

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ХАРКІВСЬКИЙ
ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ» (м. Харків)
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВОГО ІНСТИТУТУ ЕКОНОМІКИ,
МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ БІЗНЕСУ ТА МІЖНАРОДНИХ
ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

**NATIONAL TECHNICAL UNIVERSITY
«KHARKIV POLYTECHNIC INSTITUTE» (Kharkiv)
EDUCATIONAL AND SCIENTIFIC INSTITUTE OF CONOMICS,
MANAGEMENT AND INTERNATIONAL BUSINESS
DEPARTMENT OF BUSINESS ECONOMICS AND INTERNATIONAL
ECONOMIC RELATIONS**

МАТЕРІАЛИ

міжнародної науково-практичної конференції

**«МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ.
СТАЛИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В УМОВАХ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОПЕЙСЬКОЇ
ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ,
ПЕРСПЕКТИВИ, ЕФЕКТИВНІСТЬ.
ФЕНІКС-2022»**

31 травня 2022 року, м. Харків

**«INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS:
SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF UKRAINE IN
THE CONTEXT OF GLOBALIZATION AND
EUROPEAN ECONOMIC INTEGRATION:
PROBLEMS, PROSPECTS, EFFICIENCY.
PHOENIX-2022»**

May 31, 2022, Kharkiv

ХАРКІВ-2022 KHARKIV-2022

Редакційна колегія: Посохов І.М., д.е.н., професор; Краснокутська Н. С., д.е.н., професор; Перерва П.Г. д.е.н., професор; Ілляшенко С.М. д.е.н., професор; Дюжев В.Г. д.е.н., професор.

Міжнародні економічні відносини. Сталий розвиток України в умовах глобалізації та Європейської економічної інтеграції: проблеми, перспективи, ефективність. ФЕНІКС-2022: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (31 травня 2022 року, м. Харків). Х. : Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», Навчально-науковий інститут економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу, кафедра економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин, 2022, 152 с.

«International economic relations: sustainable development of Ukraine in the context of globalization and European economic integration: problems, prospects, efficiency. PHOENIX-2022»: materials of the international scientific-practical conference (May 31, 2022, Kharkiv). K. : National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (Kharkiv) Educational and Scientific Institute of economics, Management and International Business Department of Business Economics and International Economic Relations, 2022, 152 p.

© Кафедра економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин
Навчально-наукового інституту економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»,
2022
© Колектив авторів, 2022

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1 МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ІСТОРІЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ СУЧАСНИХ АСИМЕТРИЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Резнікова Н.В., доктор економічних наук, професор, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин, Навчально-науковий Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка (м. Київ).....11

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА: ОПЫТ ВЕНГРИИ И УКРАИНЫ

Коциски Дєрдь, д.э.н., профессор Мишкольцкого университета, Венгрия
Перерва П.Г.: д.э.н., профессор, заведующий кафедры экономики бизнеса и международных экономических отношений НТУ «ХПИ», Украина,
Посохов И.М., д.э.н., профессор кафедры экономики бизнеса и международных экономических отношений НТУ «ХПИ», Украина.....14

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ В ПОЛЬШЕ

Сикорска Малгажата, канцлер, Высшая школа управления охраной труда, г.Катовице, Польша,
Посохов И.М., д.э.н., профессор кафедры экономики бизнеса и международных экономических отношений НТУ «ХПИ», Украина,
Перерва П.Г.: д.э.н., профессор, заведующий кафедры экономики бизнеса и международных экономических отношений НТУ «ХПИ», Украина.....17

РОЗВИТОК ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ АФРИКИ

Пархоменко В. В., кандидат економічних наук, доцент, декан фінансово-економічного факультету, доцент кафедри економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Національної академії статистики, обліку та аудиту (м. Київ).....20

АКТУАЛЬНІСТЬ ЦИВІЛІЗАЦІЙНОГО ПІДХОДУ В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

Черномаз П.О., кандидат географічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна (м. Харків)..... 22

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ МІЖНАРОДНИХ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Рассадинова С. І., кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник, доцент кафедри економіки і міжнародних економічних відносин Міжнародного гуманітарного університету,
Білик О. С., студент магістратури кафедри економіки і міжнародних економічних відносин Міжнародного гуманітарного університету (м. Одеса).....25

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У СТАНІ ВІЙНИ

Морозова І. В. бакалавр міжнародних відносин кафедри економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (м. Харків).....28

THE IMPORTANCE OF THE IMPACT OF THE CULTURAL VALUES ON INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Zhurba Y., Student, National Technical. University “Kharkiv Polytechnic Institute”, Kharkiv,

Novik I., PhD, Associate Professor, National Technical. University “Kharkiv Polytechnic Institute”, Kharkiv.....29

СЕКЦІЯ 2 НАПРЯМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЦЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Шведиауэр Герхард, д.э.н., профессор Магдебургского университета Отто-фон-Герике, Германия,

Перерва П.Г., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики бизнеса и международных экономических отношений НТУ «ХПИ», Украина.....30

СПРИЯННЯ СТАЛОМУ РОЗВИТКУ НА ЗАСАДАХ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Беззубко Л.В., д.держ.упр., професор кафедри економіки Донбаської національної академії будівництва і архітектури, м. Івано-Франківськ.....33

МІЖНАРОДНОЇ ПОДІЛ ПРАЦІ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Посохов І.М., доктор економічних наук, професор кафедри економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»,

Похвалітова Д., бакалавр міжнародних відносин кафедри економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (м. Харків).....35

ИНТЕЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ В РАБОТЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЕВРОПЕЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Бартоли Марк, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой Гренобльского университета, Франция,

Косенко А.П., д.э.н., профессор кафедры маркетинга НТУ «ХПИ», Украина,

Перерва П.Г., д.э.н., профессор, заведующий кафедры экономики бизнеса и международных экономических отношений НТУ «ХПИ», Украина.....38

РОЗВИТОК ПРИНЦИПОВО НОВИХ КОМПОНЕНТІВ СИСТЕМ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

ПОТЬОМКІН Л.М., доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки і міжнародних економічних відносин Міжнародного гуманітарного університету (м. Одеса).....41

ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
ПОТЬОМКІН Л.М., доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки і міжнародних економічних відносин Міжнародного гуманітарного університету (м. Одеса),
РОСТОВА А.В., Міжнародний гуманітарний університет (м. Одеса).....44

ЄВРОПЕЙСЬКА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ
Подрез О.І. – доктор філософії з економіки (PhD), асистент кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин НТУ «ХПІ»,
Черепанова В.О. – кандидат економічних наук, професор кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин НТУ «ХПІ» (м. Харків).....46

РЕВІЗІЯ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ
Іващенко О.А., кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Національної академії статистики, обліку та аудиту (м. Київ).....49

ВТРАТИ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ ЧЕРЕЗ ВІЙНУ РФ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ВІДРОДЖЕННЯ БІЗНЕСУ
Луньова Т. С., кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Національної академії статистики, обліку та аудиту (м. Київ).....51

ДОСВІД ПРОВЕДЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ПРОВІДНИХ КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ
Маковоз О.В., кандидат економічних наук, доцент, завідувач аспірантурою і докторантурою Українського державного університету залізничного транспорту (м. Харків).....53

ПОВОДЖЕННЯ З ПОБУТОВИМИ ВІДХОДАМИ У НАПРЯМІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО КУРСУ У ПРОЦЕСАХ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ
Савостенко Т.О., к.е.н., доцент, доцент кафедри державного управління і місцевого самоврядування НТУ «Дніпровська політехніка»,
Шевченко Л.Г., к.е.н., доцент, доцент кафедри державного управління і місцевого самоврядування НТУ «Дніпровська політехніка»,
Матвеева О.Ю., канд. держ. упр., доцент, доцент кафедри державного управління і місцевого самоврядування НТУ «Дніпровська політехніка» (м. Дніпро).....54

ЗБЕРЕЖЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОЇ КРИЗИ
Лола Ю.Ю. к.е.н., доцент кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки Харківського національного економічного університету імені С. Кузнеця (м. Харків).....57

ЩОДО МОДЕЛІ ТА СТРАТЕГІЇ ПОВОЄННОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ
Цибульська Е. І., к.е.н., доцент кафедри економіки та права Харківського гуманітарного університету «Народна українська академія» (м. Харків).....59

ПРОДУКТИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ ЦИКЛІЧНОЇ ЕКОНОМІКИ ЄВРОПЕЙСЬКИМ ІНВЕСТИЦІЙНИМ БАНКОМ

Грод М. І., аспірант кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин, Навчально-науковий Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка (м. Київ).....62

HOW UKRAINE WAS PREPARING FOR THE EUROPEAN INTEGRATION BEFORE FULL-SCALE WAR

Zhurba Y., Student National Technical. University “Kharkiv Polytechnic Institute”, Kharkiv,

Posokhov I., Doctor of Economics, Professor National Technical. University “Kharkiv Polytechnic Institute”, Kharkiv65

СЕКЦІЯ 3 МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

ПОДОВЖЕННЯ «ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ» ЛОКОМОТИВІВ ШЛЯХОМ ЇХ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Панченко В.В., кандидат технічних наук, доцент, проректор з науково-педагогічної роботи Українського державного університету залізничного транспорту (м. Харків).....67

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Торрой Иллка, д.э.н., профессор университета г.Куопио, Финляндия,

Косенко А.В., к.э.н., профессор кафедры экономики бизнеса и международных экономических отношений НТУ «ХПИ», Украина,

Перерва П.Г., д.э.н., профессор, заведующий кафедры экономики бизнеса и международных экономических отношений НТУ «ХПИ», Украина.....70

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН НА ЭКСПОРТНУЮ ПРОДУКЦИЮ

Верес Шомоши Марианн, д.э.н., профессор, декан Мишкольцского университета, Венгрия,

Кобелева Т.А., д.э.н., профессор кафедры экономики бизнеса и международных экономических отношений НТУ «ХПИ», Украина,

Перерва П.Г., д.э.н., профессор, заведующий кафедры экономики бизнеса и международных экономических отношений НТУ «ХПИ», Украина..... 73

THE IMPORTANCE OF THE STATE REGULATUION IN THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL BUSINESS

Novik I.O., Ph.D., Associate Professor National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute” (м. Харків)

Herashchenko J.M., Student, National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute” (м. Харків)76

СЕКЦІЯ 4 МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС

ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРЫ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Флезер Алина, к.э.н., доцент Петрошанского университета, Румыния,

Посохов И.М., д.э.н., профессор кафедры экономики бизнеса и международных экономических отношений НТУ «ХПИ», Украина,

Перерва П.Г., д.э.н., профессор, заведующий кафедры экономики бизнеса и международных экономических отношений НТУ «ХПИ», Украина.....78

THE ROLE OF ECONOMIC DIPLOMACY IN ENSURING UKRAINE'S NATIONAL SECURITY

Levkina R.V., doctor of economics, professor, professor of the department of entrepreneurship and exchange activities of the State Biotechnology University

Kotko Ya.M., candidate of economic sciences, senior lecturer of the department of entrepreneurship and exchange activities of the State Biotechnology University.....81

МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ

Ivax K. Ю., бакалавр міжнародних відносин кафедри економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (м. Харків),

Novik I.O., Ph.D., Associate Professor National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (м. Харків).....83

СЕКЦІЯ 6 МІЖНАРОДНІ ФІНАНСИ

ГОНКОНГ, СІНГАПУР, УКРАЇНА – ГЕНЕЗА МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ: ПЕРСПЕКТИВА РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Посохов І.М., доктор економічних наук, професор кафедри економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (м. Харків).....85

ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСІВ НА РОЗБУДОВУ В УКРАЇНІ ВІДКРИТОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Орлов В.М., д.е.н., проф., завідувач кафедри економіки та цифрового бізнесу Державного університету інтелектуальних технологій і зв'язку, (м. Одеса)

Слободянюк О.В., д.е.н., проф., професор кафедри національної економіки Національного університету «Одеська юридична академія» (м. Одеса).....91

СЕКЦІЯ 7. МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ, ДИПЛОМАТІЯ, МІЖНАРОДНА БЕЗПЕКА

ОБОРОННИЙ ПАКТ AUKUS : ІНСТРУМЕНТ БЕЗПЕКИ ЧИ КРОК ДО ЗАГОСТРЕННЯ КОНФЛІКТІВ В ІНДО-ТИХООКЕАНСЬКОМУ РЕГІОНІ?

