [7].

У свою чергу, П. Ріган застосовує інше розуміння: «Концептуально інтервенція включає використання ресурсів

однієї держави у спробі вплинути на внутрішній конфлікт в іншій державі. З військової точки зору, це має включати збройні сили, забезпечення, розвідку чи військову допомогу. Усе це має слугувати для підтримки наявних сил уряду чи опозиції. Економічні інтервенції можуть включати санкції чи ембарго, надання чи припинення допомоги…» [8, с. 9]. Його операційна дефініція інтервенції має такий вигляд: «Я визначаю інтервенцію третьої сторони у внутрішній конфлікт як неконвенційну (convention breaking) військову та/або економічну активність у внутрішніх справах іноземної держави спрямовану на структури влади, з метою вплинути на баланс сил між урядовими та опозиційними силами» [8, с. 10].

Нарешті, Г. Тіллема при створенні своєї бази даних користується власним визначенням: «Явні військові інтервенції є прямою військовою операцією, що відкрито здійснена регулярними збройними силами держави на чужій території, з ризиком безпосереднього бойового зіткнення, тобто війни, якщо вони зустрінуть збройний опір…Вони є іноземними військовими операціями з повною боєготовністю, здійсненими регулярними збройними силами, і тільки такі операції» [9, с. 23].

Ф. Санін і А. Пенья порахували, що бази даних по іноземним збройним інтервенціям, запропоновані зазначеними авторами, повністю згодні між собою лише стосовно 15 % взятих до уваги випадків [10, с. 4]. Очевидно, що кожна з них вимірює різні речі.

На наш погляд, доцільно визначати «інтервенцію» («intervention») як застосування сили, тобто втручання з використанням засобів і методів ведення військових дій, а «втручання» («interference») – як вплив на ту чи іншу державу з використанням економічних, дипломатичних та інших «невійськових» засобів. Така класифікація відповідає парадигмі «DIMEFIL» яку використовують для опису засобів, що знаходяться в розпорядженні держави при проведенні нею зовнішньої політики: дипломатичних (diplomatic), інформаційних (informational), військових (military), економічних (economic), фінансових (financial), розвідувальних (intelligence), правових (law enforcement).

Крім того, слід відрізняти інтервенцію від інших форм міждержавного збройного протистояння, зокрема «вторгнення»

(«invasion»). «Інтервенцією» можна називати лише операцію, яка проводиться в країнах, де вже існують серйозні внутрішньополітичні протиріччя, які або вже перейшли в фазу збройної боротьби, або мають тенденцію до цього. У цьому полягає її головна відмінність від «вторгнення», яке в основному спрямоване проти внутрішньо стабільних держав, і має на меті, як раз, їхню дестабілізацію [11, с. 25-26]. За М. Брауном, різниця між «інтервенцією» та «вторгненням» - це питання масштабу і форми. У першому випадку держави підтримують повстанців і ведуть війну за дорученням (proxy war), при цьому намагаючись зберігати видимість непричетності. У другому – вони починають масштабне військове вторгнення, використовуючи свої власні збройні сили, і висувають доволі сумнівні пояснення щодо своїх намірів [12, с. 598-599].

Будь-яке застосування або загроза застосування сили завжди оцінюються в контексті міжнародної обстановки і зовнішньополітичних цілей держав. Більш того, постійно виникають якісь нові обставини, через які звернення до застосування сили підноситься як виправдане. Багато критеріїв визначення правомірності застосування сили враховуються саме в контексті і в поєднанні з такими «новими» або «винятковими» обставинами. Неможливість уникнути подібних ситуацій і тяжкість їх потенційних наслідків, так само як і доступність засобів примусу, завжди враховуються при вирішенні питання про вживання заходів у відповідь.

Зазначене вище, зокрема стосується практики так званих «гуманітарних інтервенцій», спрямованих на захист прав людини. Широке застосування такої практики наприкінці XX – початку XXI ст., в умовах коли міжнародна спільнота усе більше усвідомлює цінність і необхідність забезпечення прав людини, призвело до потреби вироблення правових підстав для неї. Як наслідок, завдяки зусиллям ООН, в міжнародному праві з'явилася доволі суперечлива доктрина «Обов'язок захищати» (Responsibility to Protect), яка, за допомогою нового трактування державного суверенітету, фактично легітимізує втручання у внутрішні справи держав з гуманітарних міркувань.

Сьогодні найчастіше використовують, шість міжнародно-правових підстав для легітимного використання збройних сил

однієї держави на території іншої, причому не всі з них є загальновизнаними:

1. Право держави на самооборону на підставі статті 51 Уставу ООН.

2. Колективна протидія світової спільноти агресії однієї держави проти іншої (колективне застосування сил міжнародної коаліції за мандатом ООН на підставі глави VII Уставу).

3. Колективна протидія світової спільноти державі або політичній силі, що становить загрозу міжнародному миру та безпеці (за мандатом ООН на підставі принципів VII глави Уставу; що залишається об'єктом суперечливих політичних інтерпретацій).

4. Договори (угоди) про військове співробітництво, військові бази, спільні операції або навчання.

5. Звернення легітимної влади однієї держави до влади іншої із задокументованим проханням про військову допомогу.

6. Норма, що лише формується і не є загальновизнаною: «Обов'язок міжнародного співтовариства захищати» (Responsibility to Protect) цивільне населення, соціальні та етнічні групи від геноциду з боку інших груп або від злочинної політики влади їх власної держави.

Форми і рівні втручання можуть варіювати від прямої військової інтервенції до відносно малоінтенсивних і маловитратних стратегій поставок зброї та надання логістичної допомоги, як відкрито, так і таємно, а також надання фінансової, політичної і дипломатичної підтримки одній або обом воюючим сторонам. Якщо втручання спрямоване на підтримку опозиції і набуває форми прямої військової інтервенції, внутрішній конфлікт може фактично трансформуватися в міждержавний.

На думку Р. Тараса та Р. Гангулі, зовнішнє втручання має місце завдяки двом факторам. По-перше, якщо сторони конфлікту зацікавлені у такому втручанні з метою змінити баланс сил на свою користь. По-друге, потенційний інтервент має власні причини бути втягнутим у конфлікт [13, с.79]. Отже, одним з ключових аспектів механізму інтервенції є процес прийняття відповідного рішення (про те, втрутитися чи ні у збройний конфлікт в іншій державі), яке завжди залежить від перетину двох фундаментальних умов – *мотивації* та *можливості*.

Наявність можливості для інтервенції залежить від характеристик цільової країни та держави-інтервента, а також характеристик зовнішнього (міжнародного) середовища, що викликають інтервенцію, сприяють їй або ускладнюють її. Так, у цільовій державі інтервенція може бути спровокована закликом до зовнішніх сил з боку місцевих клієнтів які відчувають себе у небезпеці; інтервенції може сприяти наявність глибоких внутрішніх розколів і гострого конфлікту; і навпаки, внутрішня стабільність та опозиція до зовнішнього втручання обмежують її можливість.

У свою чергу, у державі-інтервенті поштовх до інтервенції може бути спричинений наявністю суттєвих ризиків для її інтересів, або навпаки, виникненню нових можливостей для їх просування. При цьому, сприяти прийняттю рішення про інтервенцію тут можуть наявність непопулярного уряду, домінування військових у процесі прийняття рішень, наявність етнічних та / або релігійних зв'язків з ворогуючими групами у цільовій країні. Блокувати інтервенцію можуть нестача збройних сил і логістичних можливостей, економічні обмеження, непопулярність або наявність опозиції до військових операцій.

Нарешті, на міжнародному рівні, сприяють інтервенції можуть сприяти такі фактори як регіональна нестабільність, ідеологічні (релігійні) протиріччя між державами регіону, асиметрія у розподілі сили, поширення доктрини «Responsibility to Protect». У свою чергу, вірогідність інтервенції зменшують ризик ескалації, включаючи контрінтервенцію з боку інших держав, правові обмеження (міжнародне право, Статут та резолюції ООН).

Мотиви для інтервенції зазвичай визначаються в науковій літературі як *інструментальні* (геополітичні інтереси, територіальні амбіції, економічна користь, внутрішньополітичний порядок денний тощо), *афективні* (історичні образи, спільна етнічна та (або) релігійна ідентичність, культурна близькість, спільні ідеологічні настанови тощо) або є комбінацією цих двох груп. Узагальнюючи наявний досвід дослідження інтервенцій, Д.С. Голубєв виокремив чотири найбільш поширені їх різновиди (сценарії):

1. *Опортуністична інтервенція*. Таке втручання зазвичай направлено проти центральної влади і націлене на використання

внутрішньої нестабільності в державі, яка є стратегічним противником, для його ослаблення або зміни правлячого режиму за допомогою прямої військової кампанії або через надання допомоги опозиційним групам, в тому числі при залученні їх в якості проксі-акторів.

2. *Оборонна інтервенція*. Таке втручання зазвичай має місце з боку держави, розташованої поряд з охопленою громадянським конфліктом країною, і може бути націлене, по-перше, на запобігання кроскордонних переміщень озброєних груп і потоків біженців з цільової держави, по-друге, на припинення порушень кордону з боку сил безпеки цієї держави, що переслідують опозиційні сили в прикордонних районах.

3. *Охоронна інтервенція*. Традиційно в науковій літературі, присвяченій динаміці громадянських війн, охоронна інтервенція інтерпретувалася як спроба надання допомоги спорідненій етнічній групі, що знаходиться під загрозою в умовах внутрішньо-державного конфлікту в цільовій країні. Подібна етнічна солідарність особливо акцентується в ситуації так званого «етнічного альянсу», коли група, що становить більшість населення в державі-інтервенті, одночасно є пригніченою меншістю в цільовій державі, і її участь у громадянській війні сприймається як боротьба за виживання проти репресивного режиму, що провокує втручання, як правило, на боці опозиції. Проте, охоронна інтервенція може бути викликана і інструментальними мотивами, пов'язаними, наприклад, з зацікавленістю зовнішнього актора у збереженні при владі в державі-об'єкті правлячого режиму. При цьому афективні і інструментальні мотиви в даному сценарії не є взаємовиключними і цілком можуть поєднуватися, підвищуючи ймовірність інтервенції.

4. *Іредентистська інтервенція*. Таке втручання має місце, коли в громадянській війни в державі-об'єкті задіяні сепаратистські цілі, а лідери опозиційної групи апелюють до еліти спорідненої етнонаціональної групи, яка перебуває при владі в державі-суб'єкті, з метою змусити останню (або з її ініціативи) здійснити військове втручання і домогтися інкорпорації спірної території до свого складу [14, с. 14-15].

Як свідчать наявні дослідження інтервенція найчастіше призводить до збільшення як тривалості громадянської війни, так

і її інтенсивності, а також ймовірності поновлення в майбутньому [14, с. 15]. Вибір стратегії та часу військового втручання в розвиток внутрішнього збройного конфлікту має принципове значення для його результату, з точки зору того, чи стає він тривалим чи ні, і чи закінчується він перемогою уряду або опозиції, або ж мирною угодою.

Отже, військові інтервенції є доволі поширеним явищем у міжнародній політиці, чому сприяє сучасний стан системи міжнародних відносин, наявність феномену «крихких держав» і пов'язаних з ними інтернаціоналізованих внутрішніх збройних конфліктів. Доцільно визначати «інтервенцію» як *застосування сили, тобто втручання з використанням засобів і методів ведення військових дій, з метою вплинути на перебіг внутрішнього конфлікту, який або вже перейшов у фазу збройної боротьби, або має тенденцію до цього.* При цьому, «інтервенцію», як інструмент досягнення зовнішньополітичних цілей держави, що передбачає застосування збройних сил і використання засобів і методів ведення військових дій, слід відрізняти від «втручання» – впливу на події в іншій державі з використанням «невійськових» засобів, а також від інших форм міждержавного збройного протистояння, зокрема «вторгнення».

Застосування військової інтервенції як інструменту досягнення зовнішньополітичних цілей держави залежить від двох фундаментальних умов – *мотивації* та *можливості*. Можливість інтервенції залежить від характеристик цільової країни та держави-інтервента, а також характеристик зовнішнього (міжнародного) середовища, що викликають інтервенцію, сприяють їй або ускладнюють її. Мотиви інтервенції зазвичай поділяються на *інструментальні* та *афективні,* або є комбінацією цих двох груп. Відповідно до мотивації інтервента можна виокремити декілька сценаріїв (різновидів) інтервенції: *опортуністична, оборонна, охоронна, іредентистська.*

Подальші дослідження іноземних інтервенцій у внутрішні конфлікти вимагають, передусім, уточнення самого поняття «інтервенція». Це посприяє, з одного боку, роботі науковців, які через відсутність більш менш загальновизнаного розуміння цього явища міжнародної політики, стикаються з проблемами визначення та вимірювання його параметрів. А з іншого – суттєво поліпшить завдання ідентифікації та правової оцінки

інтервенціоністських дій у відносинах між державами. Останнє є принципово важливим в умовах поширення у міжнародній практиці такого явища як «гібридна війна», що передбачає використання різноманітного комплексу інструментів політичного, економічного, військового та ідеологічного впливу на супротивника.

Список джерел

1. Uppsala Conflict Data Program (UCDP). State-based: Armed conflicts by conflict type and year (1946-2020). URL: https://ucdp.uu.se/downloads/charts/graphs/pdf_21/armedconf_by_type.pdf (дата доступу: 30.08.2021).

2. Коростелев С.В. Внешнее вмешательство путем информационного воздействия: проблема нормативной оценки. *Пути к миру и безопасности*. 2019. № 2(57). С. 88–103.

3. Declaration on the Inadmissibility of Intervention and Interference in the Internal Affairs of States. URL: https://undocs.org/en/A/RES/36/103 (дата доступу: 30.08.2021).

4. Declaration on the Inadmissibility of Intervention in the Domestic Affairs of States and the Protection of Their Independence and Sovereignty. URL: https://undocs.org/en/A/RES/2131(XX) (дата доступу: 30.08.2021).

5. Rosenau J.N. Intervention as a scientific concept. *Journal of Conflict Resolution*. 1969. Vol.12, №2. P. 149–171.

6. Kegley C., Herman, M.G. How democracies use intervention: A neglected dimension in studies of democratic peace. *Journal of Peace Research*. 1996. Vol.33, №3. P. 309–322.

7. Pearson F.S., Baumann R.A. International Military Intervention, 1946-1988. Ann Arbor, MI: Inter-university Consortium for Political and Social Research, 1993. URL: https://www.icpsr.umich.edu/web/ICPSR/studies/6035 (дата доступу: 30.08.2021).

8. Regan P.M. Civil Wars and Foreign Powers: Outside Intervention in Intrastate Conflict. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 2002. 172 p.

9. Tillema H. International armed conflict since 1945: a bibliographic handbook of wars and military interventions. Boulder: Westview Press, 1991. 360 p.

10. Sanín F.G., Peña A.G. Force and Ambiguity: Evaluating Sources for Cross-National Research – The Case of Military Interventions. *Crisis States Research Centre working papers series* №2

(50). London, 2009. URL: https://www.lse.ac.uk/internationaldevelopment/Assets/Documents/PDFs/csrc-working-papers-phase-two/wp50.2-force-and-ambiguity.pdf (дата доступу: 30.08.2021).

11. Иванов А.А. Факторы оценки риска иностранной военной интервенции в современном мире. *Сравнительная политика*. 2016. №3. С. 25–32.

12. Brown M. The Causes and Regional Dimensions of Internal Conflict. *The International Dimensions of Internal Conflict* / Edited by M. Brown. Cambridge, MA: MIT Press, 1996. P. 571–601.

13. Taras R. C., Ganguly R. Understanding Ethnic Conflict: The International Dimension. New York: Longman, 2006. 319 p.

14. Голубев Д.С. К проблеме концептуализации феномена интернационализированного внутригосударственного конфликта: о недостаточности изучения роли внешних государственных акторов. *Общество: политика, экономика, право*. 2018. №12 (65). С. 13–20.

© Шуляк С.В., 2021

8.2.Турецька та іранська інтервенції у громадянську війну в Сирії

Сирійська громадянська війна, що спалахнула у 2011 р., відзначається вкрай високим ступенем інтернаціоналізації і вже давно перестала бути лише фактором національної та регіональної політики. Хоча інтенсивність бойових дій після знищення у 2017 р. Ісламської держави постійно зменшується, наявність цілого комплексу нагальних проблем, спричинених нею, значною мірою впливає на політичні процеси як у регіоні, так і у світі й притягує до себе увагу світового співтовариства, вимагаючи його невідкладного дієвого реагування. Серед них безпекові (ведення бойових дій, терористична активність, застосування хімічної зброї), політичні (питання легітимності сирійського уряду та суверенітету Сирії), економічні (руйнація національної економіки, зубожіння населення, негативні впливи на регіональну та світову економіку), гуманітарні (величезні жертви серед цивільного населення, біженці, знищення культурної спадщини). Звідси, країна перетворилася на об’єкт докладання зусиль різноманітних акторів світової та регіональної політики, як окремих держав, так і міжнародних організацій.

Аналіз іноземних інтервенцій у сирійський конфлікт, може бути здійснений за допомогою неореалістичного підходу,

зокрема теорії балансу загроз С. Уолта. Остання передбачає пояснення поведінки держав на міжнародній арені виходячи з їхнього сприйняття потенційних загроз. При цьому, принципово важливе значення мають не стільки самі дії, заяви чи наміри, а те, що вони сприймаються у якості загрозливих.

Звичайно, неореалістичний підхід, не може врахувати усі принципово важливі аспекти близькосхідної політики. Для цього нам потрібно додати до аналізу відповідні висновки інших теоретичних підходів. Так, структуралізм визначає місце регіону у глобальній системі, а саме як її економічна периферія, що залежить від міжнародного капіталістичного ядра. Конструктивісти допомагають нам зрозуміти державний рівень формування зовнішньої політики, де принципове значення має ідентичність: на Близькому Сході суб- і наддержавні ідентичності конкурують з державною ідентичністю, інспірують наддержавні рухи та обмежують державоцентричну поведінку. Нарешті, ми маємо взяти до уваги специфіку процесу прийняття рішень у досліджуваних країнах, оскільки спосіб реагування держав на тиск зовнішнього оточення є продуктом внутрішнього керівництва та політичного процесу.