Лиман С. І., доктор історичних наук, професор кафедри туристичного бізнесу та країнознавства Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна (м. Харків).....93

РОЗВИТОК МЕТОДІВ ОЦІНКИ ШКОДИ ТА ЗБИТКІВ ВІД ВТРАТ ЧИ ПОШКОДЖЕННЯ ЛІСОВИХ ЕКОСИСТЕМ ТА ОБ'ЄКТІВ В ЇХ МЕЖАХ, ЗАВДАНИХ УКРАЇНІ ВНАСЛІДОК ЗБРОЙНОЇ АГРЕСІЇ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ

Черчик Л.М., старший науковий співробітник, д.е.н., професор Інституту ринку та економіко-екологічних досліджень НАНУ, м. Одеса, Україна.....96

КОНЦЕПЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В АСПЕКТІ ІНСТИТУЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Зайцева А.С., к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна (м. Харків).....99

НОВА СТРАТЕГІЧНА КОНЦЕПЦІЯ НАТО: НОВИЙ ПІДХІД ДО БЕЗПЕКИ В ЕПОХУ ПОТРЯСІНЬ

Рудік О.М., к.політ.н., доц., доцент кафедри історії та політичної теорії НТУ «Дніпровська Політехніка» (м. Дніпро).....101

RELATIONS BETWEEN CYPRUS AND GREECE AS A FACTOR FORMING THE POLITICAL CLIMATE OF THE MEDITERRANEAN

Бєлоусова М. С., бакалавр міжнародних відносин, студентка магістратури кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна (м. Харків).....104

СЕКЦІЯ 8. УПРАВЛІНСЬКІ ТА ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ПІДПРИЄМСТВ

ОПОДАТКУВАННЯ ІМПОРТУ ПІД ЧАС ВІЙНИ: БУТИ ЧИ НЕ БУТИ?

Зоріна О.А., д.е.н., доцент, професор кафедри обліку, аудиту та оподаткування Національної академії статистики, обліку та аудиту (м. Київ).....107

ЕТИКА ТА КУЛЬТУРА КОМПАНІЇ ЯК ОСНОВА ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ (СУЧАСНІ ВИКЛИКИ)

Каличева Н.Є., докт. екон. наук, професор, Український державний університет залізничного транспорту (м.Харків)

Компанієць В.В., докт. екон. наук, професор, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» (м. Харків)..... 108

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У СВІТІ

ПОТЬОМКІН М.Л., заступник начальника фінансово-договірного відділу ДУ «Одеського центру контролю та профілактики хвороб» (м. Одеса)..... 110

ІНТЕГРАЦІЙНІ ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Мандич О.В., доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Державний біотехнологічний університет (м. Харків).....113

СЕКЦІЯ 9. ЦІНОУТВОРЕННЯ НА СВІТОВИХ ТОВАРНИХ РИНКАХ ТА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РИСКОВ ДИГИТАЛИЗАЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Шимпф Карин, к.э.н., доцент Магдебургского университета Отто-фон-Герике, Германия,

Ткачов М.М., к.э.н., доцент кафедры права НТУ «ХПИ», Украина,

Перерва П.Г., д.э.н., профессор, заведующий кафедры экономики бизнеса и международных экономических отношений НТУ «ХПИ», Украина.....114

СЕКЦІЯ 10. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ ТА ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

RISK MANAGEMENT SYSTEM IN TRANSNATIONAL CORPORATIONS

Levkina R. V., doctor of economics, professor, professor of the department of entrepreneurship and exchange activities of the State Biotechnological University

Kotko Ya. M., candidate of economic sciences, senior lecturer of the department of entrepreneurship and exchange activities of the State Biotechnological University

Levkin A. V., candidate of technical sciences, docent, docent at the department of cybernetics and information technologies of the State Biotechnological University.....117

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПРЕВЕНТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Посохов І.М., доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин, Навчально-науковий Інститут економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»,

Падалка П.А., аспірант кафедри економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин, Навчально-науковий Інститут економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (м. Харків).....120

СЕКЦІЯ 11. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ У СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ

Наги Сабольч, д.э.н., профессор, зам. декана Мишкольцского университета, Венгрия,

Перерева П.Г., д.э.н., профессор, заведующий кафедры экономики бизнеса и международных экономических отношений НТУ «ХПИ», Украина.....123

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ

Ілляшенко С. М., доктор економічних наук, професор кафедри економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (м. Харків);

Економіко-гуманітарний університет, м. Бельсько-Бяла, Польща126

НОВА ПАРАДИГМА ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІД ВПЛИВОМ ВІЙСЬКОВОГО КОНФЛІКТУ НА УКРАЇНІ

Мехович С.А., доктор економічних наук, професор кафедри економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (м. Харків)

Фадєєв В. А., д.т.н., професор НТУ «ХПИ»;

Попов О. В., канд. екон. наук, АТ «ФЕД», Перший заступник голови правління.....128

ОСОБЛИВОСТІ ВАРТІСНОГО ОЦІНЮВАННЯ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ З ВИКОРИСТАННЯМ КОМБІНОВАНОГО ВІДХОДУ

Свіщова Н. С., аспірант, асистент кафедри економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (м. Харків)..... 132

СЕКЦІЯ 12. МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ

КІНОТУРИЗМ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ, СПЕЦІАЛІЗОВАНИЙ НАПРЯМОК РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ РЕГІОНУ

Дащук Ю.Є., к.е.н., доцент, доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи Луцького національного технічного університету (м. Луцьк)..... 135

РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ СЕГМЕНТАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА

Ман Марианн, к.э.н., доцент Петрошанского университета, Румыния,

Новик И.А., к.э.н., доцент кафедры экономики бизнеса и международных экономических отношений НТУ «ХПИ», Украина,

Перерева П.Г., д.э.н., профессор, заведующий кафедры экономики бизнеса и международных экономических отношений НТУ «ХПИ», Украина..... 138

СЕКЦІЯ 13. ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ТА МІСЦЕВЕ САМОВРЯДУВАННЯ

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ, РЕВІТАЛІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ І ГРОМАД В УКРАЇНІ: ЗАПОЧАТКУВАННЯ НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Чикаренко І. А., д.держ.упр., професор, завідувач кафедри державного управління і місцевого самоврядування Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»,

Маматова Т. В., д.держ.упр., професор кафедри державного управління і місцевого самоврядування Національний технічний університет «Дніпровська політехніка» (м. Дніпро)..... 141

МУНІЦИПАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕВІТАЛІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Кравцова Т.В., к.т.н., доцент, доцент кафедри державного управління та місцевого самоврядування

Лащенко О.В., к.держ.упр., доцент, доцент кафедри державного управління та місцевого самоврядування

Кравцов О.В., к.х.н., доцент, доцент кафедри державного управління та місцевого самоврядування, Навчально-науковий інститут державного управління Національного технічного університету «Дніпровська політехніка» 144

РЕЗІЛЬЄНТНІСТЬ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ: ВИЗНАЧЕННЯ ТА ПІДХОДИ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Борисенко В.Ю., аспірант кафедри державного управління і місцевого самоврядування, НТУ «Дніпровська політехніка»..... 147

ОСОБЛИВОСТІ ВОДОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

Фролова Г.О., аспірантка кафедри державного управління і місцевого самоврядування, НТУ «Дніпровська політехніка»..... 150

Секція 1. Міжнародні економічні відносини

УДК 339.972

ІСТОРІЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ СУЧАСНИХ АСИМЕТРИЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Резнікова Н.В.,

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин,
Навчально-науковий Інститут міжнародних відносин Київського національного
університету імені Тараса Шевченка

Серед країн, що перебувають на найнижчому кінці спектру соціально-економічного розвитку, процес економічного зростання завжди детермінував взаємопов'язаний процес економічних та соціальних перетворень. У 1960 р. до списку найменш розвинених держав входили в основному країни на південь від Сахари, а також найменш розвинені країни Азії, а також Лівія та Марокко в Північній Африці. Ці країни характеризувались низьким розвитком ринкових інститутів і неефективною національною політикою в умовах переважання аграрної економіки. За їхнім економічним, соціальним та політичним розвитком С. Кузнець порівнював цю групу країн з Європою XIV століття [1]. Важливим завданням держави на цьому рівні соціально-економічного розвитку є накопичення соціального капіталу, відтак уряди повинні сприяти збільшенню підприємницького та середнього класу, усуненню соціальних та освітніх перешкод, що сприятиме зміні світогляду населення країни, зокрема, шляхом сприяння комерціалізації сільського господарства та зменшення частки населення, зайнятого у натуральному сільському господарстві, а також інвестування в розвиток людського капіталу [2].

Прикметно, що основні економічні інструменти, які спричинили зростання та соціальну трансформацію в групі країн з низьким рівнем розвитку протягом шестидесятих років, спричинили дуалістичний розвиток сучасного експортно-орієнтованого первинного сектора. У свою чергу, розвиток сировинного експорту спровокував значні перетворення соціальної структури в сільській місцевості, сприяв поширенню ринкової економіки та знизив вплив традиційних племінних звичаїв на економічну діяльність. Попри те, що сприяння індустріалізації відіграло певну роль у поясненні міждержавних асиметрій в темпах зростання, індустріалізація не була детермінантою економічного зростання. Промислові сектори цих економік залишалися дуже слабо розвиненими, при цьому у більшості країн переважали ремісничі та надомні системи організації праці. Найвищим рівнем індустріалізації, досягнутим протягом шестидесятих років найбільш розвиненими країнами цієї групи, було створення ряду дрібномасштабних енергоємних підприємств та невеликої кількості сучасних великомасштабних заводів, в яких, однак, переважало іноземне фінансування та управління. Більш того, велика кількість цих країн страждала від голландської хвороби через їх первинну залежність від експортно-орієнтованих видобувних галузей та їхнього динамічного зростання.

Урядам цієї групи країн слід було збільшити інвестування в фізичну інфраструктуру, в першу чергу, в транспортні та енергетичні системи. Наплив фізичного капіталу в навіть найрозвиненіших країн цієї групи, хоч і був достатнім для розвитку невеликих комерційних секторів даних країн, втім не забезпечував можливостей для розвитку в більшості регіонів країни. У 1960-х роках місцеві фінансові інститути управлялися або фінансувалися іноземними інвесторами, а інвестиції у сільське господарство та виробництво харчових продуктів або здійснювалися за власний кошт, або фінансувалися через неорганізований грошовий ринок. Показники валових внутрішніх заощаджень були нижчими за 9%, а співвідношення попиту та строкових депозитів до ВВП становило менше 15%. Окрім того, податкові надходження даних країн значною мірою залежали від

видобувного сектора, який перебував у власності іноземних інвесторів, відтак база оподаткування була надзвичайно вузькою, і країни постали перед значними труднощами у зборі податків.

Незважаючи на те, що в цих країнах існували схожі політичні бар'єри для зростання та розвитку, політичний аспект мав незначний вплив на економічне зростання, оскільки протягом 1960-х років країни групи низького розвитку мало різнилися у політичному вимірі. Втім емпіричний досвід засвідчує, що виконання державою багатьох функцій, пов'язаних з розвитком, вимагає підвищення адміністративної ефективності, професіоналізму бюрократичного апарату, а також наявності лідерів, які демонструють прихильність ідеї національного розвитку [3, с.78]. У даній групі найменш розвинених країн основними функціями держави є соціальний розвиток та створення інститутів, як економічних, так і політичних. Перші промисловці створили свої ринкові інститути протягом 400-річного протокапіталістичного періоду. Країни цієї групи ніколи не проходили аналогічний процес протоіндустріалізації, нарощування сільськогосподарських технологій та ринкової економіки. Тому їхні уряди повинні ввести інституційні зміни, необхідні для посилення реагування на ринкові стимули. Їм потрібно усунути юридичні та соціальні перешкоди для мобільності факторів виробництва та розвитку торгівлі, створити кредитні установи, що фінансуються та управляються на національному рівні, а також установи, що полегшують комерціалізацію транзакцій з землею та робочою силою. І вони повинні інвестувати в інфраструктуру та освіту.

У групі середнього розвитку — групі найбільш розвинених країн з перехідною економікою, які були проміжними за показниками соціально-політичного та економічного інституційного розвитку, процес соціальної, економічної та політичної модернізації пройшов досить далеко, щоб глибоко порушити традиційні звичаї та інститути, але недосить виразно, щоб становити їх на шлях автономного економічного розвитку. Ця група країн є географічно різноманітною, і до неї входять: Алжир, Туніс, Іран, Ірак, Сирія та Йорданія на Близькому Сході та в Північній Африці; Шрі-Ланка, Індія, Пакистан, М'янма, Таїланд, Індонезія та Філіппіни, в Азії; Болівія, Гватемала, Еквадор, Гондурас і Суринам в Латинській Америці; і Гана, Родезія та Південна Африка з Африки на південь від Сахари. Країни цієї групи також були історично та культурно найрізноманітнішими. Вони характеризувалися швидкими та незбалансованими соціальними перетвореннями, що призвели до високих ступенів соціальної напруженості та політичної нестабільності. У 1960-х роках вони також мали загалом неефективні уряди зі слабкими адміністративними можливостями.

Емпіричні дані вказують на те, що відносно вузька індустріалізація, створення економічних інститутів, особливо фінансових та податкових систем, а також інвестиції у фізичну інфраструктуру переважно пояснюють міжнаціональні відмінності в темпах економічного зростання. При цьому факт того, що свідчень прямого систематичного впливу змін соціальної структури на темпи економічного прогресу не було виявлено, може пояснюватись, серед іншого, тим, що специфічні закономірності соціально-економічного прогресу, включаючи соціальні перешкоди для модернізації, суттєво варіювалися серед кластерів країн цієї групи. Крім того, ні точна форма політичної системи, ні ступінь прихильності керівництва ідеї економічного розвитку не відіграли важливу системоформуючу роль у впливі на темпи зростання цієї групи, оскільки держави проводили “м'яку” політику, яка призвела до підвищення соціальної напруженості і політичної нестабільності.

Для країн на цьому проміжному етапі розвитку емпіричні дані свідчать, що держава повинна зосередити увагу на забезпеченні інституційних та фізичних умов та політичного середовища, необхідного для просування початкових етапів індустріалізації. Вона повинна інвестувати в транспортні та енергетичні системи. Держава повинна підвищити національний рівень інвестицій як через прямі державні інвестиції, так і шляхом субсидування та стимулювання приватних інвестицій. Слід захищати розвиток сучасної

індустрії, зокрема: сприяти збільшенню різноманітності споживчих товарів, вироблених заводськими методами з використанням електроенергії, стимулювати вітчизняну переробку сировинного експорту та прагнути збільшити частку вироблених товарів у загальному експорті [4, с.6; 5, с.128]. Держава повинна проводити політику імпортозаміщення кваліфікованої робочої сили та капіталу, заохочуючи вітчизняних підприємців у виробництві та інвестуючи в освіту. Вона повинна створити внутрішню банківську систему та внутрішні кредитні установи шляхом прийняття політики, яка збільшить приватні заощадження, спрямовуватиме їх у приватну банківську систему та підвищить ефективність банківської системи при здійсненні посередницької функції між заощадженнями та інвестиціями. Щоб уникнути надмірної залежності від інфляційних коливань, держава повинна нарощувати базу оподаткування, підвищивши співвідношення надходжень до державного бюджету та збільшуючи залежність від прямих, на противагу непрямим податкам, пов'язаним з торгівлею. Відтак держава повинна створити умови для підвищення продуктивності сільського господарства, з тим, аби зробити його більш чутливим до економічних стимулів, розширивши ступінь його комерціалізації, одночасно зменшивши частку населення, зайнятого у натуральному сільському господарстві. Такі заходи мають сприяти зменшенню соціально-економічних асиметрій шляхом зменшення поширених регіональних та галузевих розривів у технологіях, типах економічної організації та стилях життя між міським та сільським населенням, великими підприємствами, що управляються іноземним капіталом та великими національними підприємствами, та між виробництвом товарів на експорт та для внутрішнього споживання.

Список використаних джерел

1. Kuznets S. Underdeveloped Countries and the Pre-industrial Phase in the Advanced Economies // The economics of underdevelopment: a series of articles and papers selected and edited / A. N. Agarwala, S. P. Singh. London: Oxford Univ. Press, 1958. P. 135-153.
2. Reznikova N., Ivashchenko O., Rubtsova M. Global problems as a subject of interdisciplinary studies in the focus of international economic security and sustainable development. *Ekonomika ta derzhava*. 2020. Vol. 7. P. 24–31.
3. Резнікова Н.В. Міжнародні економічні відносини в епоху глобалізації: історико-теоретичні аспекти сучасних світогосподарських зв'язків. *Економіка України*. 2020. № 12. С. 77-80.
4. Панченко В. Г., Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Розвиток industry 4.0 й цифрової економіки у фокусі глобального технологічного та інноваційного суперництва КНР і США. *Економіка та держава*. 2021. № 2. С. 4–10.
5. Резнікова Н. В. Економічна кон'юнктура розвинених країн: навч. посіб. у 2-х ч. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. Ч.1. 422 с.

**ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И МЕЖДУНАРОДНОГО
СОТРУДНИЧЕСТВА: ОПЫТ ВЕНГРИИ И УКРАИНЫ**

Коциски Дердь,

д.э.н., профессор Мишкольцского университета, Венгрия

Перерва П.Г.

**д.э.н., профессор, заведующий кафедры экономики бизнеса и международных
экономических отношений НТУ «ХПИ», Украина**

Посохов И.М.,

**д.э.н., профессор кафедры экономики бизнеса и международных экономических
отношений НТУ «ХПИ», Украина**

Глобализация экономики ускорила процесс интернационализации как университетов, так и предприятий, а также образовательную и исследовательскую сферы в области управления. Университеты, бизнес-школы и предприятия давно сотрудничали на национальном уровне и сталкиваются с различными проблемами в процессе интернационализации. На университетском уровне процесс интернационализации включает в себя новую формулировку целей исследований, политики преподавания, педагогические технологии и общий стратегический план. Большинство университетов имеют сильные национальные корни и в то же время просто желание конкуренции на международном уровне. Это обстоятельство объясняет роль соглашений об ассоциации и сотрудничества, а также успешную роль Международной сети сетевой образовательной системы, которая обеспечивает разработку программ обмена учащихся, двойной диплом и совместных проектов по управлению [1-14].

Университеты Украины и Венгрии в настоящее время активно ищут методы и приемы сотрудничества на международном уровне, поскольку они менее связаны с национальным законодательством и необходимостью финансирования по сравнению с их коллегами из других стран. В конце концов, предприятия и университеты имеют большой потенциал для сотрудничества в своей стране, когда присоединяются к усилиям по обеспечению развития национальной экономики и повышения привлекательности страны [2, 5, 7, 11].

Университеты и предприятия имеют в определенной мере различные цели и стратегии для интернационализации в представлении различных заинтересованных лиц. Они работают в различных экономических и юридических условиях, у них разные конкуренты, у них разные человеческие ресурсы и возможности. Однако, когда они сталкиваются с глобализацией, они проявляют большой общий интерес к привлечению и удержанию талантливых людей из-за рубежа. Сотрудничество между университетами и предприятиями является большим вкладом для обеих стран при осуществлении выхода на мировой рынок и в большой мере способствует развитию местной региональной экономики.

Эта цель может быть достигнута во многих отношениях: участие представителей предприятий в консультативных и коллегиальных органах образовательных учреждений, педагогический вклад менеджеров, учащихся и студентов, разработка специализированных программ для управления обучением и постоянного диалога для разработки образовательных материалов для различных анкет. В результате европейской интеграции между странами, в сфере образования образовалась острая необходимость интенсивного международного сотрудничества.