Слід, також, враховувати складний багаторівневий характер сирійського конфлікту, який можна віднести, до так званих «нових війн», які за М. Калдор, «незважаючи на те, що більшість з них носять локальний характер, включають в себе незліченну кількість транснаціональних зв'язків, через що важко утримати відмінність між внутрішнім і зовнішнім, між агресією (нападом із-за кордону) і репресією (атака зсередини країни) або навіть локальним і глобальним» [1, с. 29–30]. Учасники подібних конфліктів, як безпосередньо ворогуючи сторони (так звані «первинні» актори), так і різноманітні категорії зовнішніх зацікавлених гравців («вторинні» та «третинні»), мають різну природу (державні і недержавні) і переслідуючи свої інтереси, можуть діяти на абсолютно різних рівнях (національному, регіональному, глобальному і навіть персональному). Тому, цілком логічним виглядає також застосування добре відомого *підходу «рівнів аналізу»*, основи якого були закладені у працях К. Уолтца та Д. Сінгера. Він передбачає аналіз факторів, що впливають на поведінку держав на світовій арені на декількох

рівнях: персональному, національному (державному) та міжнародному (регіональному та/або глобальному).

Специфіку застосування цього підходу стосовно аналізу зовнішньої політики близькосхідних держав пояснює Р. Хіннебуш. Він вказує, що формування зовнішньої політики близькосхідних держав можна адекватно зрозуміти шляхом аналізу багатьох факторів, а саме: 1) *детермінанти* зовнішньої політики (інтереси, виклики), на які відповідають особи, що приймають рішення, формуючи політику; 2) зовнішньополітичні *структури та процеси,* які впливають на «внесок» різних суб'єктів у політику, що стосується цих детермінант. Він пропонує аналізувати зовнішню політику близькосхідних держав на трьох рівнях, з відповідними детермінантами: *регіональному (геополітика), глобальному (залежність), внутрішньому (ідентичність)* [2, с. 91–93].

Прикладом застосування підходу рівнів аналізу для вивчення іноземних інтервенцій у внутрішні конфлікти може бути підхід запропонований Д. Карментом, П. Джеймсом та З. Тейдасом, заснований на моделі дворівневої гри Р. Патнема. Вони вказують, що існує взаємозалежність між внутрішнім і міжнародним середовищами, яка створює певні можливості та обмеження для тих хто приймає рішення про інтервенцію. Керівники урядів є центральними стратегічними акторами, що розраховують можливості та обмеження як на внутрішньому, так і на міжнародному рівні [3, с. 22–23].

Турецька інтервенція. Розпочинати розгляд політики Туреччини стосовно сирійського конфлікту, безумовно, слід з характеристики її регіональної стратегії напередодні тих масштабних політичних змін на Близькому Сході, що отримали назву «арабська весна». Вона, як відомо, виходила з принципу «нуль проблем із сусідами», що передбачав налагодження добрих стосунків із сусідніми країнами й посилення, таким чином, регіонального впливу Анкари. Це цілком відповідало концепції «неоосманізму», яку було покладено в основу зовнішньої політики Туреччини після приходу до влади у 2002 р. Партії справедливості та розвитку (АКР). Турецький дослідник Х. Ішиксал виокремив три стовпи «неоосманського» розуміння зовнішньої політики:

1. *«Неподільність безпеки»*, яка передбачає, що країна може відчувати себе у безпеці тільки якщо її сусіди також почуваються в безпеці. У цьому контексті турецьке керівництво намагалося просувати концепцію колективної безпеки у «проблемному» оточенні країни, передусім у стосунках із Сирією та Іраком і, зокрема, у курдському питанні.

2. *Економічна взаємозалежність*, що розглядалася у двох вимірах: 1) прагнення використовувати «м'яку силу» у якості ефективного інструменту зовнішньої політики; 2) економічна взаємозалежність розглядалася як важливий засіб для підтримання стійкого миру у регіоні.

3. *Культурна гармонія, діалог і взаємна повага*, які передбачають, що проблеми регіону мають вирішуватися за допомогою дипломатії та політичного діалогу, зокрема через наголос на об'єднуючій ролі ісламу [4, с. 19].

Слід зазначити, що саме на сирійському напрямку такий підхід мав найбільший успіх. Це виявилося, передусім, в успішному розв'язанні застарілих проблем, які багато років ускладнювали двосторонні стосунки. Йдеться про територіальну суперечку стосовно приналежності провінції Хатай, підтримку сирійським режимом Робітничої партії Курдистану (РКК), що веде збройну боротьбу з турецьким урядом, а також питання про розподіл вод Євфрату. Було укладено велику кількість угод про співробітництво у різних сферах (банківських послуг, туризму, енергетики, транспорту, будівництва тощо), підписано Договір про вільну торгівлю. Планувалося, навіть, створення спільної для двох країн ради міністрів.

Початок «арабської весни» став потужним викликом для регіональної стратегії Туреччини. З одного боку, підтримка масових антиурядових виступів в арабських країнах ускладнювала налагоджені добрі стосунки з місцевими режимами, ставила під загрозу дивіденди від зроблених в ці країни інвестицій. Але, з іншого – зміна режимів створювала нові можливості для поширення турецького впливу в регіоні, адже після повалення старих диктатур і проведення вільних виборів до влади приходили ісламістські партії та лідери ідеологічно близькі до АКР. Так було, зокрема, в Тунісі та Єгипті у 2011–2012 рр. Успіх ісламістів породив у турецького керівництва сподівання, що «арабська весна» призведе до формування на Близькому

Сході нових демократичних політій, які змогли б легко адаптувати ісламські релігійні практики – перспектива, яка цілком імпонувала поглядам керівництва АКР. Туреччина у цих обставинах повинна була виступати певним зразком, моделлю, «джерелом натхнення» для нових близькосхідних демокра. Крім того, утвердження країни у якості головного захисника демократії в регіоні було особливо важливим з точки зору зміцнення традиційних партнерських стосунків із країнами Заходу, особливо на тлі, зростаючого скептицизму стосовно можливості прийняття Туреччини до ЄС.

Хоча турецьке керівництво солідаризувалося з «арабською весною», інерція попереднього курсу спричинила до певної суперечливості політики Анкари. Так, під час єгипетських подій, прем'єр-міністр Р.Т. Ердоган від самого початку зайняв жорстку позицію щодо режиму Х. Мубарака, чим здобув величезну популярність у «арабської вулиці». Проте, він тривалий час відмовлявся підтримувати політику своїх західних партнерів спрямовану на повалення режиму М. Каддафі у Лівії, закликаючи до примирення уряду та опозиції. Лише у травні 2011 р., коли стало зрозуміло, що опозиційні угруповання, за підтримки Заходу, беруть гору у війні, він солідаризувався з переможцями і закликав М. Каддафі добровільно віддати владу.

Позиція Туреччини стосовно сирійського конфлікту також з часом зазнала драматичних змін. Так, на його початку (березень-серпень 2011 р.) Анкара намагалася поєднувати попередню політику «zero problems» з новим курсом на підтримку опозиційних виступів. Звідси спроби виступити своєрідним посередником і переконати Асада відмовитися від брутального придушення антиурядових виступів і схилити його до діалогу з опозицією. Прем'єр-міністр Р.Т. Ердоган і міністр закордонних справ А. Давутоглу, переконували сирійського лідера провести політичні реформи і, навіть, запропонували відповідну «дорожню карту». Проте, через категоричне небажання сирійського керівництва йти на поступки, Туреччина поступово переходить до більш активної підтримки опозиції, що звичайно спричинило до загострення стосунків з Асадом і, врешті-решт, до відкритого розриву.

Вже у вересні 2011 р. Р.Т. Ердоган закликав Асада піти у відставку. З цього часу, і принаймні до початку 2016 р.,

повалення режиму Асада стало головним пріоритетом Туреччини у сирійському конфлікті. За цей час Туреччина поступово перетворилася на головного патрона для багатьох повстанських угруповань (переважно тих, що діють під назвою «Вільна сирійська армія» (FSA) і складаються з мусульман-сунітів), які ведуть збройну боротьбу з сирійським урядом, надаючи їм усебічну (політичну, дипломатичну, гуманітарну, військову, логістичну) підтримку. Фактично, вона стала повноцінним «вторинним» учасником сирійської війни, який поставив за мету повалення режиму президента Б. Асада руками його місцевих сирійських опонентів. Сама війна поступово набула рис класичної «proxy war», через активне залучення та посилення ролі зовнішніх гравців, передусім Туреччини, Ірану, Росії та США, які просувають свої інтереси у конфлікті шляхом підтримки місцевих «первинних» акторів.

Слід зазначити, що тривалий час турецьке керівництво воліло не вдаватися до односторонніх дій, координуючи їх із своїми західними партнерами. Таким чином зміцнювалося партнерство з НАТО, в якому Туреччина сподівалася підсилити свою роль. У 2012 р. А. Давутоглу закликав НАТО поширити на Близький Схід свою діяльність, в якій Туреччина мала б відігравати центральну роль [5, с. 16–17]. Того ж року турецьке керівництво почало просувати ідею спільного з НАТО військового втручання в Сирії, шляхом створення там «безполітної зони», але не змогло переконати альянс у достатній законності таких дій. Після досягнення угоди про ліквідацію сирійської хімічної зброї (2013 р.), США взагалі відмовилися від ідеї проведення військової операції проти Асада й перенесли головний акцент своєї регіональної політики на боротьбу з екстремістами з Ісламської Держави (ІД), в якій вбачали головну загрозу для регіональної стабільності. Туреччині довелося задовольнитися приєднанням до очолюваної США міжнародної коаліції проти ІД [6, с. 13-15].

По мірі того, як громадянська війна у Сирії набувала конфесійних ознак – протистояння сунітів (переважної більшості населення), від імені яких виступали різноманітні опозиційні угруповання, і шиїтів (алавітів), з якими зазвичай асоціюють режим Асада, до демократичних інтенцій турецького керівництва все частіше стали додаватися релігійні. Йшлося про необхідність

зміни «нелегітимного правління меншості» на дружній сунітський режим. Цікаво, що у такої позиції був і цілком прагматичний економічний вимір. Позиціонування Туреччини як захисника сунітського населення Сирії мало забезпечити прихильність багатих сунітських режимів країн Перської затоки й забезпечити їхні інвестиції у Туреччину (у 2016 р. очікувалося, що у наступні 10 років вони перевищать 200 млрд. доларів) [4, с. 24].

Принципові зміни у позиції Туреччини сталися у серпні 2016 р., коли Анкара вдалася до прямої збройної інтервенції в Сирії, від чого раніше утримувалася. Що ж змусило турецького лідера Р. Т. Ердогана докорінним чином змінити ставлення до конфлікту, переглянувши і мету і засоби її досягнення. Такі зміни сталися не раптом, а визрівали, щонайменше, з 2013 р. Тут слід вказати на декілька ключових факторів, що принципово змінили ситуацію, як у Сирії так і у самій Туреччині, та висунули на перший план питання національної безпеки.

На **національному**, турецькому, рівні до таких факторів слід віднести:

1. *Дестабілізацію політичної ситуації та загострення політичної боротьби у 2013–2016 рр.*, що значною мірою були спровоковані авторитарним стилем керівництва лідера АКР Р.Т. Ердогана, його прагненням утвердити свою особисту владу і змінити, з цією метою, конституційний устрій країни. Проявами цієї боротьби стали масові акції протесту влітку 2013р., корупційні скандали й розрив Ердогана з колишнім союзником – рухом впливового проповідника Ф. Гюлена (грудень 2013 р.), невдалі для АКР вибори у червні 2015 р.

Апогеєм загострення політичної ситуації у Туреччині, безумовно, стала невдала спроба військового перевороту, у липні 2016 р. (організатором якого Ердоган вважає того ж таки Ф. Гюлена, що мешкає в еміграції в США), та розгорнуті урядом, у відповідь, масові репресії. Фактично країна виявилася розколотою навпіл, на прибічників і противників президента Ердогана. Проте, розгром заколотників і чистки в армії, суттєво посилили контроль уряду над нею, що стало важливою передумовою для майбутньої інтервенції, адже до цього саме військові були послідовними опонентами односторонніх дій в Сирії, без координації з НАТО і США [7, с.1]. Закордонна

військова операція мала б консолідувати турецьке суспільство навколо правлячої партії та особи президента, і сприяти зміцненню урядового контролю над армією. Деякі дослідники вказують на явний збіг між зростаючим авторитаризмом у Туреччині та активізацією її втручання у близькосхідні справи після «арабської весни».

2. *Різке зростання рівня терористичної загрози через дифузію сирійського конфлікту на територію Туреччини*. До нього спричинили, з одного боку крах процесу примирення з курдами та відновлення Робітничою партією Курдистану (РКК) збройної боротьби проти турецького уряду у липні 2015 р., а з іншого – розгортання на території Туреччини терористичної діяльності Ісламської держави, спрямованої як проти курдів – її основних супротивників у боротьбі за контроль над Північною Сирією, так і проти власне Туреччини, за її участь у боротьбі з ІД. Обидва процеси мали безпосередній зв'язок з ситуацією в Сирії. РКК і ІД вчинили десятки кривавих атак по всій країні. Атаки ІД явно мали системний характер і були спрямовані на підрив туристичної галузі економіки та міжнародного іміджу країни. На березень 2017 р. лише у боротьбі уряду з курдами жертвами стали близько 2600 осіб, з яких майже 900 – представники силових структур країни [8, с. 5].

3. *Проблема біженців.* Туреччина прийняла близько 3 млн. сирійських біженців [10, с. 95], що створило низку проблем як всередині країни (у зв’язку з необхідністю їхньої інтеграції у турецьке суспільство), так і спровокувало напруження у стосунках з ЄС, куди частина з них намагається потрапити.

На **регіональному** рівні слід відзначити:

1. *Зміни у регіональному балансі сил*. Протягом 2014–2015 рр. подальша інтенсифікація та інтернаціоналізація сирійського конфлікту призвели до низки подій, що змінили розклад сил у несприятливому для Туреччини напрямку. Йдеться про утворення і швидку експансію на території Сирії та Іраку Ісламської держави, утворення міжнародної коаліції на чолі з США для боротьби з нею; зростання суб’єктності сирійських курдів у конфлікті завдяки їхній успішній боротьбі з ІД; початок російської інтервенції в Сирії (осінь 2015р.) й зростання впливу Росії в регіоні.

Фактично, на кінець 2015 р. Туреччина опинилася у певній ізоляції. Вона втратила роль головного партнера Заходу у вирішенні сирійського конфлікту. Адже, адміністрація Б. Обами, після угоди про ліквідацію хімічної зброї Асада (2013 р.), остаточно відмовилися від ідеї проведення військової операції проти нього і перенесла головний акцент своєї регіональної політики на боротьбу з ІД, в якій тепер вбачала головну загрозу. Найнеприємніше в цьому те, що на цій основі, незважаючи на турецькі протести, склався стійкий альянс США з сирійськими курдами, для яких вони виступають головним зовнішнім спонсором і союзником. Проблема біженців, як зазначалося вище, зіпсувала стосунки з ЄС, а несприйняття турецьким керівництвом військового перевороту у Єгипті (липень 2013 р.) спричинило до ускладнень і з Єгиптом і з Саудівською Аравією [10, р. 92-93]. Отже, у якості головного спонсора сирійських антиурядових сил Туреччина опинилася один на один проти потужного альянсу Росії та Ірану, зусиллями якого Асад, власне, й утримується при владі. Інцидент з російським літаком у листопаді 2015 р. вкрай загострив стосунки з Росією.

2. *Несприятливі для Туреччини зміни у перебігу сирійської війни*. Пряма участь російських військ у бойових діях радикально змінила баланс сил на фронтах сирійської війни на користь Асада. Протурецькі угруповання все частіше зазнавали поразок і від урядових військ і від загонів ІД, що у свою чергу провокувало постійні чвари у стосунках між ними. Якщо ще влітку 2015р. аналітики міркували над тим, скільки часу Асад зможе протриматися, то до кінця року питання про його силове усунення вже було знято. Стало зрозуміло, що досягнення головної мети – усунення Асада від влади, без прямого зіткнення з його спонсорами стає неможливим, і з ними доведеться домовлятися.

Цього невтішного висновку турецьке керівництво дійшло на тлі назрівання ще більшої проблеми, яка загрожувала вже безпеці самої Туреччини, адже реанімувала одну з найбільш болючих проблем турецької політики – курдське питання. Справа у тому, що успішні бойові дії Загонів народної оборони (YPG) – бойового крила курдської Партії Демократичний союз (PYD), проти ІД, що велися з кінця 2014 р., призвели до реальної можливості об'єднання усіх курдських анклавів на півночі Сирії

в єдиний масив (так звана Рожава). Перешкодою на шляху об'єднання основного масиву курдських територій, на схід від Євфрату, і західного анклаву, навколо міста Афрін, залишалися контрольовані різноманітними угрупованнями (у тому числі ІД) території, приблизно між містами Джараблус та Азаз.

З одного боку, подальша територіальна експансія PYD/ YPG на захід від Євфрату, ускладнювала становище протурецьких угруповань на півночі Сирії, загрожуючи відрізати їх від баз у Туреччині, а це, у свою чергу, зменшувало можливості останньої впливати на конфлікт. А з іншого – через тісні партнерські сосунки сирійських курдів з турецькими – будь-яке курдське автономне утворення в Сирії неодмінно провокувало загострення курдського питання в Туреччині, що власне й сталося у липні 2015р., коли РКК (яка ще з 1984 р. бореться за автономію турецьких курдів) відновила антиурядову боротьбу. Тому успіхи PYD/YPG небезпідставно розглядалися у Туреччині як безумовна загроза національній безпеці країни. Турецьке керівництво доклало величезних зусиль, щоб утримати курдів від просування на захід від Євфрату, передусім намагаючись вплинути на позицію їхнього патрона – США. Проте, такі зусилля мали лише тимчасовий успіх, і у серпні 2016 р. курди вже вели бої з ІД на захід від річки.