Программы ЕС, такие как Erasmus+, были разработаны для его финансирования, и был принят общий формат сотрудничества. Европейская область высшего образования (EV) включает в себя 48 стран (включая страны не ЕС) [1, 3, 4, 9, 12]. Европейский трансфер и ЕСТ (ECTS) были реализованы почти по всей Европе (Европейская комиссия,

2015 год), которая позволила преодолевать административные барьеры во время обмена студентами и двойных дипломов. Совместимость с рекомендацией Болонья является одним из требований EQUIS для аккредитации (EFMD System улучшения качества, 2017):

- программы подготовки структурированы в соответствии с уровнем магистра;
- применение ЕСТ и соглашения с партнерскими университетами на перевод кредита;
- способность использовать приложение диплома.

В Европе около половины студентов, получающих степень магистра в области экономики и управления, утверждают, что расширяют свои возможности для работы за рубежом. В университетах студенты должны получить знания и навыки, которые необходимы в компаниях, которые пытаются приспособиться к потребностям глобализации: развитие экспорта, инвестиции за рубеж, аутсорсинг и сотрудничество с иностранными партнерами [1, 3, 6]. Университеты должны интернационализировать содержание всех основных дисциплин, разрабатывать специализированные курсы по международной торговле, предлагают возможности для обучения за рубежом (например, студенческая практика или бизнес -проекты за рубежом), создавать программы для обмена опытом с партнерскими университетами и активно изучать иностранные языки.

Мы имеем довольно интересный и полезный опыт в НТУ «ХПИ» по развитию международного сотрудничества с Магдебургским университетом Отто-фон-Герике (Германия) и Мишкольцским университетом (Венгрия). Начало развития тесного сотрудничества между экономическими факультетами НТУ «ХПИ» и Мишкольцским университетом принадлежит 1997 году, когда на собрании иностранных делегаций - участниками в Харькове на Международной конференции "МикроСАД" было сделано фундаментальное решение о установлении творческих отношений между университетами и их экономическими факультетами. Уже в 1998 году деканы экономического факультета НТУ «ХПИ» и Мишкольцкого университета подписали соответствующую рабочую программу сотрудничества, содержание которой было одобрено ректорами университетов, которая и в настоящее время действует в рамках большого соглашения о сотрудничестве этих университетов в целом.

Содержание этой рабочей программы включало такие принципиально важные моменты для обоих факультетов, как проведение совместных исследований, стажировки преподавателей, подготовку совместных научных и образовательных и методологических работ.

Особое место в рабочей программе - это проблема повышения эффективности образовательного процесса, улучшения качества теоретического и практического обучения будущих специалистов в области экономики и управления.

Посещение венгерских предприятий, департаментов экономики, ознакомления с научной и образовательной базой Мишкольцкого университета, его информационные фонды и возможности позволили студентам НТУ «ХПИ» значительно улучшить свои знания в области управления и экономики.

Научные связи факультетов нашли свое яркое проявление в подготовке и публикации научных статей в соответствующих научных публикациях университетов.

Типичная программа стажировки украинских учителей и аспирантов включает в себя следующие вопросы:

- а) посещение лекций ведущих профессоров;
- б) разработка информационной базы факультета экономики университета;
- в) личное общение с профессорами университета и преподавателями экономики в области приоритетных областей научных исследований украинских преподавателей;
- г) подготовка совместной статьи (монографии, учебника);
- е) знакомство со структурой экономики и системы высшего образования в Венгрии;
- е) разработка системы оценки студентов и преподавателей, используемых в НТУ «ХПИ» и Мишкольцским университетом;

ж) составление конспектов лекций из определенного раздела курсов с учетом венгерского и украинского опыта.

Мы знаем, что наши творческие связи только начали активно развиваться, хотя у нас уже есть некоторые результаты. В будущем наши факультеты планируют реализовать ряд новых мер, которые могут значительно укрепить и расширить достигнутые результаты. Среди них подготовка добросовестных учебников и монографий, подготовки и защиты диссертационных работ венгерских аспирантов на экономическом факультете НТУ «ХПИ» и украинских аспирантов в Мишкольцком университете, проведение совместных научных конференций по экономическим и управленческим проблемам, проведение совместных методологических семинаров.

Внедрение ряда координационных мер для адаптации системы образования университетов в НТУ «ХПИ» и Мишкольцком университете к условиям и требованиям, зарегистрированным в совместной декларации участниками Болонской конференции, позволяет в целом существенно повысить качество подготовки специалистов по экономическим и менеджерским специальностям.

Список использованной литературы

1. Larson J.M. Cooperation between universities and companies, globalization of education in the field of management: european perspective [Electronic resource]. <https://doi.org/10.15826/umpa.2018.02.012>
2. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство : кол.монографія / І.М.Посохов [та ін.] ; ред. І.М.Посохов [та ін.] ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. Харків: НТУ "ХПИ", 2016. – 450 с.
3. Міжнародні економічні відносини: бакалаврський курс : навч. посібник. Ч. 2, т. 1 / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. кол.: І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2019. – 762 с.
4. Pererva P.G., Tkachov M.M., Kobieliava T.O., Tkachova, N.P., Diachenko T.A. Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // *Problems and Perspectives in Management*.
5. Tkachov M.M., Pererva P.G., Kobieliava T.O., Tkachova, N.P., Diachenko T.A. Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // *Problems and Perspectives in Management*. 2021. Vol.19, Iss.1. P.24-38.
6. Kocziszky G., Pererva P.G., Somosi Veres M., Kobieliava T.A. Compliance program: [tutorial] // ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M.Veress Somosi. Kharkov-Miskolc : LTD «Planeta-prints», 2019. 689 p.
7. Перерва П.Г. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві // Навч.посібник. Харків: «Основа», 1993. 288с.
8. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. К.: Знання, 2009. 1070 с.
9. Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.
10. Гочарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Маркетинг инновационного процесса. Учеб. пособие. Киев: ВИРА-Р. 1998.- 267с.
11. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. - 592 с.
12. Kobieliava T.O. Pererva P.G., Tkachev M.M., Evaluation of holder profits violation of their exclusive rights // Науковий вісник Полісся. 2016. № 4 (8), ч.2. С.240-246.
13. Кобелева Т.О., Марчук Л.С. Методи оцінювання ефективності реклами та її впливу на споживачів // *Вісник НТУ "ХПИ"*: Харків : НТУ "ХПИ". 2015. № 25. С.79-84.
14. Перерва П.Г., Нагі С., Кобелева Т.О. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності // *Вісник НТУ «ХПИ» (економічні науки): зб. наук. пр.* Харків: НТУ "ХПИ", 2018. № 15 . С. 89-94.

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ В ПОЛЬШЕ

Сикорска Малгажата

канцлер, Высшая школа управления охраной труда, г.Катовице, Польша

Посохов И.М.,

д.э.н., профессор кафедры экономики бизнеса и международных экономических отношений НТУ «ХПИ», Украина

Перерва П.Г.

д.э.н., профессор, заведующий кафедры экономики бизнеса и международных экономических отношений НТУ «ХПИ», Украина

Существующая система высшего образования в республике Польша по своим базовым критериям полностью соответствует требованиям, которые существуют в ЕС, а дипломы специалистов, которые окончили польские университеты признаются во странах Европейского Союза. В последнее время правительство Польши стало уделять большое внимание развитию и совершенствованию всей системы среднего и высшего образования в своей стране, в полной мере представляя, что именно в ней заложен огромный потенциал для обеспечения эффективного будущего развития этой страны.

В современной парадигме обучения высший уровень образования – это сфера (отрасль), постоянно испытывающая инновационное интенсивно-динамическое развитие, так как должна не только в полной мере соответствовать новым более высоким запросам общества и потребителей, которых она обслуживает, но и постоянно реагировать на радикальные. вызовы и требования настоящего времени. Кроме того, в ее функции входит также дальновидное прогнозирование и опережение современных событий [1-16].

Отрасль высшего образования Польши на протяжении последних десяти-двадцати лет претерпела радикальные изменения, но при этом не остановилась на определенном этапе своего развития, а продолжает разрабатывать и внедрять новые реформы. При этом постоянно также выступает важным объектом для исследования педагогами-учеными [2, 7, 9, 12].

Реализация новой политики по высшему образованию началась в Польше в 2020 году. Новая инновационная политика республики направлена на интернационализацию и трансформацию университетов для повышения их конкурентоспособности [3, 4, 11, 13]. В докладе мы пытаемся описать исторический контекст, проблемы и обоснование реформы, а также некоторые вызовы будущего развития структур управления высшим образованием в республике Польша.

Нынешние усилия по внедрению новой политики в ведущих университетах Польши описаны в качестве примеров изменения ландшафта управления высшим образованием в Польше. Несмотря на идеологические изменения и реформировании политической системы в Польше в 1989 г., управление высшим образованием менялось медленно. Польские ученые призывают к реформе высшего образования для решения ряда проблем: несоответствие структуры системы высшего образования социальным и экономическим задачам; университеты страдают ограниченной финансовой автономией; качество высшего образования недостаточно. Выявленные препятствия для исследователей в достижении совершенства необходимо устранить.

В 2016 году польское правительство начало процесс диалога с академическим миром Польши, создавая основы нового революционного законопроекта о высшем образовании, конституционных изменений для развития науки. Новая политика польского правительства теоретически основывает трансформацию университетов в их интернационализацию, чтобы сделать польскую науку равноправным партнером ведущих высших учебных центров мира. Пример изменений в польском высшем образовании

служит сравнительной справкой по развитию управления высшим образованием в Европе [2, 6, 13, 15].

Образование в Польше испытывает кардинальные преобразования. Средние школы – ранее второй этап трехуровневой школьной системы 6+3+3 – были прекращены. Продолжительность двух этапов, начальной и средней, увеличена с шести до восьми и с трех до четырех лет соответственно. Также продолжаются реформы профессионально-технического и высшего образования.

Хотя эти структурные изменения вызвали мгновенный шквал протестов со стороны польских студентов и преподавателей, которые, среди прочего, сомневались, почему система образования, которую в международном мире рассматривают как безоговорочный успех, должна быть реформирована. Основные изменения в структуре школьной системы – впервые внедрены в 2017 году, только через 10 месяцев после принятия соответствующего законодательства должны быть полностью введены до 2025 года.

Обострение профессиональных требований к учителям, жесткая конкуренция на рынке образовательных услуг, использование современных технологий образовательной деятельности и изменения в ресурсном обеспечении определяют необходимость постоянного совершенствования профессиональной деятельности учителя и адаптации к требованиям образовательной деятельности. современное общество. Значительную роль в решении этих вопросов играет система профессионального роста преподавателя вуза как целенаправленно организованное взаимодействие субъектов в рамках учебного процесса. Такими субъектами устанавливаются преподаватель, заведующий кафедрой, декан, директор института, ректор университета. Профессиональный рост преподавателя предлагается рассматривать на основе построения индивидуальных стратегий развития на основе стратегий развития кафедр управления, экономических факультетов, институтов и университетов с целью обеспечения эффективности системы профессионального роста преподавателей кафедр менеджмента.

Упомянутая концепция является основой для предлагаемой модели системы управления профессиональным ростом преподавателей кафедр менеджмента в Республике Польша. Эта модель содержит четыре компонента: целевую, теоретико-методологическую, технологическую, эффективную и рефлексивную. Разработка стратегий университета идет на основе PEST-, SWOT-анализов и стратегии развития высшего образования в Республике Польша до 2025 года. Одним из важных разделов этих стратегий есть профессиональный рост преподавателей. Это зависит от того, что преподаватель обеспечивает качество образования, а его профессиональный рост улучшает это качество. Поэтому одной из приоритетных задач каждого польского университета является повышение профессиональной компетентности преподавателей с целью повышения качества образования в заведении. Для решения установленных задач были предложены особенные организационно-педагогические условия. Такая система была найдена в рамках исследования для повышения профессионального уровня среди преподавателей кафедр, а значит, и качества высшего образования в Республике Польша.

Профессиональный рост преподавателя является одним из важнейших разделов этих стратегий. Это зависит от того, что учитель обеспечивает качество образования, а его профессиональный рост улучшает это качество. Поэтому одной из приоритетных задач каждого университета является повышение профессиональной компетентности преподавателей с целью повышения качества образования в заведении. Для решения заморочек были предложены особенные организационно-педагогические условия. Такая система была найдена в рамках исследования для повышения профессионального уровня среди преподавателей кафедр, а значит, и качества высшего образования в Республике Польша. Профессиональный рост учителя является одним из важнейших разделов этих стратегий. Это зависит от того, что учитель обеспечивает качество образования, а его профессиональный рост улучшает это качество. Поэтому одной из приоритетных задач

каждого университета является повышение профессиональной компетентности преподавателей с целью повышения качества образования в заведении.

Для решения поставленных задач были предложены особенные организационно-педагогические условия. Такая система была найдена в рамках исследования для повышения профессионального уровня среди преподавателей кафедр, а значит, и качества высшего образования в Республике Польша. Поэтому одной из приоритетных задач каждого университета является повышение профессиональной компетентности преподавателей с целью повышения качества образования в заведении.

Следует заметить, что плодами реформирования высшего образования в Польше воспользовались многие студенты с Украины, которые получили вторые дипломы (украинские и польские) и имеют существенно большие возможности на европейском рынке труда. Украинские университеты в определенной мере также используют опыт польских реформ в сфере высшего образования, что позволяет украинской высшей школы существенно качественно повысить уровень высшего образования.

Список использованной литературы

1. Bitel Alexandra Education in Poland. 2021 [Electronic resource]. URL: <https://wenr.wes.org/2021/10/education-in-poland>
2. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство : кол. монографія / І.М.Посохов [та ін.] ; ред. І.М.Посохов [та ін.] ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. Харків: НТУ "ХПІ", 2016. 450 с.
3. Міжнародні економічні відносини: бакалаврський курс : навч. посібник. Ч. 2, т. 1 / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. кол.: І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2019. – 762 с.
4. Pererva P.G., Tkachov M.M., Kobielieva T.O., Tkachova, N.P., Diachenko T.A. Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // *Problems and Perspectives in Management*.
5. Tkachov M.M., Pererva P.G., Kobielieva T.O., Tkachova, N.P., Diachenko T.A. Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // *Problems and Perspectives in Management*. 2021. Vol.19, Iss.1. P.24-38.
6. Kocziszky G., Pererva P.G., Somosi Veres M., Kobielieva T.A. Compliance program: [tutorial] // ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M.Veress Somosi. Kharkov-Miskolc : LTD «Planeta-prints», 2019. 689 p.
7. Перерва П.Г. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві // Навч. посібник. Харків: «Основа», 1993. 288с.
8. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. К.: Знання, 2009. 1070 с.
9. Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.
10. Перерва П.Г., Нагі С., Кобелева Т.О. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності // Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки): зб. наук. пр. Харків: НТУ "ХПІ", 2018. № 15 . С. 89-94.
11. Гочарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Маркетинг инновационного процесса. Учеб. пособие. Киев: ВИРА-Р. 1998.- 267с.
12. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.
13. Kobleva T., Pererva P., Tovazhnyanskiy V., Gladenko I. Antikrizisnyy monitoring of finansovo-ekonomicheskikh indexes of work of enterprise // *Business Studies*. Miskolc: Miskolc University Press. 2010. Volume 7. №2. S.71-183.
14. Kobielieva T.O. Pererva P.G., Tkachev M.M., Evaluation of holder profits violation of their exclusive rights // Науковий вісник Полісся. 2016. № 4 (8), ч.2. С.240-246.
15. Перерва П.Г. Практический маркетинг. Вып. 2. Маркетинг на промышленном предприятии. - М.: НПО «РИМ», 1991. - 80 с
16. Кобелева Т.О., Марчук Л.С. Методи оцінювання ефективності реклами та її впливу на споживачів // Вісник НТУ "ХПІ": Харків : НТУ "ХПІ". 2015. № 25. С.79-84.

РОЗВИТОК ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ АФРИКИ

Пархоменко В. В.,

кандидат економічних наук, доцент, декан фінансово-економічного факультету,
доцент кафедри економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Національна академія статистики, обліку та аудиту

В контексті розширення міжнародних торговельних зв'язків надзвичайно привабливим для України є ринок африканських країн. Привабливість саме цього напрямку можна пояснити наступним:

- прискореним економічним зростанням таких країн як Ефіопія, Уганда, Кот д'Івуар, Єгипет, Гана, Руанда, Кенія і, відповідно, розширенням ринків на африканському континенті;

- зростанням чисельності населення африканських країн, що обумовлює розширення потреби в агропродовольчій продукції, провідним експортером якої є Україна. За оцінками ООН, чисельність населення регіону складає близько 1 млрд. жителів, а до 2050 р. очікується його збільшення у два рази [1, с. 16];

- відносно невисоким рівнем конкуренції на африканських ринках;

- зацікавленістю в імпорті з африканських країн сировини, відсутньої в Україні (боксити з Гвінеї, какао-боби з Кот д'Івуару).

За даними Державної служби статистики України у 2021 р. українські виробники поставили до континенту товарів на суму 5,55 млрд. дол. (8,2% українського експорту). Найбільшими африканськими імпортерами українських товарів у цьому році були Єгипет (1944,6 млн. дол. або 2,86% українського експорту), Марокко (482,8 млн. дол; 0,71%), Лівія (468,0 млн. дол; 0,69%), Алжир (452,7 млн. дол; 0,66%) [2].

Україна вже сьогодні вносить значний вклад у забезпечення продовольчої безпеки країн Африки, які мають загальний підвищений попит на пшеницю, кукурудзу, рослинні олії, цукор. Найбільший обсяг експорту зернових культур з України припадає на Єгипет, Туніс, Лівію, Марокко, Алжир. Частка України в імпорті пшениці країнами Африки перевищує 17%, ячменю – 43%, кукурудзи – 31% [3, с. 40]. Українські жири та олії імпортують Єгипет, Лівія, Джибуті, Гана, Алжир. М'ясо та м'ясопродукти експортуються в Мавританію, Габон, Гвінею.

На жаль, збройне вторгнення РФ в Україну поставило під загрозу як глобальну продовольчу безпеку, так і, зокрема, продовольчу безпеку країн Африки. За висновками експертів, очікуються такі негативні наслідки та загрози, пов'язані з воєнними діями на території України [4; 5]:

- скорочення посівних площ ярових культур внаслідок активних бойових дій в областях, де вирощується більша частина зернових культур, і, відповідно, зменшення зборів та експорту (за оптимістичними прогнозними оцінками Мінагрополітики посівні площі скоротяться на 20-30% [5]);

- ускладнений експорт української продукції на зовнішні ринки через блокування портів Одеси та Миколаєва з боку РФ (60% сільськогосподарської продукції України експортувалось морем, реальна сьогоднішня можливість експорту складає 15-20% від довоєнних показників);

- підвищення світових цін на продовольство (згідно з Food Price Index від ФАО через війну в Україні світові ціни на продовольство б'ють рекорди: зростання на березень 2022 р. становило в середньому 60% відносно цін 2014-2016 р.р. [6]);

- глобальний стрибок інфляції, передусім в країнах з малорозвиненою нестабільною економікою на Близькому Сході та у Північній Африці.

Подальший розвиток торговельних відносин України з країнами Африки потребує вирішення низки проблем ведення торгівлі, наявних на африканських ринках. Найважливішими серед них експерти називають наступні [7]:

- складність виходу на ринок без локальної присутності або знаходження надійного партнера;

- особливості розрахунків (розрахунки за імпорتنі товари можливі лише через інкасо або акредитив, що приводить до замороження коштів у банку);

- невисока ймовірність отримання послуг страхових компаній на ринках з підвищеним ризиком (наприклад, в Камеруні, Малі, Судані, Ефіопії);

- відсутність українських посольств у більшості країн Африки (Україна має посольства лише у 10 країнах африканського континенту);

- відсутність базової стратегії відносин з країнами Африки.

На думку науковців, ключовими інтересами України у сфері торговельних відносин на африканському континенті є [8]:

- збільшення поставок в Україну фруктів та овочів;

- входження України на ринок пшениці Нігерії;

- експорт українських послуг і технологій – наприклад, експертиза в будівництві АЕС, технології у сфері нафтопереробки і будівництва трубопроводів;

- експорт в африканські країни виробів із чорних металів, насамперед, труб.

Для поглиблення торговельного співробітництва України з країнами Африки, з нашої точки зору, також необхідно:

- Експортно-кредитному агентству (ЕКА) - вирішити питання щодо страхування експортерів на африканському ринку;

- Раді експортерів та інвесторів при МЗС України – посилити роботу щодо формування позитивного іміджу України та української продукції на африканському континенті, збільшення обізнаності українського бізнесу про можливості експорту в африканських країнах;

- розвивати діалог між країнами на державному рівні шляхом зустрічей керівників урядів, впровадження культурних та освітніх обмінів, організації систематичної співпраці вчених та дослідників.

Список використаних джерел

1. Коляда О. В. Сучасний стан співпраці України з країнами Африки у сфері зовнішньої торгівлі товарами та прогноз на майбутні роки. *Інфраструктура ринку*. 2021. Випуск 55. С. 15-20.

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

3. Черемісіна С. Г. Стан та перспективи розвитку експорту зернових культур з України до країн Африки. *Економіка АПК*. 2021. № 3. С. 33-43.

4. Україна та глобальна продовольча безпека в умовах війни. Аналітичний огляд. URL: <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/ukrayina-ta-hlobalna-prodovolcha-bezpeka-v-umovakh-viyny>.

5. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <https://minagro.gov.ua>.