Отже, можна констатувати що у першій половині 2016 р. стало цілком очевидним, що політика Туреччини стосовно сирійського конфлікту зазнає краху й вимагає докорінних змін. Як зазначив Е. Каддора, політика Туреччини перетворила «регіон навколо неї з зони впливу – джерела політичного розвитку та можливостей – у джерело ризиків, регіон з якого походять загрози, та економічний тягар для нації» [6, с. 11].

Вихід з глухого кута було знайдено, шляхом радикальної переорієнтації турецької політики стосовно сирійського конфлікту. Певним симптомом відмови Туреччини від демократичного ідеалізму у ставленні до сирійського конфлікту і переходу до більш прагматичної політики стала відставка у травні 2016 р. А. Давутоглу з посади прем'єр-міністра. На тлі чергової кризи у стосунках із Заходом спричиненої спробою військового перевороту у липні 2016 р., Ердоган вирішив припинити конфронтацію з Росією і піти на співпрацю з нею у Сирії. Турецько-російське примирення стало цілком очевидним

на початку серпня 2016 р., під час особистої зустрічі Путіна та Ердогана у Санкт-Петербурзі.

Це зближення, безумовно ситуативне, дало «зелене світло» турецькій інтервенції, що розпочалася 24 серпня 2016 р. За загальним переконанням, її деталі цілковито були узгоджені з російською стороною. В цій інтервенції, доволі обмеженій (як за географією, так і за кількістю задіяних сил) виявилися зацікавленими обидві сторони. Ймовірною ціною за нейтралітет Росії та Ірану стало невтручання Анкари у боротьбу за найбільше місто північної Сирії – Алеппо, яке урядові війська захопили у грудні 2016 р. [11, с. 124–126].

Суто воєнна складова інтервенції була реалізована, переважно, у рамках чотирьох операцій, проведених турецькою армією та загонами FSA на півночі Сирії, на захід від Євфрату:

1. Операція «Щит Євфрату» (24 серпня 2016 р. – 29 березня 2017 р.) проведена на території провінції Алеппо, під гаслом «боротьби з тероризмом», проти загонів ІД і PYD/YPG. За оцінками турецьких експертів мету цієї операції було досягнуто лише частково. З одного боку вдалося відсунути ІД і курдів від кордону та створити «зону безпеки» довжиною приблизно 90 км уздовж кордону і 40 км вглиб сирійської території (приблизно у трикутнику міст Джараблус – Азаз – аль-Баб). Але, з іншого – не вдалося відкинути загони YPG та РКК на східний берег Євфрату, передусім через американську підтримку останніх.

2. Операція «Оливкова гілка» (20 січня – 24 березня 2018 р.) проведена проти загонів YPG в районі Афрін, на північному заході Сирії. Операція призвела до поразки курдів, які були змушені залишити прикордонні території та місто Афрін і відійти на схід в район міста Тель-Ріфаат.

3. Військова операція з забезпечення зони деескалації в провінції Ідліб (триває з жовтня 2017 р., відповідно до угоди в Астані (вересень 2017 р.) між Туреччиною, Росією та Іраном). Астанінську угоду фактично можна розглядати як угоду про розподіл сфер впливу (формально «зон деескалації») в Сирії. Відповідно до неї турецькі війська та загони протурецької опозиції мали розташуватися у північно-західній (прикордонній) частині провінції, урядові та іранські сили – у південно-східній, а російські – між ними. Фактично Ідліб під захистом Туреччини перетворився на притулок для опозиційних угруповань, які

зазнають поразки у боротьбі з Асадом у інших регіонах країни. Саме сюди евакуюються ті хто бажає продовжити цю боротьбу, що з одного боку збільшує збройну силу, на яку може розраховувати Туреччина у просуванні своїх інтересів, але з іншого – ускладнює підтримання контролю, через гострі протиріччя між різноманітними угрупованнями.

Ситуація в Ідлібі час від часу загострюється, через намагання урядових військ за підтримки російських сил, поступово взяти під контроль усю територію провінції. Останній потужний спалах бойових дій відбувся тут у лютому 2020 р. А у березні Туреччина та Росія домовилися про нову лінію розмежування між урядовими та опозиційними силами, та про спільне патрулювання цього району 12, с. 2-3]. Проте ситуація тут залишається вкрай нестабільною й у будь-який час може вибухнути, не в останню чергу через ускладнення стосунків між Росією та Туреччиною, які втягнуті у якості вторинних акторів до збройних конфліктів в інших регіонах.

4. Операція «Джерело миру» (розпочалася у жовтні 2019 р.) – військова операція збройних сил Туреччини та загонів FSA, які вторглися на північ Сирії, проти курдських збройних формувань, а також проти коаліції «Сирійські демократичні сили» (СДС), що підтримується США (ядром СДС також є курдські формування). Мета операції полягала в створенні на півночі Сирії буферної зону («зони безпеки»), де в разі успіху операції планувалося розмістити до 2 млн сирійських біженців, що свого часу знайшли притулок на території Туреччини. В ході операції турецькі війська та їх союзники встановили контроль над сирійськими прикордонними містами Рас-аль-Айн і Телль-Аб'яд і сусідніми районами, де була створена «зона безпеки» глибиною приблизно 30 км [13]. Дії Туреччини спонукали курдів до укладання угоди з сирійським урядом і передачі під його контроль прикордонних районів на схід від Євфрату. Туреччина також домоглася виводу курдських загонів з прикордонних районів, і уклала угоду з Росію про спільне патрулювання залишених ними територій.

Сучасний етап сирійської війни (приблизно з другої половини 2017 р., після розгрому ІД) характеризується активним намаганням найбільш впливових її учасників закріпити свій контроль над територіями з якими пов'язані їхні інтереси. Фактично стався поділ країни на сфери впливу між провідними

зовнішніми гравцями – Іраном, Росією, США та Туреччиною, які здійснюють контроль як через своїх місцевих «проксі» (проурядових або антиурядових угруповань) так і за допомогою введених на відповідні території власних збройних контингентів. Іран і Росія, через повну залежність від них сирійського уряду, контролюють переважну більшість території країни на захід від Євфрату. США через підтримувані ними Сирійські демократичні сили (SDF) контролюють майже всю територію на схід від Євфрату. Туреччина, з зазначених вище міркувань, намагається контролювати прикордонні території на півночі Сирії.

На даний момент турецька військова присутність у Сирії триває, тому можемо говорити лише про проміжні підсумки інтервенції. Вони неоднозначні. Так, загони ІД та курдів зазнали поразки та були змушені залишити прикордонну смугу, яка перейшла під ефективний контроль Туреччини. Це дозволило створити бажану «зону безпеки» уздовж кордону, зняти питання про будь-яке життєздатне курдське утворення у цьому районі та забезпечило Туреччині можливості для подальшого ефективного впливу на перебіг сирійського конфлікту. Проте, низка обставин не дозволяє говорити про остаточний успіх і, фактично, обумовлює неминуче продовження інтервенції без будь-якої вказівки на конкретні строки її завершення:

1. Питання про створення курдського державного утворення на кордоні з Туреччиною остаточно з порядку денного не знято, адже PYD/YPG у складі SDF, що перебувають під патронажем США, продовжують контролювати прикордонні території на схід від Євфрату (і, навіть, деякі райони на захід від нього). Подальше вирішення цієї проблеми буде залежати від позиції США й розвитку турецько-американських стосунків.

2. Можливе загострення стосунків між Іраном, США та Ізраїлем, або між Туреччиною та Росією, загрожує змінити регіональний баланс сил і зруйнувати ситуативний альянс Туреччини з Іраном і Росією, що у свою чергу, може призвести до зламу домовленостей між ними в рамках «астанінського процесу» та спровокує ескалацію конфлікту.

3. Хоча намірів анексувати зайняті території турецьке керівництво не висловлює, воно разом з тим, не демонструє й намірів повертати їх під контроль Асада. Туреччина активно формує тут органи місцевого самоврядування, поліцію та збройні

сили (так звану «Сирійську національну армію»), що свідчить про бажання створити своєрідну буферну зону під турецьким контролем, хоча й формально під сирійським суверенітетом. Більш того, сама назва «Сирійська національна армія» (в рамках якої прагнуть об'єднати різноманітні, інколи ворожі один до одного опозиційні угруповання) явно натякає на наміри посперечатися, за сприятливих обставин, за контроль над рештою території країни. У будь-якому разі процес створення ефективних місцевих політичних і військових структур, що зможуть перебрати на себе контроль над північними районами Сирії після виведення турецьких військ, ще триває і його успіх далеко не гарантований.

Отже, можемо підсумувати, що протягом 2011–2020 рр. позиція Туреччини стосовно громадянської війни в Сирії еволюціонувала від певного демократичного ідеалізму (спроби змінити режим у Сирії, спочатку шляхом схиляння його до реформ і примирення з опозицією, а потім шляхом усебічної підтримки збройної антиурядової боротьби) до суто прагматичного курсу з метою нівелювання загроз національній безпеці і зміцнення авторитарного режиму Р.Т. Ердогана. Враховуючи, що війна у Сирії ще триває, а зазначені загрози національній безпеці остаточно не ліквідовані, у найближчій перспективі слід очікувати продовження інтервенціоністської політики Туреччини. В цьому сенсі принципове значення має те як будуть складатися стосунки Туреччини з іншими впливовими гравцями – США, Росією та Іраном. Саме це питання може визначити подальший напрямок досліджень турецької політики стосовно Сирії. Крім того, слід, також, звернути увагу й на вірогідні політичні зміни у самій Туреччині, що можуть вплинути на її позицію стосовно сирійського конфлікту.

Іранська інтервенція. Іранська республіка Іран (ІРІ) була першою, хто виступив на підтримку режиму Башара Асада ще в 2012 р. Значення Сирії для Ірану є абсолютним. Публічні висловлювання іранських лідерів свідчать, що Сирія, разом з Іраком і Ліваном, розглядається ними як частина сфери національної безпеки. Остання, на думку А. Хашема, розуміється як: 1) нейтралізація елементів, що становлять загрозу безпеці країни, таких як ворожа присутність поблизу її кордонів; 2) підтримання головних стовпів регіонального впливу країни [14,

с.106]. Інакше кажучи, чим сильнішим є регіональний вплив, тим більше здатність Ірану відвертати загрози з боку регіональних і світових держав.

Іранський уряд розглядає цілу низку загроз з якими стикається країна, головними джерелами яких є уряд США, уряд Ізраїлю та регіональна нестабільність. Як зазначає британський аналітик Дж. Вотлінг, уряд США оцінюється урядом Ірану як єдиний інститут, який має здатність і схильність ініціювати війну і завдати поразки Ірану. У свою чергу, Ізраїль розглядається як схильний атакувати Іран в односторонньому порядку, якщо Іран відновить свою ядерну програму, та готовий безпосередньо протистояти іранським силам в Сирії. При цьому очікується, що конфлікт між Ізраїлем та Іраном призведе до втручання США. Крім того, Саудівська Аравія, на думку Тегерана, фінансує посилення регіональної нестабільності [15, с.7].

Так само, американській дослідник К. Кацман вказує, що іранські лідери вмотивовані, певною мірою, сприйняттям загроз їхньому режиму та національним інтересам, які походять від Сполучених Штатів та їх союзників. Верховний лідер Алі Хаменеї неодноразово вказував, що США прагнуть повалити іранський режим шляхом підтримки активістів, що виступають проти режиму, економічних санкцій та альянсів з регіональними супротивниками Ірану. У свою чергу, військову присутність США в регіоні Перської затоки та навколо неї іранські лідери пояснюють бажанням залякати Іран або напасти на нього, якщо він буде проводити неприйнятну для США політику. До того ж, іранське керівництво звинувачує США у підтримці сунітських арабських режимів, які виступають проти Ірану, що призвело до активізації радикальних ісламістських сунітських груп і прояви сунітських терористичних угруповань на кшталт Ісламської держави [16, с.1].

Усі зазначені вище, загрози, тією чи іншою мірою, проявили себе у зв'язку з сирійським конфліктом. Тому, визначення спонукальних мотивів іранської інтервенції в Сирії передбачає необхідність взяти до уваги низку взаємопов'язаних міркувань стосовно безпеки та регіонального впливу Ірану, що визначаються його статусом зростаючої держави, яка прагне до регіонального домінування.

1. Міркування безпеки, підсилені почуттям конфесійної ворожнечі. Йдеться про загрозу з боку домінуючих серед сирійської опозиції сунітських екстремістських угруповань , що виступають як проти алавітського (з огляду на конфесійну приналежність правлячої верхівки) режиму Асада, так і проти Ірану, як дружньої до Асада шиїтської держави. Іран позиціонував себе як головного захисника шиїтського ісламу від сунітських екстремістів, що, з одного боку, сприяло консолідації іранського суспільства навколо існуючого режиму, а з іншого – зміцнити його позиції у шиїтському світі. Іранське керівництво активно використовувало конфесійну риторику для мобілізації шиїтів по всьому регіону. Інтервенція в Сирії представлялася, скоріше, як священна війна за захист шиїтських святинь (йдеться про гробницю Зейнаб – доньки першого імама шиїтів Алі), ніж війна за президента Асада. Відповідно, «військові експерти», що воювали у Сирії разом із урядовою армією, ліванським шиїтським угрупованням «Хезболла» та проіранськими шиїтськими міліціями з Іраку, Афганістану та Пакистану, отримали гучну назву «Захисники Святині» [14, с. 107].

2. Стратегічне значення Сирії як ланки «вісі спротиву» – альянсу Ірану, Сирії та ліванської «Хезболли», спрямованого проти Ізраїлю – головного регіонального опонента Ірану. Спільна ненависть сирійського та іранського режимів до Ізраїлю та США підштовхує їх один до одного і є одним із головних факторів, що забезпечує довголіття їхнього союзу. Крім того, Сирія, через її географічне положення, виступає каналом зв’язку між Іраном і шиїтським рухом «Хезболла» у Лівані – ще одним його клієнтом і цінним союзником у боротьбі з Ізраїлем. У цьому сенсі, вона розглядається як опора «вісі спротиву», і повалення режиму Асада призвело б до її неприпустимого послаблення й, відповідно, суттєво зменшило можливості Ірану у протистоянні з Ізраїлем і США. Крім того, через територію Сирії Іран може активно впливати на ізраїльсько-палестинський конфлікт [14, с. 107-108]. Тому, з геополітичних міркувань, принципово важливим є забезпечення так званого «шиїтського коридору», через який підтримується сухопутний зв’язок між Іраном і Ліваном через території Сирії та Іраку (де після повалення режиму С. Хусейна при владі перебувають шиїтські політичні сили, що знаходяться під впливом Ірану).

3. Збереження алавітського режиму в Дамаску було важливим з точки зору підтримання регіонального балансу сил, адже його падіння неодмінно призвело б до переходу влади до рук сунітської більшості й встановленню там ворожого Ірану режиму [17, с. 51]. Такий режим неминуче змінив би орієнтацію країни у бік сунітських держав, чим відповідно, посилив би вплив традиційних опонентів Ірану – монархій Перської затоки, передусім Саудівської Аравії.

4. Асадівська Сирія, ще з часів ірано-іракської війни (1980–1988 рр.), є найдавнішим, послідовним і, фактично, єдиним надійним союзником Ірану в арабському світі, втрата якого є небажаною сама по собі, а також поставить під сумнів його статус як потужної регіональної держави. Показово, що сам факт громадянської війни в Сирії, хоча вона й призвела до збільшення впливу Ірану на Дамаск, в Тегерані багатьма сприймається як стратегічна невдача [15, с.7-8]. Сирія була колись цінним партнером Ірану по «вісі спротиву», але сьогодні вона виснажена війною й стала залежним союзником, який мало що може запропонувати, не рахуючи території, в конфлікті з Ізраїлем. Хоча Ірану значною мірою вдалося захистити свої основні інтереси в Сирії, іранська інтервенція у цей конфлікт розуміється як захист вже існуючих «активів» і як витрата іранських ресурсів.

Перебіг війни лише посилив мотивацію до втручання, адже з часом з'явилися нові джерела загроз:

1) поява у 2014 р. Ісламської держави – жорсткого ідеологічного антагоніста Ірану й сирійського режиму (через приналежність до радикальної сунітської версії ісламу), як нового потужного гравця, що загрожував іранським інтересам не лише в Сирії але й в Іраку;

2) актуалізація курдського питання в Сирії та Іраку (адже успішна боротьба сирійських курдів з ІД, за активної американської підтримки, призвела до встановлення ними контролю над усією східною частиною країни) та гіпотетична можливість створення курдської держави не лише створювало загрозу «шиїтському коридору», але й безпосередньо зачіпало Іран, який має значне курдське населення;

3) розгортання операцій міжнародної коаліції проти ІД під керівництвом США різко підвищило американську військову

активність як у Сирії, так і в Іраку, у безпосередній близькості від іранських кордонів;

4) початок у 2016 р. прямої турецької збройної інтервенції в Сирії, яка хоча й була спрямована проти ІД та курдів, може створити загрозу іранським інтересам через ситуативний характер альянсу Ірану з Туреччиною та Росією, наявність у подальших планах Анкари претензій на контроль над територіями у яких зацікавлений Іран;

5) посилення іранського впливу в Сирії та вихід проіранських сил до сирійсько-ізраїльського кордону призвів до загострення ірансько-ізраїльського протистояння, що значно підвищує цінність Сирії як плацдарму для можливого удару по Ізраїлю.

Іран задіяв в Сирії найбільший за чисельністю контингент своїх сил і засобів. Чисельність іранських сил і підконтрольних угруповань змінювалося в залежності від військово-політичної ситуації. Збройні сили ІРІ представлені в Сирії радниками, інструкторами, військовими фахівцями з числа офіцерів Корпусу вартових ісламської революції (КВІР), багато з яких брали безпосередню участь у бойових діях. Так, заступник командувача Силами спеціального призначення (ССН) «Кодс», що входять до складу КВІР, генерал Гаоні відкрито заявив, що «молоді офіцери» отримують в Сирії практичний досвід командування в бойових умовах. За деякими відомостями в бойових діях в Сирії брали участь також підрозділи 65 повітряно-десантної бригади спеціального призначення Армії ІРІ [18, с. 206].