6. Офіційний сайт Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН. URL: <https://www.fao.org/>

7. Мірошниченко Б. Континент майбутнього: як і навіщо українським компаніям підкорювати українські ринки. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/06/9/674805/>

8. Шаров О. М., Венцовський Д. Ю., Ус І. В. Африканські країни у фокус-групі розвитку торговельно-економічного співробітництва України. URL: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2019-10/az_afrika.pdf.

АКТУАЛЬНІСТЬ ЦИВІЛІЗАЦІЙНОГО ПІДХОДУ В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

Черномаз П. О.,

к.геогр.н., доц.

доцент кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Сьогодні можна твердити про окремий цивілізаційний науковий підхід, що первісно склався в соціології, культурології та політології. Цей підхід є актуальним і для розгляду стану міжнародних економічних відносин, зокрема, їхньої конфліктної складової, оскільки він дозволяє зрозуміти першопричину міжнародних конфліктів – основні цивілізаційні відмінності між країнами [5].

Спостерігається така закономірність: цивілізаційні відмінності призводять до протистояння спочатку, як правило, в економічній сфері (введення економічних санкцій, ембарго, торгові війни), а потім суперечності переходять в політичну площину аж до вирішення конфлікту силовими методами (ведення військових дій).

Реалізацію концепції «зіткнення цивілізацій» можна бачити в теперішній гео економічній та геополітичній ситуації в світі. Основними зіткненнями цивілізацій, що спостерігаються сьогодні, є наступні:

- зіткнення західної та ісламської цивілізацій;
- зіткнення західної і китайської цивілізацій;
- зіткнення західної і православної цивілізацій.

Зіткнення західної та ісламської цивілізацій. Останнє посилення протистояння почалося в кінці ХХ – на початку ХХІ ст. Після вторгнення в 1990 р. іракських військ на територію Кувейту, де американські компанії з 1933 р. успішно займалися видобутком нафти, в США був прийнятий закон, що регулює обмеження на торговельні та економічні відносини з Іраком, а Рада Безпеки ООН ввела торгово-фінансове ембарго проти Іраку, що мало катастрофічні наслідки для населення цієї країни. Розвиток конфлікту призвів до переходу протистояння з економічної сфери в політичну, результатом чого стало вторгнення в 2003 р. військ США та їхніх союзників по блоку НАТО на територію Іраку і затяжний військовий конфлікт. США обґрунтували необхідність повалення режиму іракського лідера Саддама Хусейна наявністю в Іраку зброї масового знищення, що так і не знайшло підтвердження. Також керівництву Іраку ставилося в провину сприяння терористичним угрупованням, зокрема «Аль-Каїда», яку обвинуватили в організації терактів в Нью-Йорку і Вашингтоні 11 вересня 2001 р. У результаті США отримали контроль над нафтовими родовищами Іраку. Відразу ж в 2003 р. президент США Джордж Буш-молодший підписав указ, яким запровадив режим надзвичайного стану для захисту американських нафтових компаній, що працюють в Іраку. Згодом його дія багаторазово подовжувалася.

Відкриту війну проти західної цивілізацій дотепер веде організація «Ісламська держава Ірак», яка була створена в 2006 р. в Іраку шляхом злиття одинадцяти радикальних ісламістських угруповань на чолі з місцевим підрозділом «Аль-Каїда». Згодом вона перетворилася на «Ісламську державу» (Ісламська держава Іраку та Леванту – ІДІЛ), яка є спробою відтворити новий халіфат, що був скасований 3 березня 1924 р. указом світського лідера Туреччини К. Ататюрка. Більшість прихильників ІДІЛ – мусульмани-суніти (ортодоксальні мусульмани). Крім військової експансії, ІДІЛ організувала терористичні акти в країнах Заходу. Однією з причин створення та зміцнення ІДІЛ було безробіття колишніх іракських військових, яких масово звільнили після військової операції США і союзників. Офіцери армії С. Хусейна очолюють Військову раду і є заступниками лідера ІДІЛ. Отже, великою мірою військова кампанія західних країн в Іраці

«виростила» ІДІЛ. Угрупування контролювало багату на нафту місцевість на півночі Сирії. На початок 2014 р. територія ІДІЛ становила 250 тис. кв. км і вона була фінансово самодостатньою, але в 2017 р. ІДІЛ в результаті військових дій проти неї втратила 90% раніше контрольованих територій в Іраку і Сирії. З урахуванням територій в Лівії і Нігерії, що також зменшилися, за ІДІЛ до кінця 2017 р. залишалося не більше 16 тис. кв. км, в тому числі 10 тис. кв. км в Сирії та Іраку.

Зіткнення західної і китайської цивілізацій. Економічне зростання Китаю на межі тисячоліть призвело до посилення протистояння з боку західної цивілізації і насамперед її оплоту – США. А після того, як Китай зіграв роль локомотива у виведенні світової економіки з глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., він став претендувати на те, щоб відігравати одну з провідних ролей в глобальному економічному управлінні та перебудові світового порядку. Для цього китайським керівництвом була запропонована економічна стратегія «Один пояс – один шлях» (ініціатива з реалізації міжрегіональних транспортних, енергетичних та інвестиційних проєктів), у розвиток якої Китай мав намір вкласти до 2027 р. кошти в розмірі 1,3 трлн. дол. США, що в 11 разів перевищує обсяг знаменитого «плану Маршалла» [2].

Вихід Китаю на початку ХХ ст. на перше місце в світі за експортом та обсягом ВВП (за паритетом купівельної спроможності) викликав економічну протидію західної цивілізації, що вилилося в 2018 р. в торгову війну зі США.

30 січня 2018 р. під час доповіді «Про становище країни» в Конгресі США Д. Трамп відкрито заявив, що Росія і Китай є «суперниками» наддержави США, які «кидають виклик її інтересам, її економіці та її цінностям» [1]. Одним з перших кроків у розв'язанні торгового конфлікту стало введення в січні 2018 р. США мит на китайські пральні машини (20%) і сонячні батареї (30%), на що Китай відреагував подачею скарги до СОТ. Однак після підвищення США в березні 2018 р. ввізних тарифів на сталь (25%) і алюміній (10%) Китай відповів взаємним введенням тимчасових відповідних мит. Підвищення тарифів торкнулося американських фруктів, сухофруктів і горіхів, вина, етанолу, сталевих труб, свинини, алюмінієвого брухту та інших товарів на суму близько 5 млрд дол. США (що можна порівняти з обсягом поставок китайської сталі та алюмінію до США). Це призвело до подальшого взаємного підвищення мит на багато інших категорій продукції. У результаті американсько-китайської торгової війни актив торгового балансу на користь КНР в 2019 р. порівняно з 2018 р. зменшився на 28,3 млрд дол. США, при цьому зменшилися обсяги як експорту з Китаю до США, так і експорту зі США до Китаю.

Посилення протистояння між США і Китаєм призвело сторони до необхідності сісти за стіл переговорів і в грудні 2019 р. було досягнуто згоди по першій фазі врегулювання торговельних суперечок щодо необхідності реформування торгової практики Китаю, а також практики трансферу технологій і використання та захисту прав інтелектуальної власності. Однією з ключових умов першої фази угоди між США і Китаєм є збільшення Китаєм закупівель американської продукції і послуг. США зі свого боку погодилися змінити тарифні заходи, введені відносно китайського імпорту.

Нове посилення протистояння почалося у зв'язку з виявленням в кінці 2019 р. в Китаї коронавірусу SARS-CoV-2, який поширився в глобальному масштабі, що призвело до значної шкоди світовій економіці, в тому числі й США. У зв'язку з цим Д. Трамп заявив, що Китай є відповідальним за пов'язану з SARS-CoV-2 пандемію COVID-19, оскільки, на його думку, китайська влада приховала всю правду про небезпеку вірусу і не вжила достатніх заходів, щоб локалізувати спалах хвороби на власній території. Д. Трамп дав зрозуміти, що його побоювання з приводу ролі Китаю в походженні та поширенні коронавірусу мають пріоритет над підписаною торговельною угодою з Пекіном [3].

Зіткнення західної і православної цивілізацій. Після закінчення «холодної війни» і тимчасового ослаблення протистояння почалося нове зіткнення західної і православної цивілізацій. Спусковим механізмом протистояння стали внутрішньополітичні протиріччя в Україні в 2013-2014 рр., що призвели до анексії Криму, запровадження у відповідь

західними країнами економічних санкцій щодо Росії, а потім – до військових дій на Донбасі з 2014 р. та масштабної військової операції Росії на території України з 24 лютого 2022 р.

Ключова роль України в даному зіткненні не випадкова, оскільки вона є «розколотою» країною, що знаходиться на лінії розлому православної і західної цивілізацій. У зв'язку з цим С. Гантінгтон погоджувався з Дж. Моррісоном, що «російсько-українські відносини значать для Східної Європи те ж саме, що франко-німецькі для Західної. Так само, як останні дві країни утворюють ядро Європейського Союзу, перші дві є стрижнем, необхідним для єдності православного світу» [4, 7].

У підсумку Україна як «розколота» країна виявилася заручницею цивілізаційного конфлікту між західною і православною цивілізаціями. Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС зі створенням всеохоплюючої зони вільної торгівлі змінило напрямки потоків зовнішньої торгівлі України. Значно скоротився зовнішній товарообіг з країнами СНД, тоді як країни Європи отримали велику частку як в експорті України (в якому зараз переважає сільськогосподарська сировина), так і в імпорті. Однак обсяги зовнішньої торгівлі України значно зменшилися внаслідок кризових явищ, що виникли в українській економіці. Зниження відбулося за всіма товарними позиціями, але в експорті найбільших втрат зазнало значною мірою орієнтоване на ринок СНД машинобудування, продукція якого має найбільшу додану вартість. Україна за багатьма товарними позиціями втратила не тільки великий ринок збуту Росії, але й ринків інших країн СНД (особливо Казахстану), а Росія в свою чергу в результаті дії взаємних санкцій знизилася торговий обіг з багатьма партнерами з країн ЄС і збільшила – з країнами Азії (особливо з Китаєм). Найбільш вразливою виявилася зовнішньоекономічна діяльність прикордонних регіонів України та Росії, що традиційно мали тісні економічні зв'язки з партнерами із сусідніх країн. При цьому в усіх прикордонних регіонах більшою мірою відбулося зниження товарних потоків з України до Росії [6]. Для поліпшення ситуації необхідне налагодження дипломатичного діалогу між Росією, Україною і країнами Заходу (США та ЄС) з визнанням цивілізаційного конфлікту і бажанням його вирішення.