КВІР співпрацює з сирійським урядом і допомагає придушити опозицію з 2011 р, відправивши своїх військових командирів в Сирію. Так само він займається підготовкою кадрів і формуванням бригад, що складаються з іноземних шиїтських бійців, щоб допомогти урядовим збройним силах. За даними ЗМІ в різні періоди загальне число військовослужбовців КВІР (разом з «Кодс») коливалося від 2 до понад 7 тисяч [18, с. 206]. Сьогодні близько 1500-3000 іранських бійців і офіцерів КВІР знаходяться по всій Сирії, їх основним обов'язком є збирання розвідувальної інформації та надання допомоги в підготовці місцевих солдатів, а також управління та складання маршрутів доставки зброї та грошей з сусіднього Лівану [18, с. 209].

Окрім регулярних частин Іран задіяв у Сирії афілійовані з ним нерегулярні збройні формування, як з Ірану, так і з інших країн регіону. Найважливішою структурою, підпорядкованою КВІР, є Хезболла» - шиїтське угруповання і політична партія в Лівані, що була сформована, під час ізраїльського вторгнення до Лівану в 1982 р. У різні періоди чисельність його бойовиків у Сирії становила від 5 до 10 тис. Більшість бійців Хезболли ліванські шиїти з півдня Лівану [18, с. 209].

За час конфлікту КВІР завербував понад 20 тис. шиїтів – «добровольців» з Іраку (угруповання «Хашд аш-Шааб», «Ліва Абу аль-Фадль аль-Аббас», «Катаїб Хезболла», «Асаїб Ахль аль-Хакк»), Афганістану (бригади «Фатімійюн»), Пакистану («Зайнабіюн») і Ірану (в першу чергу, з афганських біженців і іранських безробітних) [18, с. 206].

Під контролем Ірану в Сирії діють деякі палестинські угруповання, зокрема «Армія визволення Палестини» – палестинська воєнізована організація, створена як офіційне бойове крило Організації визволення Палестини (ОВП). Вона налічує близько 4500 бійців в Сирії й бореться разом з сирійською армією проти опозиційних сил в Дамаску та Алеппо.

Усього, за оцінкою стамбульського Центру стратегічних досліджень «Омран» - чисельність сил, які перебували в Сирії під егідою ІРІ, часом сягала 70 тис. чоловік [18, с. 206].

За оцінками нідерландського фахівця Е. ван Віна, іранська інтервенція є чи не найуспішнішою, з точки зору поставленої мети, серед усіх, що були здійснені під час сирійської громадянської війни. Іран переважно досягнув тактичних цілей (тобто провів успішні військові операції, здобув перемоги на полі): допоміг Асаду протриматися у найтяжчий період війни до початку російської інтервенції у 2015 р.; забезпечив контроль над ліванським та іракським кордонами; забезпечив іранські аванпости в Сирії. Стратегічні цілі також були досягнуті: Асад утримався при владі та зберіг контроль над більшою частиною території країни; вплив Ірану в Сирії посилився, причому її уряд з союзника перетворився на залежного клієнта; зріс вплив Ірану в регіоні, де йому вдалося на релігійному ґрунті створити мережу проіранських збройних формувань; збережено «шиїтський коридор»; Іран впритул наблизився до кордонів свого регіонального супротивника – Ізраїлю [13].

Навіть закінчення гострої фази сирійської війни на користь Асада та його патронів аж ніяк не зменшують для Ірану необхідності у військовій присутності в Сирії, адже виникли нові обставини, які потребують такого втручання.

Успішна війна в Сирії призвела до помітного зростання ролі Ірану як регіонального центру сили, що спровокувало загострення протистояння з Саудівською Аравією та ОАЕ, які виступали одними із спонсорів сирійської опозиції. Поступово епіцентр цього протиборства змістився до Ємену, де також триває кривава громадянська війна, що як і сирійська, цілком підпадає під визначення «проксі війни», в якій Іран та його регіональні арабські супротивники ведуть боротьбу руками своїх місцевих клієнтів.

Логіку цього нескінченного протистояння у гонитві за регіональним лідерством в нових умовах, коли держави прагнуть за будь-яку ціну не допустити розширення впливу конкурентів, добре описав М. Лінч: «Зрозуміло, вся ця нова динаміка багато в чому обумовлена міждержавною конкуренцією в регіоні, але в той же час, це закономірний наслідок слабкості і крихкості держав, які, прагнучі подолати власні дилеми безпеки, створюють навколо себе вакуум влади. І навіть якщо якась регіональна держава, спочатку, не збирається використовувати порожнечу для розширення власного впливу, їй доводиться йти на це, оскільки інакше це зробить хтось із сусідів. А вступивши в експансіоністську гонку, країна буде виходити з того, що недостатня підтримка її ставлеників неминуче посилить агентів, що представляють інтереси її супротивників. Саме такі побоювання перешкоджають зниженню напруженості в Лівії, Сирії та Ємені. Навіть усвідомлюючи, що втручання у внутрішні справи ослаблих сусідів провалюється, близькосхідні політичні актори залишаються заручниками змагальної логіки, що диктується дилемами безпеки – вони не можуть ні виграти, ні піти» [19, с. 23].

Нарешті, ще одним потенційним джерелом загроз для інтересів Ірану може стати його партнер по спасінню сирійського режиму – Росія, яка також претендує на роль головного рятівника та патрона Асада. Російський вплив на сирійські владні інститути постійно зростає, що вже створює певне напруження у російсько-

іранських стосунках. Проблеми також виникають і у питаннях розподілу економічних дивідендів від спільної перемоги.

Хоча іранську інтервенцію цілком можна вважати успішною, передусім, з точки зору посилення іранського впливу в Сирії та загалом у регіоні, успіх коштує йому дуже дорого. Так, за офіційними даними, втрати іранських військових з 2012 по 2017 р. склали приблизно 2100 осіб, серед яких 418 високопоставлених офіцерів, більше 7000 були поранені. Це найбільші втрати Ірану після закінчення ірано-іракської війни (1980–1988 рр.) [20]. З лютого 2013 по листопад 2016 року в Сирії загинули 11 іранських генералів [18, с. 207]. А у січні 2020 р. американці знищили генерала К. Сулеймані – командувача сил «Кодс» і архітектора іранської регіональної політики, у тому числі й операцій у Сирії. Вважається, що саме він переконав В. Путіна, розпочати російську військову операцію в Сирії.

Фінансові витрати пов’язані із сирійською війною обраховуються мільярдами доларів щорічно (хоча точні підрахунки вкрай ускладнені й оцінки різняться). За даними «Аш-Шарк Аль-Аусат», витрати Ірану на сирійську війну мають складати щонайменше 12,7 млрд. доларів США на рік [21]. За оцінками Державного департаменту США, з 2012 по 2018 р. вони склали більше 16 млрд. доларів. А на думку радника Верховного лідера Ірану з міжнародних питань, Алі Акбара Велаяті, витрати Ірану на Сирію, за цей період, сягнули приблизно 48 млрд. доларів [22, с. 3]. Для економіки, що багато років функціонує в умовах санкцій, це відчутні втрати, особливо з урахуванням падіння цін на нафту з 2014 року. Вуличні протести, спровоковані важкою економічною ситуацією, що спалахнули у країні наприкінці 2017 р., продемонстрували невдоволення значної частини суспільства окремими аспектами зовнішньої політики країни. Учасники протестів прямо пов’язували свої негаразди з витратами на підтримку регіональних союзників і скандували: «Залиште Сирію у спокої, подумайте про нас» [23, с. 8-9].

Отже, Сирія через безперервну громадянську війну перетворилася з суб'єкта світової політики в її об'єкт. Протягом останніх років Сирія – це місце «з'ясування стосунків» як між світовими державами, так і державами, які претендують на регіональне лідерство. Основні зовнішні учасники сирійської

громадянської війни – Турецька Республіка, США, Ісламська Республіка Іран і Російська Федерація.

Туреччина та Іран – дві потужні регіональні держави, що проявили найбільшу зацікавленість у сирійському конфлікті, передусім з міркувань національної безпеки, та доклали найбільших зусиль для впливу на нього, в тому числі за допомогою збройної інтервенції.

Турецька військова інтервенція в Сирії стала проявом кардинальних змін у регіональній політиці Туреччини, що відбулися у 2016 р., у відповідь на провал її попереднього курсу стосовно сирійського конфлікту, і відповіддю на зростання загроз національній безпеці, що походили з території Сирії. Тому, серед мотивів якими керувалося турецьке керівництво безпековий, безумовно є визначальним. Інтервенція була спричинена, з одного боку, усвідомленням неможливості усунення Асада, через пряме збройне втручання на його боці Росії та Ірану, а з іншого – актуалізацією проблеми національної безпеки, передусім, через зростання суб'єктності сирійських курдів у конфлікті. Введення турецьких військ на територію Сирії перешкодило можливій появі курдського державного утворення й забезпечило створення «зони безпеки» уздовж сирійсько-турецького кордону. Крім того, інтервенція забезпечила виживання протурецьких опозиційних угруповань й збереження ролі Туреччини у якості впливового гравця у сирійському конфлікті, а також, її подальшу участь у вирішенні долі Сирії.

Втручання Ірану у громадянську війну в Сирії було викликано низкою міркувань, що витікають з уявлень іранського керівництва про національну безпеку та, відповідно, про наявні загрози для неї. На даний момент іранська військова присутність у Сирії триває. Слід зазначити, що незважаючи на очевидну перемогу Асада у війні, мотиви для втручання Ірану не зникли. Хоча питання виживання режиму Асада вже не стоїть, постало питання про майбутній характер держави, якою він буде надалі управляти, й зокрема про ступінь іранського впливу на неї. Загрози іранським позиціям у Сирії та у регіоні в цілому, як і раніше, будуть походити, передусім, від його традиційних опонентів – США, Ізраїлю та Саудівської Аравії. Проте, ситуація для Ірану може ускладнитися, адже до традиційних ворогів цілком можуть додатися колишні ситуативні союзники, Росія та

Туреччина, що прагнуть отримати свою частку впливу на сирійські справи.

Список джерел

1. Калдор М. Новые и старые войны. Организованное насилие в глобальную эпоху / пер. с англ. А. Апполонова, М. Дондуковского. М.: Изд-во Института Гайдара, 2015. 416 с.

2. Hinnebusch R. The international politics of the Middle East. Manchester: Manchester University Press, 2003. 262 p.

3. Carment D., James P., Taydas Z. Who Intervenes?: Ethnic Conflict and Interstate Crisis. Columbus: Ohio University Press, 2006. 264 p.

4. Işiksal H. Turkish Foreign Policy, the Arab Spring, and the Syrian Crisis: One Step Forward, Two Steps Back. Işiksal H., Göksel O. (eds.). *Turkey's Relations with the Middle East: Political Encounters after the Arab Spring*. Cham: Springer, 2018. P. 13–31.

5. Davutoğlu A. Transformation of NATO and Turkey's Position. *Perceptions.* Spring 2012. Vol. XVII, №1. P. 7–17.

6. Kaddorah E.Y. Change in Turkish Foreign Policy: Reassessments and New Trends / Arab Center for Research and Policy Studies, January 2016. URL: https://www.dohainstitute.org/en/lists/ ACRPS-PDFDocumentLibrary/20_January_Edits_to_Kaddorah_ Paper_on_Turkish_Foreign_Policy.pdf (дата доступу: 30.08.2021).

7. Motives for Turkey's Military Intervention in Syria / Arab Center for Research and Policy Studies, Policy Analysis Unit, September 2016. URL: http://english.dohainstitute.org/file/get/ e5e7d119-aa30-4cbe-adf26ffad9501007.pdf (дата доступу: 30.08.2021).

9. Heller S. Turkey's «Turkey First» Syria Policy / The Century Foundation, April 12, 2017. URL: https://tcf.org/content/report/ turkeys-turkey-first-syria-policy/ (дата доступу: 30.08.2021).

10. Aktürk Ş. Turkey's Role in the Arab Spring and the Syrian Conflict. *Turkish Policy Quarterly*. Winter 2017. Vol. 15, № 4. P. 87– 96.

11. Güner S.Ş., Koç D. E. Shifting Balances Of Power in the Syrian Conflict. *Turkish Policy Quarterly*. Spring 2017. Vol. 16, № 1. P. 123–130.

12. Silencing the Guns in Syria's Idlib. *International Crisis Group Middle East Report.* № 213. 15 May 2020. URL: https://d2071andvip0wj.cloudfront.net/213-silencing-the-guns-idlib.pdf (дата доступу: 30.08.2021).

13. Veen van E. Syria: Foreign Interventions and the Revenge of Realpolitik. *Clingendael Spectator. Magazine for International Relations*, 5 Nov. 2019. URL: https://spectator.clingendael.org/en/ publication/syria-

foreign-interventions-and-revenge-realpolitik (дата доступу: 30.08.2021).

14. Hashem A. Iran's Post-ISIS Regional Strategy. *Turkish Policy Quarterly.* Fall 2017. Vol. 16, № 3. P. 105–112.

15. Watling J. Iran's Objectives and Capabilities: Deterrence and Subversion. *RUSI Occasional Paper*, February 2019. URL: https://rusi.org/sites/default/files/20190219_op_irans_objectives_and_capabilities_web.pdf (дата доступу: 30.08.2021).

16. Katzman K. Iran's Foreign and Defense Policies. *CRS Report* R44017. July 23, 2019. URL: https://fas.org/sgp/crs/mideast/ R44017.pdf (дата доступу: 30.08.2021).

17. Goodarzi J. M. Syria and Iran: Alliance Cooperation in a Changing Regional Environment. *Ortadoğu Etütleri*. January 2013. Vol. 4, №2. P. 31–54.

18. Ганиев Т., Задонский С., Карякин В. Военная мощь Исламской Республики Иран. Том II. М.: ИБВ, 2019. 498 с.

19. Линч М. Новый арабский порядок: власть и насилие на современном Ближнем Востоке. *Неприкосновенный запас. Дебаты о политике и культуре*. 2019. № 2 (124). С. 15–27.

20. Taheri A. Exclusive: Why Iran's Intervention in Syria Proved so Costly. *Asharq Al-Awsat*. 14 March, 2018. URL: https://aawsat.com/english/home/article/1204601/exclusive-why-iran's-intervention-syria-proved-so-costly (дата доступу: 30.08.2021).

21. Taheri A. Seven Ways Iran Spends its Money in the Syrian War. *Asharq Al-Awsat*. 18 March, 2018. URL: https://aawsat.com/english/home/article/1208736/seven-ways-iran-spends-its-money-syrian-war (дата доступу: 30.08.2021).

22. Hatahet S. Russia and Iran: Economic Influence in Syria. *Research Paper.* March 2019. URL: https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/publications/research/2019-03-08RussiaAndIranEconomicInfluenceInSyria.pdf (дата доступу: 30.08.2021).

23. Juneau T. Iran's costly intervention in Syria: A pyrrhic victory. *Mediterranean Politics.* 30 May, 2018. URL: https://www.researchgate.net/publication/325453899_Iran's_costly_intervention_in_Syria_A_pyrrhic_victory (дата доступу: 30.08.2021).

© Шуляк С.В., 2021

РОЗДІЛ 9. ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЇ ПОЛІТИКИ КИТАЙСЬКОЇ НАРОДНОЇ РЕСПУБЛІКИ (КНР) У XXI СТ.

9.1. Геополітичне положення КНР на міжнародній арені у XXI ст.

За останні кілька років в світі стало відомо про значення постійного зростання і подальшої економічної експансії КНР. Китай став центральним місцем виробництва, інвестицій, імпорту та експорту, що стало причиною називати КНР як «світовий завод». В період з 1980 р. по 2003 р. частка Китаю у світовій торгівлі збільшилася більш ніж в п'ять разів: експорт виріс з 0,9 до 5,8%, а імпорт - з 1,0 до 5,4%. Вплив китайської економіки на глобальну систему можна порівняти з впливом англійської промислової революції в другій половині XIX століття, розвитку західної частини Сполучених Штатів в кінці XX століття, і надшвидкою індустріалізацією Японії після Другої світової війни.

Феноменальні досягнення КНР протягом останніх 30 років здійснення економічних реформ, перетворення її за сукупним ВВП у другу світову державу після США і вихід на лідируючі позиції за обсягами зовнішньої торгівлі, золотовалютним запасом, за обсягами виробництва більше 30 основних видів сучасної індустріальної, науково-технічної продукції поставили Китай в центр уваги всього світу. На сучасному етапі економіка Китаю розвивається надзвичайно швидкими темпами, що має безпосередній вплив на світову економіку через зростаючі обсяги експорту. Враховуючи зростання впливу на Китаю на міжнародній арені, його істотний вплив на розвиток світової економіки, можна говорити про актуальність з'ясування основних чинників формування подібної «наступальної» зовнішньополітичної стратегії КНР. Подальші перспективи економічного розвитку Китаю та можливості його глобального економічного лідерства привертають увагу багатьох експертів, як вітчизняних так і зарубіжних, які намагаються визначити причини «економічного дива» цієї країни.

З моменту залучення КНР до механізмів зовнішньої торгівлі та використання інвестицій, і впровадження реалізації

вільних ринкових реформ в 1979 році, Китай став найбільш швидко зростаючою економікою в світі, з реальним зростанням річних показників по валовому внутрішньому продукту (ВВП) в середньому майже на 10% до 2014 року. В останні роки КНР характеризують як найбільший світовий центр економічної влади. Зараз це - найбільша економіка в світі (за паритетом купівельної спроможності), найбільший світовий виробник-експортер, і власник золотовалютних резервів [18, С. 2]. Після 2014 року спостерігається незначне сповільнення зростання економічних потужностей країни.