Список використаних джерел

1. Дональд Трамп выступил с докладом «О положении страны» : Радио Свобода. URL : <https://www.svoboda.org/a/trump-state-of-the-union/29008800.html>.
2. Райков Ю. А. Американо-китайские отношения: поворот к конфронтации. *США & Канада: Экономика – политика – Культура*. 2019. Вып. № 11 С. 20-34. URL : <https://usacanada.jes.su/s032120680007284-6-1/>.
3. Трамп пригрозил Китаю новыми митами в якості помсти за коронавірус. *Європейська правда*. URL : <https://www.eurointegration.com.ua/news/2020/05/1/7109416/>.
4. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций. URL : <https://librusec.pro/b/79038/read>.
5. Черномаз П. А. Цивилизационный подход в международных экономических отношениях как основа понимания причин конфликтов. *Международный научный вестник*. 2019. № 1 (21). С. 68-74. URL: http://vestnik.ortsci.ru/files/opu_21_2019_web.pdf.
6. Черномаз П. А., Шлапек Е. А. Влияние политической конфронтации на внешнюю торговлю приграничных регионов. На примере российско-украинского и российско-финского приграничья. *Обозреватель*. 2017. № 10. С. 14-24.
7. Morrison J. Pereyaslav and after: the Russian-Ukrainian relationship. *International Affairs*. 1993. Vol. 69. Issue 4. P. 677-703.

**ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ МІЖНАРОДНИХ
ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ**

**Рассадникова С.І., к.е.н., доцент, с.н.с., доцент
Міжнародний гуманітарний університет, м. Одеса
Білик О.С., магістр спеціальність «Міжнародні економічні відносини»
Міжнародний гуманітарний університет, м. Одеса**

В умовах глобалізації та необхідності інтегрування України у світовий економічний простір універсальним критерієм стратегії розвитку транспортно-логістичного підприємства має стати його конкурентоспроможність як імовірність реалізації конкурентних переваг на міжнародному ринку вантажних перевезень. Важливим кроком щодо утримання міжнародної конкурентної позиції транспортно-логістичного підприємства є якісно новий підхід до організації процесу стратегічного управління діяльністю підприємств на світовому ринку вантажних перевезень, оскільки особливої актуальності набуває своєчасне та адекватне реагування на зміни динамічного зовнішнього середовища, виклики процесів глобалізації.

Різноманітні аспекти визначення конкурентоспроможності підприємства висвітлено у наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених: Л.М. Минко [1], В.В. Мерчанський [2], В.А.Павлова [3], Н.М. Тягунова [4], Г.О. Вербицька [5], С.В. Білоусова [6]. Сутність, основні складники, методи та джерела формування міжнародної конкурентоспроможності досліджували в наукових працях Є.В.Романко [7], Л.І.Піддубна [8], Т.В. Андросов [9], Ю.В. Колесник [10].

На сьогоднішньому етапі розвитку ринку міжнародних перевезень необхідним є дослідження та розробка шляхів підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства на ринку міжнародних вантажних перевезень, зміцнення економічних позицій України в умовах євроінтеграції.

У сучасних умовах турбулентного зовнішнього середовища основним критерієм успішного функціонування суб'єктів господарювання на світовому ринку вантажних перевезень є рівень їх конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність транспортно-логістичного підприємства на світовому ринку формують його здібності та компетентності, які можуть стати конкурентними перевагами, які є підґрунтям для міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства – інтегральна система взаємопов'язаних елементів, об'єднаних в єдине ціле для підтримання існуючих і створення нових конкурентних переваг з метою досягнення власних стратегічних цілей, адаптації та розвитку на основі розробки та реалізації стратегій конкурентоспроможності, закріплення позицій на певному ринку у конкретний період при визначеному впливі зовнішнього середовища [6, с. 175].

На сьогодні загальноприйнятого визначення міжнародної конкурентоспроможності підприємства не існує. На нашу думку, міжнародна конкурентоспроможність підприємств – стан ресурсно-технологічної, просторово-темпоральної, інституційної, соціально-когнітивної й інформаційної складових системи міжнародної економічної діяльності підприємства, здатність підприємства забезпечувати стійкі міжнародні конкурентні позиції та змінювати намічений режим фінансово-господарського функціонування в процесі адаптації до впливом зовнішнього середовища з метою розвитку вже наявних або створення нових конкурентних переваг та конкурентних позицій.

Ринок міжнародних вантажних перевезень дуже чутливий до економічних криз. Динаміка вантажообігу за 2006-2021 рр. представлено на рис. 1. В цілому спостерігається тенденція до поступового зростання вантажообігу до 2019 року. Однак, ринок вантажних

перевезень дуже чуттєвий до економічних криз. Значне падіння вантажообігу спостерігається у кризовий 2009 рік та, починаючи з 2014 р. та в 2020 р (під впливом COVID-19 та карантинних обмежень на міжнародні автомобільні вантажні перевезення).

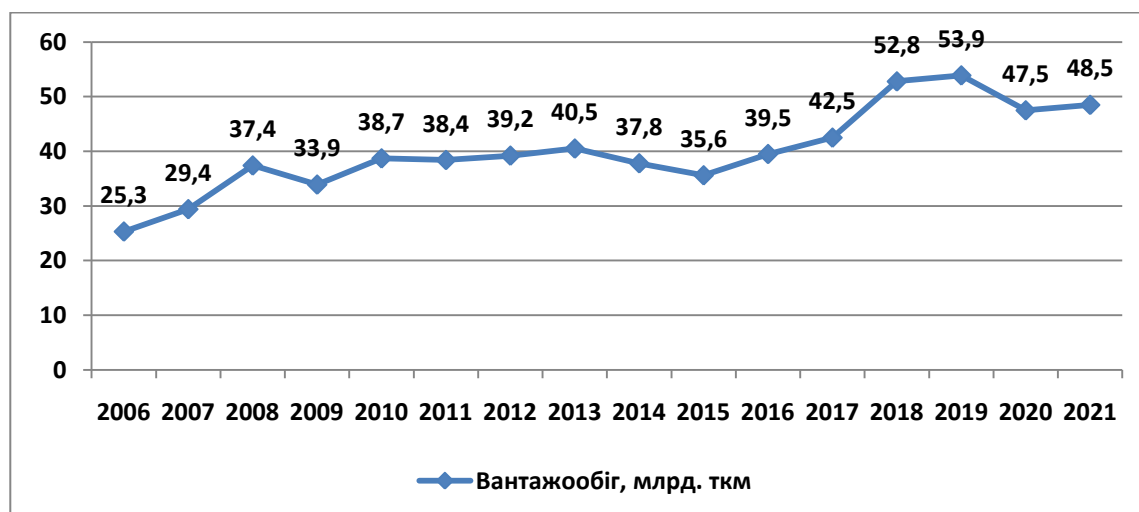


Рис. 1. Динаміка вантажообігу за 2006-2021 рр., млрд. ткм

Джерело: складено за даними Державної служби статистики [11]

Проаналізувавши динаміку вантажообігу, доцільно зазначити, що даний сектор економіки динамічно зростає та має значні перспективи для подальшого розвитку. Оцінку впливу факторів зовнішніх факторів проведемо за допомогою PEST-аналізу (табл.1)

Таблиця 1

Зведена таблиця PEST аналізу підприємств на ринку міжнародних вантажних перевезень

Політика		Технологія	
Політична стабільність країни	0,13	Технологічні інновації оптимізації транспортної логістики за рахунок впровадження GPS-моніторингу	0,12
Державне регулювання ринку вантажних перевезень	0,12	Технологічні зміни вантажних перевезень	0,12
Міжнародний стан	0,12	Державна технологічна політика у сфері вантажних перевезень	0,11
Ефективна робота законодавчої влади	0,11	Значні тенденції в галузі НДДКР,	0,09
Валютне регулювання	0,09		
Разом	0,57	Разом	0,44
Соціум		Економіка	
Зміна в базових цінностях;	0,09	Динаміка економічного зростання	0,12
Зміна в рівні і стилі життя;	0,08	Рівень інфляції в країні	0,12
Ставлення до безпеки вантажних перевезень	0,08	Курс обміну валют;	0,11
Демографічні зміни;	0,05	Рівень зайнятості;	0,06
Зміна структури доходів;	0,05	Кредитна політика в країні;	0,05
Разом	0,35	Разом	0,46

Джерело: складено автором за експертними оцінками

На конкурентоспроможність транспортно-логістичної компанії впливає безліч факторів, однак, найбільш вагомими з них є політична стабільність країни, особливо в умовах російської збройної агресії проти України. Також визначальними факторами є державне регулювання міжнародних вантажних перевезень. Серед економічних факторів значну питому вагу займають економічне зростання країни та рівень інфляції. Технологічні інновації оптимізації транспортної логістики за рахунок впровадження GPS-моніторингу та технологічні зміни вантажних перевезень чинять неабиякий вплив на фінансово-господарську діяльність транспортно-логістичних компаній на ринку міжнародних вантажних перевезень.

Проведено комплексний аналіз та розрахунки міжнародної конкурентоспроможності транспортно-логістичних послуг на прикладі ТОВ «ЕТЕРНА ЛЕГАЛ ГРУП» за методикою ефективної конкуренції показали, що досліджувана транспортно-логістична компанія має конкурентоспроможність нижче середньої конкурентоспроможності на ринку Європи. Згідно з отриманими результатами показники конкурентоспроможності транспортно-логістичних послуг на міжнародному ринку вантажних перевезень ТОВ «ЕТЕРНА ЛЕГАЛ ГРУП» та ТОВ «МАРИН ХОЛДИН» виявилися гіршими в порівнянні з базовими транспортно-логістичними послугами міжнародної компанії LKW WALTER (Німеччина). Нами пропонуються система заходів щодо підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства ТОВ «ЕТЕРНА ЛЕГАЛ ГРУП»:

Пропонується зробити наступні висновки. Можливостями підвищення конкурентоспроможності транспортно-логістичних підприємств на міжнародному ринку вантажних перевезень є збільшення географії експорту митно-брокерських і транспортно-логістичних послуг, розширення спектру послуг ЗЕД, реалізація повномасштабної маркетингової програми просування митно-брокерських і транспортно-логістичних послуг, впровадження супутникових систем навігації для здійснення контролю за міжнародними перевезеннями, впровадження транспортних рішень, що відповідають вимогам щодо охорони навколишнього середовища, завдяки широкій сітці маршрутів комбінованих перевезень в країнах Європи.

Список використаних джерел

1. Минко Л.М. Сутність і складові поняття конкурентоспроможності підприємства. *Наукові праці Національного університету харчових технологій*. 2018. Т. 21, № 1. С. 86-92.
2. Мерчанський В.В. Конкурентоспроможність підприємства та управління стратегією його розвитку: моногр. Х.: Економіка та право, 2018. 156 с.
3. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінки та стратегія забезпечення. Дніпропетровський ун-т економіки та права. Д.: Видавництво ДУЕП, 2019. 276 с.
4. Тягунова Н.М. Конкурентоспроможність підприємств: моногр. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2017. 154 с.
5. Вербицька Г. Оцінка конкурентоспроможності підприємства. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2019. №1. С.69–78.
6. Білоусова С.В. Конкурентоспроможність суб'єктів господарювання. *Бізнес-навігатор*. 2018. №3(15). С.172–183.
7. Романко Є.В. Управління міжнародною конкурентоспроможністю як фактор успіху сучасного підприємства. *Молодий вчений*. 2019. № 2. С. 70-74.
8. Андросова Т.В., Чернишов Л.О. Методика оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2018. Вип. 2. С. 189-197.
9. Колесник Ю.В. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств : інформаційно-аналітичний бюлетень. Київ, 2017. С. 13–17.