Міжнародне рейтингове агентство Moody's Investors Service прогнозує сповільнення економічного зростання в КНР і після 2015 р. Прогноз Moody's для Китаю на 2015 р. передбачав зростання ВВП в діапазоні від 6,5% до менше 7,5%. Як відзначають експерти, на даний момент економіка Китаю знаходиться в найбільш критичному становищі з 2008 року. У 2014 році темпи зростання економіки Піднебесної виявилися нижче встановленої планки - 7,4% проти 7,5%. Варто сказати, що темпи зростання ВВП в 2014 р. стали мінімальними за майже чверть століття. За останніми даними Trading Economics та National Bureau of Statistics of China ВВП КНР в січні 2016 р. становив 6,7% (див. рисунок 1) [47].

Рис. 1. Темпи зростання ВВП КНР

Джерело: інтернет-ресурс Trading Economics Режим доступу: http://www.tradingeconomics.com/china/gdp-growth-annual

Компанія Economist Intelligence Unit (EIU) прогнозує, що реальне зростання ВВП Китаю буде значно сповільнюватися в наступні роки, в середньому на 5,4% в порівнянні з 2015 р. до 2024 р. 3,1% в порівнянні з 2025 р. до 2034 р. і 2,0% в період з 2035 р. до 2044 р. Зрештою, відповідно до результатів EIU, китайські темпи зростання реального ВВП будуть знаходитись на рівні темпів зростання США (див. рисунок 2) [18, С. 7-8].

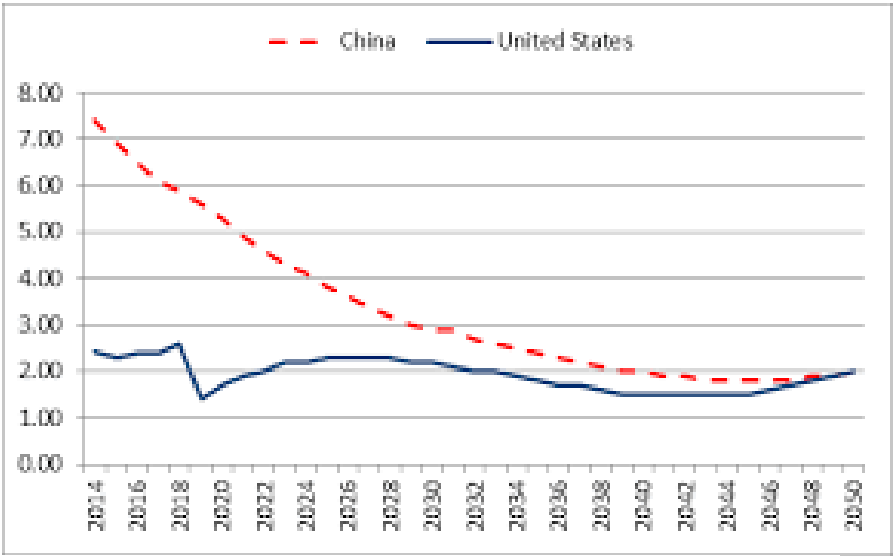

Рис. 2. Темпи зростання ВВП КНР і США прогнози до 2050 р. (дані на 2014 р.)

Джерело: Morrison Wayne M. China's economic rise: history, trends, challenges, and implications for the United States. CRS (Congressional Research Service) Report. 21 october 2015. p. 8.

У міжнародній політиці Китай нещодавно став позиціонувати себе як повноправний актор, щоб отримати для себе більш значиму роль на глобальному рівні, підкреслюючи свої позиції в якості країни, що розвивається і пошуку нових партнерів з поясу «Південь-Південь». В Африці, Латинській Америці і на Близькому Сході, Китай зміцнив свої стратегічні економічні відносини шляхом створення форумів з питань

співробітництва та бізнесових рад, з тим щоб забезпечити доступ до первинних товарів і зміцнити свої експортні ринки [10].

Початок XXI ст. ознаменувався активізацією перетворення КНР з регіональної у глобальну наддержаву, що супроводжується як активним розширенням зон геополітичного впливу в світі, так і формуванням нових векторів геостратегії (Африка, Латинська Америка, Близький Схід, Арктика, Антарктида). Це насамперед пов'язано із бурхливим економічним розвитком країни, новими геополітичними амбіціями та зростаючим воєнним потенціалом. У Китаї прийнято за постулат те, що ефективний, насамперед економічний, контроль, який здійснюється протягом тривалого часу над певним стратегічним регіоном за межами географічних національних кордонів, може призвести до потенційного переносу цих кордонів. КНР використовує стратегію побудови відносин типу «гармонійного світу» на базі «м'якої сили» (інвестиції, торгівля, гуманітарна допомога) і «добросусідства», які в комплексі сприяють отримати доступ до життєво необхідних природних ресурсів, технологій та ринків [43].

В узагальненому вигляді погляди керівництва КНР на сучасну міжнародну ситуацію та місця Китаю в ній відображені в програмній статті партійного журналу «Ляован» під назвою «П'ять ініціатив Китаю, що містяться в поглядах Ху Цзіньтао на сучасну епоху» 4: вона складається, по суті, з п'яти «теорій», сформульованих в різний час Ху Цзіньтао - «теорії глибинних змін в міжнародній ситуації», «теорії гармонійного світу», «теорії спільного розвитку», «теорії спільної відповідальності» і «теорії активної участі» [41, С. 6-7].

Ще однією особливістю сучасної геополітики Китаю є геостратегія, яка включає в себе і дипломатичну, і військову геостратегію. Дипломатична геостратегія - це дипломатична стратегія, яка виробляється на основі співвідношення сил в ході політичної боротьби з сусідніми державами. Це основний напрямок розвитку держави, яка в певний період часу проводить політику об'єднання з партнерами для боротьби зі своїми ворогами. Це основний задум, послідовно здійснюваний в ході зовнішньої діяльності держави, в якому передбачено розподіл сил і чітко визначені стратегічні пріоритети. Серед досить відомих геостратегій можна назвати такі як «встановити тимчасовий союз

з віддаленою державою для розгрому ближнього ворога», «об'єднання по горизонталі і вертикалі».

Е. Цзіченг (Ye Zicheng), директор Центру стратегічних досліджень Інституту міжнародних відносин Пекінського університету і професор, виділяє сім «закономірностей» китайської геополітики:

1. «Багата країна, сильна армія». Будь-які геополітичні відношення - це завжди результат порівняння сил держави з сусідніми країнами. Держава, що володіє ресурсами і силою, не обов'язково представляє військову загрозу і не завжди проводить політику експансії і агресії щодо сусідніх країн. Навпаки, сила часто виступає своєрідним гарантом запобігання війни.

2. «Вплив в межах кордонів». КНР повинна підтримувати в межах свого регіону статус регіонального лідера як в економічній, так і в політичній сфері.

3. У геополітиці немає постійних друзів і постійних ворогів. У геополітиці важливим є контроль за ситуацією в прикордонних районах, де постійним, незмінним фактором виступає тільки природне середовище. Але найважливішим залишається політична обстановка, яка знаходиться постійно в динаміці, в процесі постійних змін. Сьогоднішні вороги можуть стати друзями, а сьогоднішні друзі можуть перетворитися на ворогів.

4. Центр ваги в геополітиці може змінюватися разом зі змінами основних тенденцій розвитку геоекономіки і міждержавних відносин у прикордонних районах.

5. Найнебезпечнішою державою є саме прикордонна держава-сусід, а не найбільша за територією чи найвпливовіша у міжнародному житті.

6. Прикордонні райони, кордон, територія - важливі фактори геополітики. Географія - це в першу чергу прикордонні райони та окраїнні моря, тому в певному сенсі геополітика - це прикордонна політика, політика прикордонних районів і територіальна політика.

7. Баланс сил в регіоні - це мета політичної архітектоніки [35, С. 24-25].

Китайці й досі дотримуються стратегії мирного підйому своєї країни. Але розстановка акцентів при цьому змінюється. Прийнято вважати, що для успішного і довготривалого розвитку

однієї миролюбності мало - потрібно бути готовими використовувати немирні кошти. Тому ростуть військові витрати, модернізуються збройні сили і військова доктрина, вживаються заходи для підвищення боєздатності і підйому бойового духу військ, для забезпечення їх безумовної готовності виконати будь-які рішення політичного керівництва [31].

Мають рацію ті дослідники, які прогнозують зростання не тільки економічного, але і військово-політичного експансіонізму з боку Китаю. Вітчизняні вчені, автори «Стратегічного глобального прогнозу 2030» вважають, що в довгостроковій перспективі зовнішня політика Китаю стане активно-агресивною, а для її реалізації в першу чергу будуть використовуватися фінансово-економічні ресурси, що стрімко збільшуються, а не зростаюча військова міць [44, С. 193].

З цим прогнозом погоджуються і відомі американські аналітики. Можна погодитися з думкою американських аналітиків М. Свейн і А. Телліс про те, що нинішня «розважлива стратегія» (calculative) має шанси продовжитися щонайменше кілька найближчих десятиліть, а в подальшому стане більш напористою (assertive) [44, С. 193]. Заслуговує на увагу і аналогічна точка зору американського вченого Р. Каплана, який апелює до попередження одного з творців геополітики Х. Маккіндер про можливе поширення впливу Китаю на великі простори Землі аж до завоювання Росії і посилається на стрімке зміцнення позицій цієї країни в різних регіонах Євразії, Латинської Америки та Африки, багатих на природні ресурси [37, С. 71].

Китай під керівництвом Сі Цзіньпіна перейшов зі стадії «досягнення економічного благополуччя» до етапу «завоювання лідерських позицій у світі». Це аж ніяк не означає, що завдання економічного благополуччя відійшли на другий план, але тепер Китай, завдяки накопиченому потенціалу може дозволити собі ризикувати, проводячи самостійну зовнішню політику. Фокус політики змістився з США на країни регіону, які стали одночасно об'єктами військового тиску і економічних ініціатив. Країна хоч і не встигла створити власний торговий блок до підписання угоди про Транс-Тихоокеанське партнерство, але все ж впевнено рухається до створення Всеохоплюючого регіонального

економічного партнерства, куди вже висловили готовність вступити більшість країн Південно-Східної Азії [40, С. 119].

В даний час Китай володіє гігантськими ресурсами для посилення свого впливу на світові процеси і геополітичного «піднесення».

1. Демографічний: найбільша кількість населення (понад 1 млрд 300 млн чоловік).

2. Територіальний (9560 тис. кв. м.), третій в світі, поступається лише Росії і Канаді.

3. Економічний: друга економіка світу після США за кількісними показниками з високою динамікою зростання протягом двох останніх десятиліть (близько 9% щорічно до 2009 р.).

4. Вигідне географічне положення, яке дає можливість поширювати вплив на суші і на морі: від Центральної Азії до Південно-Китайського моря, від російського Далекого Сходу до Індійського океану.

5. Інтенсивно модернізований військовий потенціал, що включає ракетно-ядерну зброю і військово-морський флот, що стрімко модернізують в останні роки.

6. Статус постійного члена Ради Безпеки, що має право вето.

7. Велика діаспора, що володіє значними фінансовими можливостями [44, С. 191].

9.2. Основні концепції зовнішньої політики КНР: теоретико-практичний вимір

Зовнішня політика Китаю має тритисячолітній досвід просування інтересів країни в міжнародних відносинах, вона будувалася і будується на незмінних принципах китаєцентризму. Одними з цих перевірених історією принципів, що виходять з головної мети ідеї китаєцентризму - залучення інших народів в китайську цивілізацію з подальшою їх асиміляцією, приєднанням або завоюванням, - є послідовність і адаптивність зовнішньої політики Китаю. Така стратегія Китаєм застосовується, в основному, до сусідніх народів, які значно поступаються йому за

своїм потенціалом (чисельністю населення, розміром території, економічною і військовою могутністю і т. д.) [38].

Основною концепцією, яка дійшла ще з середини XX століття до наших днів, і була органічно введена в сучасну стратегію Китаю слід вважати «п'ять принципів мирного існування» (взаємна повага територіальної цілісності і суверенітету, ненапад, невтручання у внутрішні справи, рівність і взаємна вигода, мирне співіснування) [33, С. 118].

У зовнішній політиці Китай впроваджує концепцію *таньсі («Все під небом»),* яка виступає проти гегемонії країн, дотримуючись принципу незалежності і самостійності держав. Ідеал тяньсі представлений як китайська альтернатива сучасній міжнародній системі, яка розцінюється як недолік і страждає від конфлікту національних інтересів [16].

Зовнішня політика Китаю має відмінну «родову» особливість - її формулювання у вигляді дипломатичних цілей, які підпорядковуються певній загальної стратегії. Країна активно підтримує створення справедливого і раціонального нового порядку в міжнародній політиці і економіці. Основою зовнішньої політики Китаю за останні 60 років є так звані «п'ятірки»:

1) принцип взаємної поваги суверенітету і державних кордонів;

2) принцип ненападу;

3) принцип невтручання в справи інших держав і недопущення втручання у внутрішню політику власної країни;

4) принцип рівноправності у відносинах;

5) принцип миру з усіма державами світу [36].

Держава проголошує принцип демократизму і поважає відмінності культур і право народів на самовизначення свого шляху. Також Піднебесна виступає проти всіх форм тероризму і всіляко сприяє створенню справедливого економічного і політичного світопорядку.

Частиною зовнішньополітичної стратегії Китаю було збільшення його присутності в країнах міжнародного співтовариства в рамках «операцій з підтримки миру», протидії піратству, гуманітарній допомозі та ліквідації наслідків стихійних лих, боротьбі з тероризмом. Ці базові постулати є основою політики Китаю, але в кожному окремому регіоні, в

якому у країни є геополітичні інтереси, вони реалізуються в конкретній стратегії побудови взаємин.

Китай, найбільша у світі країна, що розвивається, та постійний член Ради Безпеки ООН, готова докласти невпинні зусилля для забезпечення миру та розвитку у всьому світі та встановлення нового справедливого та справедливого міжнародного політичного та економічного порядку на основі миру та стабільності [17].

У ще одній важливій концепції - теорії «миру і розвитку», вперше оприлюдненій Ден Сяопіном в жовтні 1984 р., було заявлено, що двома «найбільшими стратегічними проблемами в сучасному світі, що носять глобальний характер, є проблема миру і економічна проблема» [33, С. 118].

Слідом за економічними перетвореннями Ден Сяопіном була представлена концепція «комплексної державної сили», що також привела керівництво КНР до висновку про зниження ролі військового чинника в сучасних умовах для забезпечення національної безпеки. Її суть в тому, що в сучасних умовах сила держави і її вплив на міжнародній арені визначається не тільки величиною військового потенціалу, а й рівнем економічного і науково-технічного розвитку, а також зваженим зовнішньополітичним курсом, при цьому домінуючим фактором є економічний потенціал країни [42, С.11].

Результатом зазначеної теорії можна вважати прагнення китайського керівництва до всебічного нарощування потенціалу з метою забезпечення намічених цілей по перетворенню КНР в одного з найбільш впливових акторів світової спільноти.

Китай, який висунув ідею «гармонійного світу» для «загального розвитку» у всьому світі, дотримується стратегії, заснованої на двох основних концепціях зовнішньої політики, таких як «мирне піднесення» (період Ху Цзіньтао) і «Китайська мрія» (період Сі Цзіньпіна).

Концепції «гармонійного світу» і «мирного піднесення», висунута Ху Цзіньтао (2003-2012) в якості основного бачення зовнішньої політики Китаю, виходить з тези, що Китай - це країна, що розвивається, зростання і піднесення якого орієнтоване в основному на поліпшення життя і добробуту власного населення і економіки. Отже, «мирний підйом» Китаю не тягне за собою негативний вплив на інші держави, не націлені

на руйнування існуючого балансу сил і не ставить під загрозу усталений порядок у міжнародній системі [32, С. 1396].

На думку Ху Цзіньтао, *концепція «гармонійного світу»* повинна мати чотири основні характеристики:

- ефективна багатосторонність, в якій Організація Об'єднаних Націй відіграє сильну роль;
- розвиток механізму колективної безпеки;
- процвітання для всіх на основі взаємної вигоди і співробітництва;
- зміцнення толерантності і діалогу між різними цивілізаціями.

Подібно підходу «мирного підйому», в баченні «гармонійного світу» Китай намагається створити імідж і сприйняття того, що його підйом не буде загрозою, що Китай не має наміру перетворюватися в гегемоністську державу або що він не порушить поточний світовий порядок [26].

За словами Ху Цзіньтао, відносини світу, розвитку та співробітництва в нинішній світовій системі надають безпрецедентну можливість для різних країн світу жити разом у мирі та гармонії. Насправді вважається, що міжнародне співтовариство повинне працювати разом і докладати зусиль для побудови гармонійного світу з метою досягнення тривалого миру і загального процвітання.

В якості продовження цього переконання нинішній глава Китаю Сі Цзіньпін в 2012 році представив концепцію «Товариства загальної долі» [30]. Це розуміння світової системи і місця Китаю в ній далі оформилося в концепцію «китайської мрії», розробленої з боку п'ятого покоління китайських лідерів на чолі з головою Сі Цзіньпіном. Концепція, оформлена навколо мрії про велике відродження китайської нації, складається з трьох основних компонентів:

- сильна держава загального добробуту;
- національне відродження;
- національне/соціальне благополуччя [32, С. 1396].

Підкреслюючи, що Комуністична партія Китаю є локомотивом «китайської мрії», це бачення розглядається як єдиний спосіб побудови китайського соціалізму і відродження китайської нації. Очікується, що реалізація Китайської мрії

перетворить країну в багату, могутню, демократичну, цивілізовану, гармонійну, модернізовану соціалістичну державу, і ця мета буде реалізована до 100-річчя утворення КНР в 2049 році.

Таким чином, кінцева мета нинішньої зовнішньої політики і великої стратегії Китаю - це домогтися «національного відродження» і, таким чином, реалізувати «китайську мрію». Це означає «будівництво сучасної соціалістичної країни, багатої, могутньої, демократичної, цивілізованої і гармонійної». На першому етапі плану розвитку, визначеного Сі, який триватиме до 2035 року, Китай прагне стати світовим лідером в області інновацій і володіти більшим інструментарієм для провадження політики «м'якої сили». На другому етапі, який триватиме до 2050 року, Китай стане «процвітаючою, сильною, демократичною, культурно розвиненою, гармонійною країною» [22, С. 1300]. У відповідності з цими цілями, статут КПК був переглянутий, і був прийнятий дискурс про «побудову китайського соціалізму для нової епохи», який надає ідеологічну легітимність сучасній політиці і владі КПК [25].

9.3. Зовнішньополітична стратегія КНР у XXI ст.

На повістці дня у Китаю - подолання регіоналізму його зовнішньої політики. За останнє десятиліття відбулося стрімке розширення географії національних інтересів Китаю - зовнішньополітична і зовнішньоекономічна стратегія Пекіна отримала глобальний вимір. Але збільшувалась не лише географія зовнішньої політики країни: на порядок денний в Китаї вийшли теми загальносвітового звучання - боротьба зі світовою фінансовою кризою, протидія нетрадиційним викликам і загрозам (включаючи не тільки контр-терористичну діяльність, а й екологічні проблеми, енергобезпека, проблеми нових захворювань і навіть піратство в досить віддалених від території країни регіонах). Наслідком цього стала реальна активізація зусиль Китаю в сфері багатосторонньої дипломатії, включаючи формулювання порядку денного і створення нових механізмів та інститутів. Лідери КНР визнали, що «майбутня доля сучасного Китаю з кожним днем все тісніше пов'язана з майбутньою долею

світу» і погодилися, нехай і з застереженнями, з принципом «спільної відповідальності» держав світу за його долю [41, С. 7].

У китайській геополітиці присутні два суперечливих компоненти. З одного боку, КНР слідує принципам традиційної політики «неприєднання», що як і раніше все ще співзвучно ідеям великого реформатора Китаю Ден Сяопіна. З іншого боку, навіть, не зважаючи на те, що сама держава офіційно не підтримує теорій «глобальної гегемонії КНР», не можна не визнати: вихід КНР на лідерські позиції в сучасному світі, схоже, вже очевидний факт - поступово змінюється й сама якість зовнішньої політики Китаю.

Загальною спільною рисою між Китаєм та іншими незахідними державами, чий вплив на міжнародній арені зростає, такими як Бразилія та Індія, є те, що розширенню їхніх інтересів та зовнішньої політики за кордоном часто передує високий рівень внутрішнього економічного зростання, який, якщо триватиме протягом тривалого часу, призведе до зростання відносної економічної сили держави щодо інших існуючих глобальних держав. У свою чергу, це дає змогу збільшити інші матеріальні можливості зростаючих держав, такі як військові, дипломатичні та політичні, що в подальшому одночасне зростання економіки та інші матеріальні можливості наділяють їх «новопридбаною владою, набуваючи більшої ваги у глобальній системі, щоб змінити правила та міжнародні інституції відповідно до їх власних інтересів» [14] і, що важливіше, втручаються у внутрішні справи інших держав з метою захисту їхніх інтересів.

У березні 2016 року Ван І, міністр закордонних справ Китаю, виявив зв’язок між зростанням відносної економічної могутності держави, розширенням її економічних інтересів за кордоном та необхідністю захищати ці інтереси, коли сказав: «Як і у будь-якої великої країни, що зростає, інтереси Китаю за кордоном розширюються. В даний час у всьому світі налічується 30 000 китайських підприємств, і кілька мільйонів китайців працюють і живуть у всіх куточках світу, прямі нефінансові прямі інвестиції Китаю досягли 118 мільярдів доларів, а запаси закордонних активів Китаю досягли кількох трильйонів доларів. Отже, для китайської дипломатії стало актуальним завданням краще захистити наші постійно зростаючі закордонні інтереси» [20].

Даний процес не є автоматичним і не означає, що як тільки відносні матеріальні можливості держави збільшуються, вона може переглядати міжнародні правила та інституції на свій смак - держави не зростають і не розширюють свої інтереси за кордоном у вакуумі. Натомість вони піднімаються в анархічному системному порядку, де вже домінують інші глобальні держави; і те, як вони виражають свою нову силу, залежить не тільки від їх відносних можливостей, але і від того, як інші держави, особливо існуючі глобальні держави, сприймають і реагують на їхнє зростання [19].

Важливою складовою зовнішньої політики КНР є розвиток військової сили. З 2000 року в КНР діє «нова концепція безпеки». Основним принципом китайської стратегії національної безпеки є розрахування на власні сили, що трактується як використання всіх наявних у державі можливостей для захисту національних інтересів, проведення незалежної зовнішньої політики, неучасть у військово-політичних блоках і відмова від вступу в союз з великими державами[39].

Китай - єдина країна у світі, яка має експансіоністську стратегію врегулювання прикордонних суперечок на власних умовах. Китай має найсильнішу військову силу у світі за підрахунками «Остаточного індексу військової сили», НОАК здійснила позитивні зміни у підвищенні ефективності в своїй організації та технологічному вдосконаленні, щоб зробити її меншою та ефективнішою бойовою силою 21-го століття.

Китай також розпочав будівництво військових форпостів на островах Спратлі та в Південно-Китайському морі (див. рисунок 3, рисунок 4).

За останні роки Сполучені Штати також активізували свою військову діяльність та військово-морську присутність у регіоні, включаючи операції зі свободи судноплавства (FONOPs) у січні та березні 2018 р.

Один з основних мотиваторів зовнішньої політики Китаю є переслідування політики єдиного Китаю, яка не визнає суверенітет Тайваню, оскільки він є невід'ємною частиною Китаю. Через політичний тиск, ця мета ізолювала Тайвань для більшої частини міжнародного співтовариства.

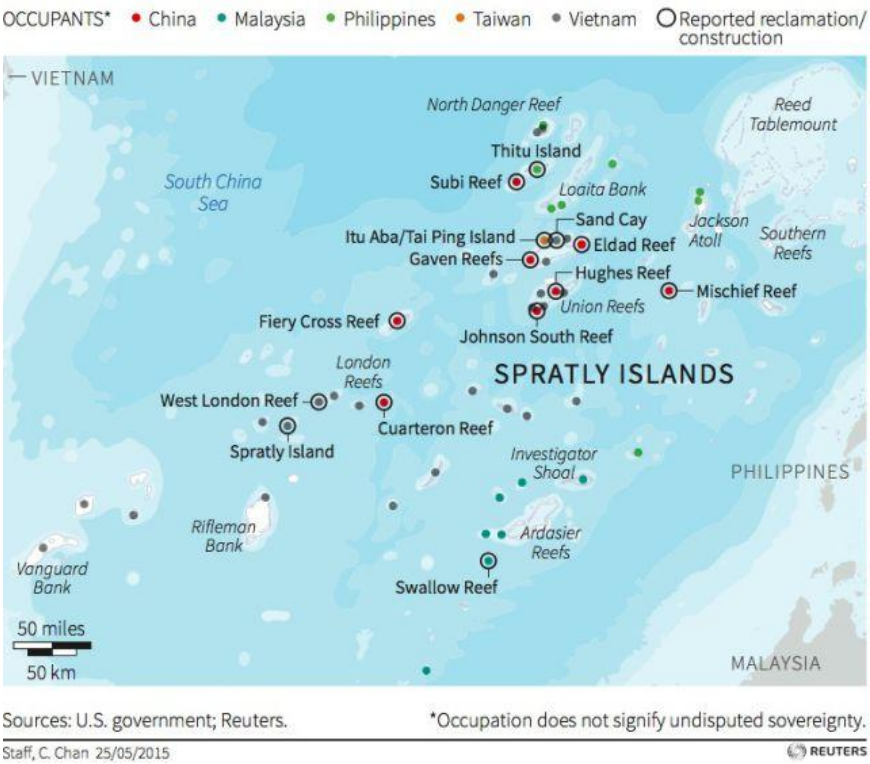

Рис.3. Острови Спратлі в Південно-Китайському морі
Джерело: інтернет-ресурс Quartz.- Режим доступу: http://qz.com/433630/china-says-it-is-building-islands-and-airstrips-in-the-south-china-sea-for-better-weather-forecasts/

Психологічно Китай повинен як головна держава взяти на себе відповідальність за розвиток, глобальне управління, мир та безпеку. Після холодної війни США спробували побудувати однополярний світ і хотіли виступити єдиним лідером у світі. Однак з XXI століття країна зазнала стратегічних невдач, економічних криз та політичних змін, що зменшує її можливості та бажання виконувати роль лідера. Міжнародне співтовариство зменшило очікування від США, а тим часом очікує нової сили, яка б очолювала економічне зростання світу, сприяла глобальному уряду та зміцнювала міжнародний мир та безпеку.

Рис.4. Що КНР будує на спірних територіях

Джерело: CNN.- Режим доступу: http://edition.cnn.com/2015/09/15/asia/gallery/china-south-china-sea/index.html

Як друга за величиною економіка світу та постійний член Ради Безпеки ООН, роль Китаю довго очікується міжнародним співтовариством.

Незважаючи на те, що Китай як і раніше є країною, що розвивається, і існують різні погляди на міжнародну роль країни на внутрішньому рівні, взяття на себе більшої відповідальності у міжнародних справах та внесення необхідних внесків та жертв має стати орієнтиром у стратегії Китаю «великої сили» [4].

У центрі китайської зовнішньополітичної стратегії знаходиться «новий тип відносин між великими країнами», тобто між США і Китаєм. Новація полягає в тому, що, уникаючи прямої конфронтації, Пекін прагне до вибудовування відносин з Вашингтоном на наступних принципах. По-перше, на противагу ряду американським політологам, Пекін, як стверджують їхні китайські колеги, не кидає виклик керованому Сполученими Штатами світопорядку, але веде добросовісну конкуренцію в його рамках. По-друге, Китай наполягає на тому, щоб обидві сторони поважали корінні інтереси один одного, хоча ідентифікація цих інтересів не завжди однозначна. І, по-третє, в Пекіні намагаються проводити збалансовану політику. Щоб врівноважити баланс з США, Китай зміцнює зв'язки з Росією, Європою, Африкою, країнами Латинської Америки. У відповідь на переміщення центру глобальної стратегії США в Азію висуваються проекти континентального і морського Шовкового шляху.

Безпосереднім стимулом для нинішніх дебатів стосовно китайської політики США є зростаюче і широко поширене невдоволення прогресуючим розвитком Китаю, особливо після закінчення глобальної фінансової кризи і появи Сі Цзіньпіна в якості президента КНР і генерального секретаря партії. Ряд дослідників проаналізували джерела зростаючого незадоволення США Китаєм. Те, що Сполучені Штати називають невідповідною поведінкою Китаю, Пекін і деякі західні аналітики зображують як реакцію-відповідь на провокаційну поведінку з боку США або їх союзників. Дискусія зводиться до кількох фундаментальних питань: еволюція міжнародних амбіцій Китаю, визначення національних інтересів США в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (АТР), майбутнє економічної і політичної системи Китаю і зміщення балансу сил між КНР і США [11, С. 95-96].

Незважаючи на географічну віддаленість, багато спостерігачів в Сполучених Штатах і Європі виявляють інтерес не тільки до недавніх економічних ініціатив КНР, але і, ширше, до питання про те, як співвідносяться між собою його міжнародні економічні зв'язки і геополітичні прагнення. Найбільш войовничо налаштовані представники американських політичних, експертних і академічних кіл, що критикують традиційну прихильність США мирній діловій співпраці з Китаєм, вони стверджують, що така співпраця сприяє перетворенню Китаю в стратегічного суперника Сполучених Штатів. Якщо розглядати відносини КНР і США, стає очевидним, що міцні взаємозалежні торгівельні та інвестиційні зв'язки не виключають епізодів геополітичного суперництва і політичної напруженості як в АТР, так і за його межами [46, С. 13].

Китайський учений, директор Інституту США Китайської академії сучасних міжнародних відносин Юань Пен провів наступний аналіз нинішньої ситуації в світі. У нову епоху зміни міжнародної системи Китай теж знаходиться в процесі «самостійної» і «спільної» з іншими країнами трансформації. Китай є важливою рушійною силою зміни світової системи, а також її головним результатом. Тому постає законне питання про місце КНР в XXI ст. Китайські дослідники, звертає увагу Юань Пен, прийшли до висновку, що Китай зараз представляє із себе державу, яку можна умовно назвати «чотири в одному»: країна, що розвивається (developing country); держава, що піднімається (rising power); глобальна держава (global power); квазі-наддержава (quasi - superpower).

Зі змін, що відбуваються у міжнародній політичній архітектоніці, Юань Пен робить наступні висновки. По-перше, за параметрами абсолютної сили США, як і раніше, залишаються на першому місці, хоча і знаходяться в процесі ослаблення. Епоха однополярної гегемонії США більше не повернеться. Американська політика може надати лише новий імпульс «м'якій» і «твердій» силі США, але вона вже ніколи не зрівняється з силою США середини і кінця 90-х років XX ст. США, як і раніше, залишаються «наддержавою», але вже не «єдиним гегемоном».

По-друге, у короткостроковій перспективі не може наступити «епоха двох полюсів». Хоча американці і висунули

ідею про «G2», відповідно до якої США відіграють роль старшого брата, а Китай - молодшого, але в ній ні слова не говориться, що Китай буде рівним полюсом. Це, в свою чергу, зменшує роль Китаю і не дає йому можливість домовитися з американцями за цією формулою. І по-третє, Юань Пен зазначає, що прискорюється процес багатополярності. Структуризація G20 - це одне з явних свідчень цього процесу. Якщо після «холодної війни» існувала формула «одна наддержава і багато сильних країн», то в останні 5-10 років спостерігається прямо протилежне - «багато сильних і одна наддержава». Якщо раніше США були єдиною силою, яка керувала світом, то зараз «багато сильних держав», співпрацюючи, керують світом.

Юань Пен також говорить про нову тенденцію в світовій політиці - існування різних моделей соціально-політичного розвитку країн і їх змагання між собою. Фінансове цунамі 2008 року поглибило знання людей про різноманіття моделей розвитку і у них стали виникати питання до англо-американської моделі розвитку, яка існує за формулою «вільна демократія + ринкова економіка». Зараз процвітають різні моделі розвитку, такі як європейська континентальна модель, представлена Німеччиною і Францією, китайська модель, російська, модель морських заток, латиноамериканська і країн АСЕАН. Змагання моделей і їх взаємопроникнення стало новим віянням і ідейною новацією нашого часу. Це різноманіття форм розвитку імпонує КНР, тому що дозволяє йому уникати критики з боку Заходу про нав'язування китайської моделі країнам, що розвиваються.

Юань Пен, розмірковуючи про нові риси стратегічної ворожості між КНР і США, приходить до висновку, що сьогоднішні конфлікти між двома країнами зачіпають серцевину китайських інтересів - суверенітет, безпеку, розвиток і гідність. Крім того, Юань Пен вважає, що якщо раніше конфлікти представляли собою «конфлікти наддержави зі звичайною державою» («superpower vs. power»), то зараз вони виглядають як «гра між гегемоном і гегемоном, що народжується» («a game between a hegemonic power and an emerging one»). І, нарешті, китайсько-американські конфлікти впираються не тільки у відносини КНР з оточуючими його країнами, а й охоплюють більш широкий «дипломатичний ландшафт», який тісно пов'язаний з долею її модернізації і стратегічних можливостей.

Все це посилює ризики і антагонізм в нинішньому раунді «великої гри між двома гігантами» («big game between the two giants»). Фактично Юань Пен визнає, що в світовій геополітиці йде боротьба тільки між двома наддержавами - США і КНР [34].

Підкреслюючи збільшення ролі Китаю в нинішній міжнародній системі внаслідок безперервного і безпрецедентного економічного зростання, Фукуяма стверджує, що політична система Пекіна докорінно відрізняється від тоталітаризму XX-го століття, оскільки економічний і політичний підйом Китаю не є викликом нинішньому міжнародному порядку. На противагу песимістичним прогнозам неореалістів, неоліберальна парадигма розглядає значення глобального піднесення Китаю в контексті інститутів, правил і норм ліберального міжнародного порядку. В цьому відношенні вважається, що підйом Китаю був можливий завдяки ліберальній міжнародній системі, яка вважається єдиним діючим і домінуючим порядком в епоху після холодної війни. Прихильники глобального лібералізму підкреслюють, що можливості Китаю з реорганізації міжнародного порядку обмежені. Фактично, в результаті своєї політики реформ і відкритості Китай глибоко інтегрувався в ліберальну міжнародну систему. Таким чином, стан взаємозалежності обмежує шанси Китаю стати ревізіоністською силою, яка має намір на докорінну перебудову системи, в якій і відбувається зростання Китаю. Прихильники неолібералізму, які вважають сценарій зміни порядку шляхом звернення до механізмів жорсткої сили малоймовірним через існуючу глибоку взаємозалежність, вважають, що сама по собі китайська модель (у відриві від ліберального глобального порядку) нестійка. Іншими словами, феномен підйому Китаю представляється як явище, яким можна «керувати» через мережу ліберальних інститутів і норм [14].

На відміну від прихильників неореалізму, які акцентують на категорії конфлікту і влади, а також неолібералізму, які виходять з концепції загальних інтересів і взаємозалежності, конструктивізм підкреслює феномен ідентичності, норм і цінностей як основної детермінанти, що формує міжнародний порядок. Конструктивізм стверджує, що процес формування регіональних багатосторонніх режимів та інститутів взаємодії служить в першу чергу конструюванню політичної ідентичності та просуванню певних цінностей [29]. Взаємодія між державами

та інститутами служить конструюванню та легітимізації відповідних зовнішньополітичних ідентичностей. У цьому контексті стверджується, що Китай намагається розширити свою взаємодію з країнами Євразії шляхом створення різних платформ багатостороннього співробітництва, таких як ініціатива «Один пояс, один шлях» або Регіональне Всеосяжне Економічне Партнерство, для заохочення альтернативних ідеологічних і нормативних систем, створення м'якої і нормативної влади Пекіна і підвищення легітимності його зростаючої влади в міжнародному співтоваристві [15, С. 1415].

Конструктивістський підхід в контексті теоретизування глобального підйому Китаю передбачає, що економічна взаємозалежність може запобігти конфлікту великих держав. Основна ідея полягає в тому, що той факт, що Китай займав вагоме місце в міжнародній системі після холодної війни, в якій домінували ліберальні цінності, насправді показує, що Пекін інтегрований в цю систему. Таким чином, рівень економічної, торгової та фінансової інтеграції між зростаючим потенціалом Китаю і нинішніми великими державами в рамках ліберального порядку вказує на те, що цей перехід влади відбуватиметься в умовах мирного змагання і не призведе до війни великих держав. Більш того, це свідчить про те, що Китай, залучений до багатьох інститутів ліберального міжнародного порядку і прийняв його норми, досяг успіху в процесі «соціалізації», якому конструктивізм надає великого значення. У цьому контексті підйом Китаю розглядається як повернення до нормальності, особливо в контексті регіонального порядку. Так, ізоляція Китаю від зовнішнього світу, розпочата з краху імперії і яка тривала аж до епохи реформ і відкритості кінця 1970-х років змінилася пріоритетністю регіонального економічного співробітництва і торгових відносин, що фактично означало повернення до природного стану китайського регіонального порядку. Тому, як і в випадку з ліберальною перспективою, згідно конструктивізму, підйом Китаю слід розглядати як фактор стабільності та миру, а не як конфлікту з точки зору регіону і світу [32 , С. 1401].

9.4. Економічна складова зовнішньополітичної діяльності КНР

Економічна політика Китаю на даний час ґрунтується на новій стратегії «подвійної циркуляції», яка була оприлюднена на гучному засіданні Комуністичної партії Китаю в травні 2020 року. Уряд КНР прагне зменшити свою залежність від зовнішніх ринків та зміцнити внутрішній ринок, налагоджуючи економічні відносини з іншими державами.

Враховуючи зростання частки ВВП великих держав, що робить її важливим джерелом національного багатства КНР взяв вектор на розвиток цифрової економіки. Китай займав лідерство в телекомунікаційних мережах 5G і 6G. До лютого 2021 року на китайські компанії, включаючи технологічного гіганта Huawei, припадало 38% підтверджених патентів технологій 5G в порівнянні з приблизно 17% від компаній США. Проте в інших областях цифрових платформ США займає провідні позиції на які припадає близько 68% світової цифрової економіки світу [27].

Шлях до досягнення мети національного відродження лежить через розширення і зміцнення економічного співробітництва, яке має охопити весь євразійський континент. Це бачення, спрямоване на підвищення добробуту китайського суспільства, стосується внутрішньої і зовнішньої політики в цілому. Таке розуміння має на увазі, що реалізація «китайської мрії» і мирний розвиток Китаю залежить в тому числі від розвитку оточуючих його країн. Відповідно вважається, що бачення, пропоноване Китаєм світу, служить загальному благу [21, С. 942, 956].

Виходячи з такого бачення зовнішньої політики, КНР вдалося стати першою економікою в світі і однією з провідних країн-інвесторів протягом першого десятиліття XXI століття. У цей період Китай розвинув здатність застосовувати основні положення свого унікального зовнішньополітичного бачення в конкретних глобальних проектах [23].

У цьому контексті Сі Цзіньпін розробив різні регіональні і глобальні ініціативи і ініціював партнерські відносини, такі як Ініціатива «Один пояс, один шлях» (в яку входять проекти Економічний Пояс Шовкового Шляху і Морський Шовковий Шлях XXI століття), Азіатський Банк інфраструктурних

інвестицій та Регіональне Всеосяжний економічне Партнерство. На думку Китаю, виходячи з вищезгаданого підходу, участь держав Євразії в проектах, які передбачають відродження історичного Шовкового шляху, буде сприяти взаємній вигоді і загального процвітання. Китай підкреслює, що реалізація проекту нового Шовкового шляху не тільки забезпечить розвиток інфраструктури регіонів уздовж маршрутів, передбачених проектом, але і трансляцію розуміння «співтовариства спільної долі» і «гармонійного розвитку» в держави всього євразійського континенту [32 , С. 1397].

В офіційній дипломатії і зовнішньополітичній риториці парадигма мирного розвитку описує і легітимізує прихильність Китаю моделі загальносвітового економічного розвитку, що сприяє зміцненню миру і стабільності на Землі. По суті, вона являє собою концептуальну модель, яка демонструє чітке розуміння того, як економічний розвиток допомагає мирно вирішувати питання міжнародної політики та безпеки, а також внутрішньої стабільності. На відміну від геоекономіки, концепція мирного розвитку виключає ймовірність того, що Китай спробує за рахунок міжнародної політики і зовнішньополітичних зв'язків наростити свою могутність або геостратегічний вплив. Крім того, важливе значення в парадигмі мирного розвитку відводиться сприйняттю Китаю як країни, що розвивається, перед якою стоять ті ж виклики, що і перед іншими країнами, що розвиваються.

Стратегія мирного розвитку була опублікована в 2011 році, але цьому передували майже двадцять років роздумів про те, як краще подати піднесення Китаю, щоб заспокоїти тих, у кого воно викликає тривогу [6]. Деяким доктрина мирного розвитку здається новим варіантом аксіоми Ден Сяопіна, згідно з якою Китаю на міжнародній арені слід вичікувати і приховувати свої можливості, і тому сприймається перш за все як обґрунтування пасивності.

Такий погляд не враховує принципової ідеї доктрини: розвиток китайської економіки залежить від світу і стабільності в регіоні і в інших частинах світу, але в той же час активна участь Китаю в міжнародній торгівлі, інвестиціях і фінансах допомагає підтриманню стабільності і миру, оскільки сприяє глобальному економічному розвитку. На подібній логіці побудовано і

управління політикою та економікою всередині Китаю: економічний розвиток необхідний для підтримки соціальної стабільності, яка, в свою чергу, створює умови для розвитку економіки. Що стосується зовнішніх відносин, доктрина мирного розвитку стверджує про взаємовигідне економічне і політичне співробітництво з різними країнами. Це відображає глибоко укорінену в Китаї марксистську традицію, яка постулює наявність зв'язку між економікою і політикою - як всередині країни, так і на міжнародному рівні. При цьому марксистська критика глобального капіталізму, по суті, виявляється вивернутою навиворіт: доктрина мирного розвитку визнає, що політичні результати визначаються економічними, матеріальними чинниками, проте в її рамках економічні чинники приносять позитивні політичні результати у вигляді зміцнення міжнародних миру і безпеки.

Сі Цзіньпін не тільки не відмовився від основних політико-економічних принципів парадигми мирного розвитку, а й постійно підкреслює її центральну роль [9]. Просування нових зовнішньоекономічних ініціатив відповідає логіці парадигми і поширює її на нові напрямки [8]. Китай презентує «Один пояс - один шлях» та Азіатський банк інфраструктурних інвестицій в першу чергу як ініціативи економічного розвитку, покликані пов'язати його з ближніми і далекими країнами через фінансування і будівництво транспортної інфраструктури і інших проектів, що сприяють зміцненню міжнародних зв'язків. Тому, пропагуючи ці ініціативи, китайська влада, науковці та аналітики намагаються робити акцент на ролі Китаю як рушійної сили економічного розвитку в регіоні і в усьому світі.

28 березня 2016 року в КНР була представлена «Концепція і план дій щодо спільного будівництва Економічного поясу Шовкового шляху і морського Шовкового шляху 21-го століття»(див. рисунок 5).

У цьому досить об'ємному офіційному матеріалі, що був підготовлений Державним комітетом у справах розвитку і реформ КНР, а також двома міністерствами - закордонних справ і комерції, була представлена розгорнута програма проекту, по суті - його рамкова «дорожня карта», яка детально структурована по базовим характеристикам - географії, цілям і завданням, принципам, напрямкам та механізмам реалізації [28].

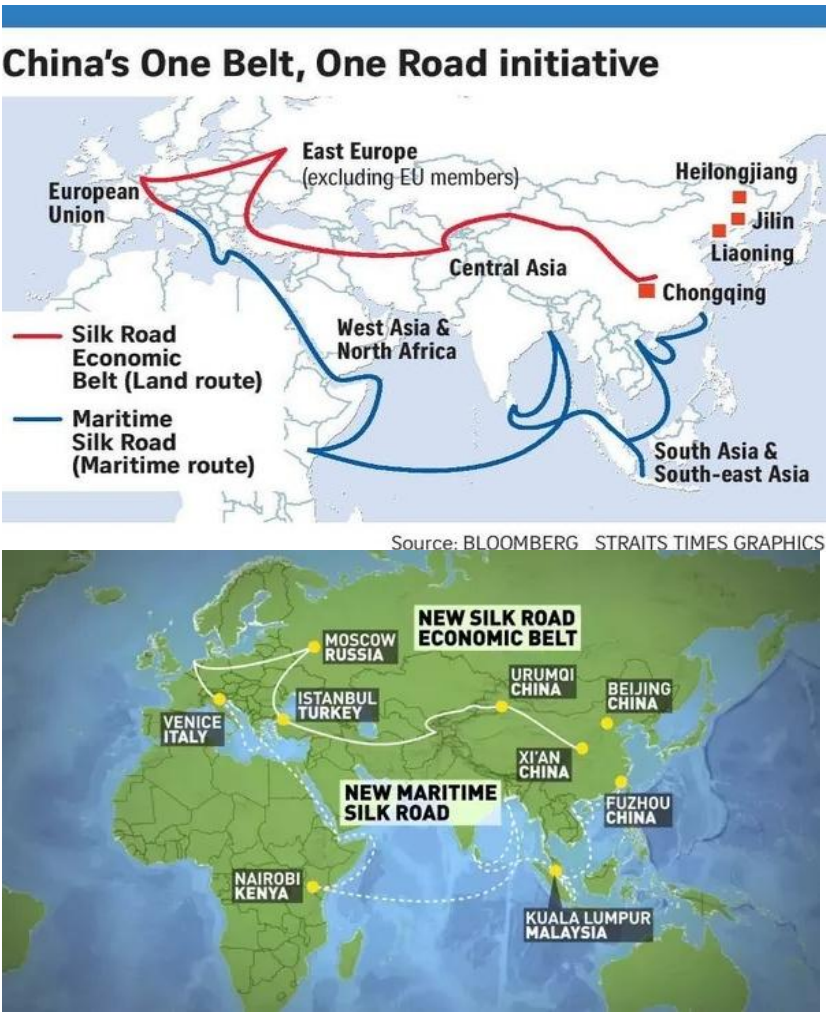

Рис. 5. Географічна схема геостратегічної ініціативи КНР «Один пояс-один шлях

Джерело: інтернет-сайт: Quora.com.- Режим доступу: https://www.quora.com/What-is-One-belt-one-road-china

Формулюючи у вересні 2013 року спільну мету ініціативи, голова КНР вказав на «нову життєздатність колишнього Великого шовкового шляху» і запропонував прилеглим до нього «євроазійським країнам об'єднати зусилля»,

сприяючи «поступовому формування великомасштабного регіонального співробітництва» з метою забезпечення між ними «тісніших економічних зв'язків і більш широкого спектру взаємодії». Крім того, голова КНР назвав і п'ять основних аспектів напрямків реалізації проекту. На перше місце було поставлено узгодження між країнами-учасниками «політичних установок для розвитку», другий аспект - багатосторонній розвиток співробітництва в транспортній сфері. Трьома іншими сферами «спільного будівництва» були названі «торгові та інвестиційні свободи», «фінанси», а також «гуманітарні зв'язки» [45, С. 243-244]. Згідно з документом «сухопутний пояс», починаючись в Китаї і пролягаючи територіями Азії, Європи і Африки, включає три головних напрями - через Центральну Азію до Росії і Європи (Балтії); знову таки через Центральну Азію, а також Західну Азію в країни Перської затоки і Середземномор'я; в Південно-Східну і Південну Азію і Індійський океан. «Морський шлях», стартуючи від берегів Китаю, має два головних маршрути - через Південно-Китайське море і Індійський океан до Європи; через Південно-Китайське море в південну частину Тихого океану. Були також виділені кілька транспортно-економічних коридорів: Китай-Монголія-Росія, Китай-Пакистан і Бангладеш-Китай-Індія-М'янма [28].

Інфраструктурні ініціативи можуть виконувати і ще одну роль - аргументу в суперечках, викликаних напругою навколо сухопутних і морських кордонів, а також нестабільністю і збройними конфліктами в розташованих поблизу від Китаю країнах і регіонах. Очевидно, Пекін в рамках своєї зовнішньої політики намагається за допомогою цих ініціатив вибудувати взаємовигідну політико-економічну логіку мирного розвитку і одночасно розширити область її застосування - він стверджує, що висунуті ним ініціативи сприяють економічному розвитку власних китайських бідних західних територій і багатьох інших країн і що їх розвиток, в свою чергу, зробить внесок у зміцнення стабільності і, головне, безпеки. Китайські лідери всіма силами підкреслюють, що їхня країна, на відміну від Америки і європейських держав, ніколи не буде претендувати на панівне становище в світі - і саме політико-економічна логіка взаємної вигоди і недавні ініціативи Китаю є найкращим підтвердженням цих слів.

В китайській економіці в останні роки важливим центром концепції «тяньсі» є концепт побудови «суспільства спільної долі». В околицях Центральної та Південно-Східної Азії, Китай фактично будує власну «тяньсі» за допомогою ініціативи «Один пояс, один шлях». Китай розвиває сухопутний та морський напрямки ініціативи, задля впровадження нової китайської концепції світового порядку, досягнення регіонального та світового лідерства.

На суші Китай повинен зміцнити економічні зв'язки з Євразією в рамках проекту «Економічний пояс Шовкового шляху», поглиблюючи співпрацю з розвиненими економіками Західної Європи, активно використовуючи потенціал Центральної Азії, Південної Азії, Східної Азії та Центральної та Східної Європи.

На морі Китай повинен активізувати економічні зв'язки в рамках проекту «Новий морський шлях XXI століття» розвиваючи морську портову і берегову інфраструктури з метою посилення економічної співпраці і торгівлі по морю між країнами Тихоокеанського регіону, Латинської Америки та Африки. За допомогою Регіонального всеосяжного економічного партнерства, Зони вільної торгівлі Азіатсько-Тихоокеанського регіону та інших двосторонніх та багатосторонніх угод КНР прагне налагодити торгові зв’язки з Японією та США.

У січні 2018 року КПК опублікувала офіційну книгу про арктичну політику Китаю. У офіційному документі висловлювалися сміливі заяви про наміри Китаю створити «Полярний шовковий шлях». Інтерес Китаю до Арктики можна пояснити зміною клімату. Танення полярного льоду виявляє потенціал альтернативних шляхів судноплавства та економічних ресурсів. Арктика визнана тим, що має понад чверть світових запасів вуглеводнів, які не були відкриті, і родовища корисних копалин, які не були видобуті [1].

Китайське керівництво оптимістично дивиться на стан реалізації даного проекту, наголошуючи на певних успіхах в зовнішній політиці: активний розвиток слаборозвинених регіонів, формування нового поясу інвестиційної активності, в рамках якого з'явилась велика кількість промислових, логістичних, рекреаційних об'єктів і створені нові робочі місця. Проте, незважаючи на оптимістичні настрої китайського керівництва,

експерти звертають увагу на низку проблем і ризиків з якими стикаються, або можуть зіткнутися, Китай та його партнери при реалізації проекту.

По-перше, геополітичні ризики. Йдеться про загострення протиріч Китаю з його регіональними суперниками, передусім з Індією. В ході реалізації проекту зростає економічна й військова могутність та вплив КНР, посилюється її роль як регіонального лідера. Це, безумовно, не може не викликати занепокоєння Індії, як зростаючої потужної держави, що традиційно виступає конкурентом Китаю. Обидві країни постійно нарощують свою військову могутність, що посилює напруження в регіоні й збільшує ризик збройного зіткнення між ними.

По-друге, проблема піратства. Справа в тому, що морські комунікації, зі стабільним функціонуванням яких пов'язана реалізація програми «Морський Шовковий шлях XXI століття» (складова ініціативи «Один пояс, один шлях», що передбачає створення двох морських маршрутів: один з них веде з узбережжя Китаю через Південно-Китайське море в Південно-Тихоокеанський регіон, інший передбачає з'єднання приморських районів Китаю і Європи через Південно-Китайське море і Індійський океан) проходять через традиційні зони активності піратів. Йдеться, передусім, про Сінгапурську та Малаккську протоки.

По-третє, ускладнення для реалізації китайських проектів можуть походити від ситуації у країнах-партнерах, передусім у Центральній Азії, яка є ключовим регіоном через який прокладаються два транс-євразійські економічні коридори: північний (Китай – Центральна Азія – Росія – Європа) та центральний (Китай–Центральна і Західна Азія – Перська затока і Середземне море). Ці країни потерпають від низки проблем: політична нестабільність, сепаратизм, релігійний екстремізм, прикордонні конфлікти із сусідами, контрабанда наркотиків тощо. Сама КНР також стикається з проблемою уйгурського сепаратизму.

Окремо експерти вказують на проблему високого рівня корупції в країнах Центральної Азії. На їхню думку, через корупцію рентабельність економічних проектів в цих країнах може опинитися під загрозою. Існує певний скептицизм щодо спроможності Китаю нівелювати корупційні ризики.

Нарешті, реалізація китайської ініціативи створює ризики і для країн-партнерів Китаю. Серед них втрата контролю над інфраструктурою, непрозорість, висока заборгованість, створення об'єктів подвійного призначення та корупція. Найчастіше вказують на загрозу потрапляння їх в економічну залежність від Китаю. Виходячи з того, що проекти в рамках ініціативи фінансуються за рахунок боргу, більшість проектів підтримуються державними банками КНР, передусім Китайським банком розвитку та Експортно-імпортним банком Китаю, а також деякими комерційними банками, що перебувають у державній власності. Умови кредитування створюють загрози потрапляння країн-боржників у фінансову, і політичну залежність від КНР. Тому Китай часто звинувачують у використанні ініціативи «Один пояс, один шлях» для встановлення «боргових пасток». У цьому зв'язку згадають ситуацію навколо порту Хамбантота (Шрі-Ланка), передача якого у 2017 р. у довгострокову (99 років) аренду Китаю в рахунок сплати боргу у 8 млрд. дол., спричинила до загострення політичної ситуації у країні та ускладнення стосунків з Індією.

Стратегія базується на економіці, але генерує величезні політичні ефекти. У разі успіху Євразія та Тихий океан стануть широкою та стабільною платформою для зростання Китаю, а також геополітичною та геоекономічною основою могутності Китаю[5].

Таким чином, поява Китаю в якості основного світового економічного і торгового центру є все більш актуальним в умовах глобальної економіки, і ця тенденція, ймовірно, продовжиться до тих пір поки вона продовжує підтримувати високі темпи економічного зростання. Тривале економічне зростання Китаю може привести його до більш активної участі у встановленні глобальних правил торгівлі та економічної політики, які не завжди можуть збігатися з цілями США. Деякі експерти вважають, що економічна міць Китаю є одним з основних джерел зростання його «м'якої сили», здатність впливати на інші країни через їх захоплення або прагнення наслідувати механізми функціонування економічної системи Китаю.

КНР стає одним з лідерів світу, що розвивається, яка поступово зміщує акценти у своїй зовнішньополітичній стратегії, все в більшій мірі спираючись на детермінанти глобального рівня

при незмінно важливій ролі детермінант державного і внутрішньодержавного рівнів. Подальше нарощування сукупної національної мощі КНР можливо тільки шляхом збільшення своєї присутності на глобальному рівні прийняття рішень, на якому Китаю доведеться ще тісніше взаємодіяти з іншими великими державами, що визначають сучасну архітектоніку міжнародних відносин.

Як і США після Другої світової війни, КНР вкладає великі фінансові ресурси на побудову міцних економічних та інфраструктурних зв'язків з країнами по всьому світу. Це дозволить іншим країнам збільшити свій власний ріст, тим самим посилюючи глобальне економічне і геополітичне лідерство КНР. Число китайських ініціатив в різних сферах приголомшує. Тільки в 2013 році Китай запустив чотири великі проекти, які обіцяють дати йому значно розширену роль в світовій торгівлі і фінансах. Китай приєднався до Росії, Бразилії, Індії та Південної Африки в створенні Банку Нового Розвитку, який буде базуватися в Шанхаї. Новий Азійський банк інфраструктурних інвестицій (англ. Asian Infrastructure Investment Bank, AIIB), який буде базуватися в Пекіні, допоможе фінансувати інфраструктурні проекти (будівництво доріг, залізниць, та ін.) по всьому регіону. Метою Нового Шовкового шляху є поєднати Китай з економікою Східної Азії, Південної Азії, Центральної Азії і Європи через розширену сітку залізничних, автомобільних доріг, енергетичних зв'язків і інші мережі. А новий Морський Шовковий шлях 21-го століття спрямований на стимулювання морської торгівлі в Східній Азії і акваторії Індійського океану [24, С. 1].

Список джерел

1. Belt And Road Initiative: Understanding China's Foreign Policy Strategy. URL:https://natoassociation.ca/belt-and-road-initiative-understanding-chinas-foreign-policy-strategy/

2. China GDP Annual Growth Rate. URL:https://tradingeconomics.com/china/gdp-growth-annual

3. China says it's building islands and airstrips in the South China Sea for better weather forecasts. URL:https://qz.com/433630/china-says-it-is-building-islands-and-airstrips-in-the-south-china-sea-for-better-weather-forecasts/

4. China’s 21st century «great power» strategy relies on cooperation. URL:https://www.globaltimes.cn/content/1061667.shtml

5. China’s foreign policy. URL:https://strategicaffairsindia.in/chinas-foreign-policy/

6. China’s peaceful development. State Council of the People’s Republic of China. September 2011. URL:http://english.gov.cn/archive/white_paper/2014/09/09/content_281474986284646.htm

7. China's island building in the South China Sea. URL:https://edition.cnn.com/2015/09/15/asia/gallery/china-south-china-sea/index.html

8. Ferchen M. China keeps the peace. Carnegie - Tsinghua Center for Global Policy. 2016. March, 8. URL:http://carnegietsinghua.org/2016/03/08/china-keeps-peace-pub-63009

9. Ferchen M. How new and crafty is China’s “new economic statecraft”? Carnegie - Tsinghua Center for Global Policy. 2016. March 22. URL:http://carnegieendowment.org/files/How_New_and_How_Crafty_is_Chinas_New_Economic_Statecraft_CTC_Web_Version.rd2.pdf

10. Fernandez Alex E., Hogenboom B. China’s growing economic and political power: effects on the global South. The Asia-Pacific Journal. Japan Focus. URL: http://apjjf.org/-Alex-E.-Fernandez/2611/article.html

11. Harding H. Has U.S. China Policy Failed? Washington Quarterly. 2015. № 3. P. 95–122.

12. Hoge Jr.Global power shift in the making: Is the United States ready?Foreign Affairs, 2004. Vol. 83, no. 4. P. 2–7.

13. https://www.quora.com/What-is-One-belt-one-road-china

14. Ikenberry J. The Rise of China and the Future of the West: Can the Liberal System Survive? Foreign Affairs. 2008. 87 (1). P. 23-37.

15. Jones, L. & Zeng, J. Understanding China’s «Belt and Road Initiative»: beyond «grand strategy» to a state transformation analysis, Third World Quarterly. 2019. 40(8). P. 1415-1439.

16. JyrkiKallio. Xi Jinping thought and China’s future foreign policy. FIIA. August 2018. 7 p.

17. Main characteristics of China's foreign policy. URL:http://www.china-embassy.org/eng/zmgx/zgwjzc/t35077.htm

18. Morrison Wayne M. China's economic rise: history, trends, challenges, and implications for the United States. CRS (Congressional Research Service) Report. 21 october 2015.44 p.

19. O. Hodzi. The End of China's Non-Intervention Policy in Africa, Critical Studies of the Asia-Pacific. URL:https://doi.org/10.1007/978-3-319-97349-4_1

20. People's Republic of China Ministry of Foreign Affairs 2016, Foreign Minister Wang Yi meets the press. URL:www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/zxxx_662805/t1346238.shtml

21. Peter, F. Westward ho - The China Dream and "One Belt One Road": Chinese Foreign Policy Under Xi Jinping. International Affairs. 2016. 92(4). P. 941-957.

22. Peters, M. The Chinese Dream: Xi Jinping thought on Socialism with Chinese characteristics for a new era. Educational Philosophy and Theory. 2017. 49(14). P. 1299-1304.

23. Rolland, N. China's «Belt and Road Initiative»: Underwhelming or Game-Changer? The Washington Quarterly. 2017. 40 (1). P. 127-142.

24. Sachs Jeffrey D. China's new global leadership. Project Syndicate. November 21, 2014. P.2.

25. Scobell, A. (2020) Something Old, Something New Continuity and Change in China's Foreign Policy. RAND Corporation. URL:https://www.rand.org/pubs/testimonies/CTA774-1.html

26. Shambaugh, D. China's future. Cambridge: Polity Press. 2016. 224 p.

27. The New Chinese Foreign Policy. July/August. URL:https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2021-06-22/becoming-strong

28. Vision and actions on jointly building silk road economic belt and 21-st century maritime silk road. Ministry of foreign affairs of the People's Republic of China. URL:http://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/topics_665678/xjpcxbayzlt2015nnh/t1249618.shtml

29. Vucetic, A., Hopf, T. The distribution of identity and the future of international order: China's hegemonic prospects. International Organization. 2018. 72 (4). P. 839-869.

30. Zhang, D. The Concept of Community of Common Destiny in China's Diplomacy: Meaning, Motives and Implications. Asia and the Pacific Policy Studies. 2018. 5 (2). P. 196-207.

31. Бергер Я. Национализм и внешняя политика КНР. РСМД: Восточная Азия и АТР. Аналитика. 29 декабря 2014. URL: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=5020#top-content

32. Валиева К., Асал У.Я. Теоретизация внешней политики Китая: концептуальные положения в историческом континууме. Manas Journal of social studies. 2021. 10 (2). С.1389-1408.

33. Голубоков А.С. Становление и развитие внешнеполитической доктрины Китая. Ойкумена. 2010. №3. С.117-124.

34. Грачиков Е. Китай в мировой политике. Геополитика.ru. 05.04.2013. URL: https://www.geopolitica.ru/article/kitay-v-mirovoy-politike

35. Грачиков Е.Н. Геополитика Китая: эгоцентризм и пространство сетей: монография. М.: Издательство «Русайнс», 2015. 234 с.

36. ЗовнішняполітикаКитаю. URL:http://ukrainian.cri.cn/chinaabc/chapter4/chapter40201.htm

37. Каплан Р. География китайской мощи. Как далеко может распространиться влияние Китая на суше и на море? Россия в глобальной политике. 2010. № 4. Июль-Август. С. 68-82.

38. Керезович А.М. Последовательность и адаптивность – исторически выверенные принципы внешнеполитической стратегии Китая. Время Востока. 04.09.2013. URL: http://www.easttime.ru/analytics/kitai/posledovatelnost-i-adaptivnost-istoricheski-vyverennye-printsipy-vneshnepolitichesko

39. Китай у сучасній системі міжнародних відносин. URL:https://elibrary.ivinas.gov.ua/4655/1/Dynamika%20amerykanskokytaiskykh%20vidnosyn%20v.pdf

40. Коростиков М. Динамика внешней политики КНР через призму национальных интересов. Сравнительная политика. Т.7, № 14. 2016. С. 108-126.

41. Лузянин С.Г., Мамонов М.В. Китай в глобальном и региональном измерениях. Ресурсы и маршруты «возвышения». Китай в мировой и региональной политике. История и современность. № 16. том 16. 2011. С. 5-31

42. Остроухов О. Внешняя политика Китая в годы реформ и перспективы ее развития. Мировая экономика и международные отношения. 1999. № 3. С. 5-15.

43. Самофалов В. Глобальний виклик Китаю. Зовнішні справи. 22.08.2012. URL: http://www.uaforeignaffairs.com/en/expert-opinion/view/article/globalnii-viklik-kitaju/

44. Сирота Н. Геостратегия Китая и позиционирование России. Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, 2014. № 1 (39): в 2-х ч., ч. I. С. 191-195.

45. Уянаев С.В. Новые «шелковые пути» Китая: принципы и параметры официальной «дорожной карты». Китай в мировой и региональной политике. История и современность. № 20. Том 20. 2015. С. 242-259.

46. Ферчен М. Китай, экономическое развитие и международная безопасность: заполнение пробелов. Московский центр Карнеги. Февраль, 2017. 29 с. URL: http://carnegie.ru/2017/02/03/ru-pub-67834

47. Экономика Китая - пузырь, который вот-вот лопнет. Кто в курсе. Просто об экономике. 01.03.2015. URL: http://ktovkurse.com/redaction/ekonomika-kitaya-puzyr-kotoryj-vot-vot-lopnet

© Комліченко А.А., 2021

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА 3

РОЗДІЛ 1. СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ СУСПІЛЬНИХ ВІДНОСИН, КОМУНІКАЦІЙ ТА РЕГІОНАЛЬНИХ СТУДІЙ 4

Гірман А.П. - к.пол.н., доцент, Університет митної справи та фінансів

РОЗДІЛ 2. КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ЗДОБУТКИ ТА ВИКЛИКИ 38

Торяник Ж.І . - к.е.н, доцент,

Торяник І.В., Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

2.1. Організаційно-правове забезпечення корпоративної соціальної відповідальності 38

2.2. Сучасні моделі та державне регулювання КСВ: міжнародний та вітчизняний досвід 47

2.3. Аналіз стану соціально-відповідальної діяльності компаній 54

РОЗДІЛ 3. ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 69

3.1. Сучасні тенденції розвитку світової економіки в умовах глобалізації 69

Литвиненко А.О. - к.е.н., доцент, ХНЕУ імені С.Кузнеця,

Литвиненко О.Д. - доцент, Державний біотехнологічний університет

3.2. Еволюція ефективного розвитку міжнародної торгівлі в умовах глобалізації 80

Литвиненко А.О. - к.е.н., доцент, ХНЕУ імені С.Кузнеця,

Литвиненко О.Д. - доцент, Державний біотехнологічний університет

3.3. Сутність ТНК з державною участю у країнах Європи та вплив їх діяльності на світову економіку 87

Литвиненко А.О. - к.е.н., доцент, ХНЕУ імені С.Кузнеця,

Литвиненко О.Д. - к.е.н., доцент, Державний біотехнологічний університет

3.4. Проблеми офшоризації в міжнародній економічній системі 110
Слав'юк Н.Р. - к.е.н, доцент,
Загоруйко В.С. - Національний університет «Києво-Могилянська академія»
РОЗДІЛ 4. МІЖНАРОДНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ 133
Богородицька Г.Є. - к.е.н., доцент, Університет митної справи та фінансів
4.1. Аналіз стану міжнародних торговельних відносин України 2004-2020рр. 133
4.2. Сутність і структура міжнародної економічної безпеки держави та чинники впливу на неї 142
4.3. Стратегічна взаємодія України з країнами-партнерами у сфері міжнародних торговельних відносин 146
4.4. Стан та тенденції транскордонного співробітництва 162
РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ У РІЗНИХ ГАЛУЗЯХ ЕКОНОМІКИ 172
5.1. Стратегічні напрями забезпечення продовольчої безпеки України в умовах економічної інтеграції 172
Мостова А.Д. - д.е.н., професор, Університет митної справи та фінансів
5.2. Розширення міжнародного співробітництва при реалізуванні інноваційної стратегії на підприємствах 197
Маслак О.О. - д.е.н., доцент, Національний університет «Львівська політехніка»
Григоренко О.В. - інженер,
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім.М.І.Долішнього» НАН України,
Маслак Т.О. - аспірантка,Національний університет «Львівська політехніка»
5.3. Сучасні методи тарифного і нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні 210
Прокудін Г.С. - д.т.н., професор,
Чупайленко О.А. - к.т.н., доцент, Національний транспортний університет

5.4. Облік та особливості оподаткування послуг міжнародних транспортних перевезень 226
Живко З.Б. - д.е.н., професор, Львівський державний університет внутрішніх справ,
Прокопишин О.С. - к.е.н., доцент, Львівський національний аграрний університет,
Ковальова О.В. - к.е.н., доцент, ХНАУ ім. В.В. Докучаєва
5.5. Міжнародний маркетинг: сутність, еволюція розвитку, пріоритетні напрями розвитку в період кризи 249
Безугла Л.С. - д.е.н., професор, Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»
5.6. Страхування ризиків сільськогосподарських підприємств 261
Антипенко Н.В.- д.е.н., професор, Національний авіаційний університет
5.7. Наслідки впливу пандемії Covid-19 на міжнародний туризм в Україні 268
Бондаренко Ю.Г. - к.е.н., доцент, Національний університет «Львівська політехніка»
5.8. Концептуальні засади сталого розвитку ринку готельних послуг 277
Нестеренко І.В. - к.е.н., доцент,
Ковалевська Н.С. - к.е.н., доцент, Державний біотехнологічний університет
РОЗДІЛ 6. ПОШУК ШЛЯХІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 293
6.1. Теоретичні засади розвитку підприємництва в Україні 293
Бутенко Д.С. - к.е.н., доцент, ХНЕУ імені С. Кузнеця
6.2. Сучасні тенденції розвитку підприємництва в Україні 303
Бутенко Д.С. - к.е.н., доцент, ХНЕУ імені С. Кузнеця
6.3. Бізнес-етика та ділові комунікації в підприємницькій діяльності 330
Бутенко Д.С. - к.е.н., доцент, ХНЕУ імені С. Кузнеця
6.4. Розвиток ключових компетентностей підприємства шляхом перепроектування його бізнес-процесів 342
Іпполітова І.Я. - к.е.н., доцент, ХНЕУ імені Семена Кузнеця

РОЗДІЛ 7. СТАНОВЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ, ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ЦИФРОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ 373
Крилова О.В.– к.т.н., PhD, доцент, НТУ «Дніпровська політехніка»
7.1. Еволюційний процес становлення міжнародної банківської системи: від витоків до сучасності 373
7.2. Банківські інновації та цифрові технології кінця XX-початку XXI ст. 384
7.3. Цифрова трансформація банківської діяльності 399
РОЗДІЛ 8. ІНОЗЕМНІ ІНТЕРВЕНЦІЇ ЯК ФЕНОМЕН МІЖНАРОДНОЇ ПОЛІТИКИ 413
Шуляк С.В. -к. пол. н., доцент, Університет митної справи та фінансів
8.1. Іноземні інтервенції у внутрішні конфлікти: сутність, мотиви, форми 413
8.2. Турецька та іранська інтервенції у громадянську війну в Сирії 427
РОЗДІЛ 9. ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЇ ПОЛІТИКИ КИТАЙСЬКОЇ НАРОДНОЇ РЕСПУБЛІКИ (КНР) У XXI СТ. 451
Комліченко А.А. - викладач, Університет митної справи та фінансів
9.1. Геополітичне положення КНР на міжнародній арені у XXI ст. 451
9.2. Основні концепції зовнішньої політики КНР: теоретико-практичний вимір 457
9.3. Зовнішньополітична стратегія КНР у XXI ст. 461
9.4. Економічна складова зовнішньополітичної діяльності КНР 471

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ТА СУСПІЛЬНІ ВІДНОСИНИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

МОНОГРАФІЯ

Головні редактори:
Савчук Лариса Миколаївна, к.е.н., професор,
Національна металургійна академія України
Корнєєв Максим Валерійович, д.е.н., професор,
Університет митної справи та фінансів

Відповідальна за випуск: Вишнякова І.В.,
к.е.н., доцент

Підписано до друку 28.10.2021р. Формат 60х84 1/16.
Друк цифровий. Ум. друк. арк. 28,36.
Тираж 100 пр. Зам. №. 151

Видавництво «Пороги»,
49000, м. Дніпро, пр-кт Дмитра Яворницького, 60.
Свідоцтво суб`єкта видавничої справи
серія ДК № 7 від 21.02.2000.

ISBN 978-617-518-410-3