10. Державна служба статистики URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>(Дата звернення: 24.04. 2022)

УДК 339.9

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У СТАНІ ВІЙНИ

Морозова І.В.

Студенка 3 курсу

Керівник к.е.н, доц.Новік І.О.

Національного Технічного Університету «Харківський політехнічний інститут»

Ми живемо в дуже складний період. Щодня ми дуже гостро відчуваємо необхідність взаємозв'язків з іншими державами. Продовольча криза вже наразі є дуже відчутною не тільки на території нашої країни, а й по всьому світу. Ще на початку російського вторгнення в Україну у 2022 році Продовольча і сільськогосподарська організація ООН попередила про обвал постачання продукції та зростання цін. Найбільше всіх турбувало питання постачання пшениці, кукурудзи та соняшникової олії [1]. ДП "Артемсіль" - найбільше в Європі підприємство з солевидобутку - через бойові дії зупинило роботу в квітні. Запас готової продукції вивезли у тому ж місяці. Проте цих сольових запасів вже не вистачає. Через це ціни на сіль зростають по всій Європі [2]. Проте, ця проблема стосується не тільки продовольчої сфери, а й ринку валют. Через стрімкий виїзд людей за кордон сталося різке зменшення валюти в грошовій масі країни. З 24 лютого Національний банк заборонив українським банкам продавати готівкову та безготівкову валюту своїм клієнтам. Валюто обмін наразі працює «в один бік» – тільки на купівлю [3]. Все це робиться задля запобігання росту рівня інфляції. Але це також спричиняє дуже великі труднощі для міжнародної торгівлі на всіх рівнях.

Враховуючи все вище написане, на сьогодні є вкрай важливе налагодження дипломатичних шляхів на всіх рівнях. Вже зараз завдяки нашим західним партнерам та злагодженій роботі нашої дипломатичної групи ми отримуємо колосальну підтримку. Зокрема дуже багато країн та міжнародних організацій виділяють гроші на підтримку соціальних, політичних, фінансових та воєнних потреб нашої країни. Також, постачається велика кількість озброєння, різних видів, що зараз є критично важливим для нашої країни. Вважається, що саме дипломатія примусу, яку зараз застосовують більшість західних країн по відношенню до країни агресора, є найдієвішою у цьому випадку . І саме міжнародні економічні відносини є ключовими у цьому питанні. Тобто, завдання економічної шкоди призведе до політичних поступок з боку опонента, і саме для цього в міжнародних відносинах почали використовувати розрив економічних стосунків та ембарго [4][5]. Звичайно, з одного боку у випадку з такою дипломатією, перехід до повномасштабного військового конфлікту вважається провалом, але лишається можливою опцією. Проте враховуючи всі альтернативні шляхи, він є оптимальним.

З боку нашої країни подальша дипломатична робота з партнерами допоможе нам розробити стратегію безпеки, за для того, щоб в майбутньому уникнути будь-яких воєнних конфліктів. Так наприклад, за допомогою досвіду ти підтримки Польщі ми можемо досягти захисту кордонів по всій прикордонній території біля Росії та Білорусі. В подальшому, можна вважати цілком логічним навчання наших бійців в Американських, Британських та інших спеціалістів. Спільним розвиненням та фінансуванням нашого флоту та його оборони, аби запобігти ще одній продовольчій кризі. Розроблення більшої кількості дипломатичних угод з країнами, які можуть стати гарантами нашої безпеки, аби в подальшому при повторенні такої ситуації ми могли отримати підтримку набагато швидше та впливовіше. На сьогоднішній день членство в міжнародних організаціях розглядається як один з головних засобів здійснення зовнішньої політики. Тому дуже

важливим залишається питання про вступ нашої країни у такі організації та альянси як НАТО та ЄС.

Список використаних джерел

1. <https://edition.cnn.com/2022/03/12/business/food-crisis-ukraine-russia/index.html>
2. <https://www.epravda.com.ua/news/2022/05/23/687353/>
3. <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-dozvoliv-bankam-prodavati-naselennyu-gotivkovu-inozemnu-valyutu-ta-utochniv-pravila-pogashennya-bankami-pozik-pered-nerezidentami>
4. Чекаленко Л. Д. Дипломатія. Україна в системі міжнародних відносин. Словник-довідник: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2007. — 176 с.
5. Фліссак К. А. Економічна дипломатія. Навчальний посібник – Тернопіль: «Новий колір», 2013 – 440 с.

UDC 339.9

THE IMPORTANCE OF THE IMPACT OF THE CULTURAL VALUES ON INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Zhurba Y., Student

Novik I., PhD, Associate Professor

National Technical. University

“Kharkiv Polytechnic Institute”, Kharkiv

Cultural differences between societies are one of the most significant causes of the economic prosperity of some states and the underdevelopment of others. Certain cultural characteristics impede a country's economic development, while others contribute to it. Cultural norms, religion, language and even names influence specific labour market practices, economic growth and redistribution policies. The aim of the study is to examine the role of cultural values and diplomatic relations in shaping healthy economic relations.

International economic relations are an economic subsystem of the world economy, the specificity, purpose and mechanism of which are determined by its social type (socially regulated market economy) and the processes of economic integration and globalisation. Through international economic relations, countries can exchange experience, production, labour, scientific, technical, financial and information resources, improve political and economic relations. Lack of knowledge of this or that culture in everyday life, during business negotiations can lead to acute disagreements, and even political and military conflicts at any level - domestic, state, international, etc. Especially noticeable is the problem of ignoring cultural values at the international level at the moment. For international relations there are also the terms "intercultural conflict" or "culture war", which are interpreted as the impact through a variety of non-military tools on the cultural space of another state, resulting in its transformation in the direction necessary for the subject of culture war. The purpose of such a war is to alienate the individual from the culture in which he is rooted and his cultural identity. Or, conversely, to protect citizens from the destructive influence of foreign cultures.

Today's world is characterised by multidirectionality, which means a multiplicity of interactions between states in different spheres. This increases the importance of diplomatic contacts. International intergovernmental organisations are now playing an increasingly important role as the framework within which states deal with issues of day-to-day communication. Today, diplomacy and negotiation affect the very state of international relations and the processes of globalisation and integration. After all, every independent decision in both market and political conditions implies responsibility for it, for the results of activity according to this decision. New challenges and threats to security have emerged and the role and

importance of multilateral institutions in preventing and resolving conflict situations is crucial as never before.

Culture is a set of definite values that prescribe a person's a certain behaviour with its inherent feelings and thoughts, Thereby exerting a managerial influence on it. Economic culture is not only a part or "sort" of culture together with its other types (political, juridical, communicative, gastronomic, physical culture), but also a "projection" of the whole culture onto the sphere of economy and economic relations, since all culture, all its values and norms somehow manifest themselves and act in the sphere of economy as well.

The American sociologist Jonathan Turner [1] defined cultural conflict as that which arises from "differences in cultural values and beliefs that are the subject of disagreement between people". An example of this disagreement is the controversy over abortion: for many people, it is primarily a moral issue involving questions about the beginning of life, the right of the foetus, the right to self-determination and whether other people have the right to make decisions about a woman's body.

Until recently, most economists ignored the cultural factor when analysing economic phenomena and processes. In most cases this was due to difficulties with a clear definition of the concept of "culture". However, many researchers argue that traditions and habits inherent in certain ethnic groups, confessions and population groups have a serious impact on their economic achievements. But at the same time, the founder of classical economic theory, Adam Smith (Smith, 2018) [2], believed that cultural factors sometimes have a much greater influence on human behaviour than the primitive pursuit of personal gain. The rapprochement of culture and economy is of particular importance in international affairs. Many prominent and authoritative politicians recognise that the real foundations of European integration are culture and European humanism, and that economic integration is successful if it is mediated by a cultural component.

Based on the above concepts and provisions, we can conclude that today cultural values make a huge contribution to the development of international economic relations, including all areas of interaction at the international level. The slightest misunderstanding of the cultural values, traditions, and customs of an individual or country can lead to great negative consequences.

REFERENCES

1. Jonathan H. Turner (1 September 2005). *Sociology*. Prentice Hall. p. 87. ISBN 978-0-13-113496-6. Retrieved 28 May 2022.
2. Smith, A. (2018). *Wealth of Nations* (Vol. 524). CreateSpace Independent Publishing Platform.

Секція 2. Напрями сталого розвитку України в умовах Європейської економічної інтеграції

УДК 339.138

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЦЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Шводиауэр Герхард

д.э.н., профессор Магдебургского университета Отто-фон-Герике, Германия

Перерва П.Г.

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики бизнеса НТУ «ХПИ», Украина

В 2015 году Организация Объединенных Наций установила 17 целей в области устойчивого развития и поставила перед собой цель достичь их к 2030 году. Все 193 государства-члена Организации Объединенных Наций согласились с этими 17 целями, чтобы покончить с бедностью, обеспечить процветание и защитить планету. Цели в

области устойчивого развития — это план достижения лучшего и более устойчивого будущего для всех. Они решают глобальные проблемы, с которыми мы сталкиваемся, включая бедность, неравенство, изменение климата, ухудшение состояния окружающей среды, мир и справедливость. Все семнадцать целей устойчивого развития интегрированы - они признают, что действия в одной области повлияют на результаты в других, и что развитие должно обеспечивать баланс социальной, экономической и экологической устойчивости [1]. Страны взяли на себя обязательство уделять приоритетное внимание прогрессу тех, кто больше всех отстает. ЦУР призваны покончить с нищетой, голодом, СПИДом и дискриминацией в отношении женщин. Творчество, ноу-хау, технологии и финансовые ресурсы всего общества необходимы для достижения ЦУР в любом контексте [1-17].

Цель 1 - нет бедности. Искоренение нищеты во всех ее формах остается одной из величайших задач, стоящих перед человечеством. Хотя число людей, живущих в условиях крайней нищеты, за последние десятилетия сократилось более чем наполовину, слишком многие из них все еще борются за удовлетворение самых основных человеческих потребностей.

Цель 2 - нулевой голод. За последние два десятилетия число недоедающих сократилось почти вдвое из-за быстрого экономического роста и повышения производительности сельского хозяйства. Многие развивающиеся страны, которые раньше страдали от голода и голода, теперь могут удовлетворить свои потребности в питании. Азия, Латинская Америка и страны Карибского бассейна добились прогресса в искоренении голода.

Цель 3 - крепкого здоровья и благополучия. Международное сообщество добилось больших успехов в борьбе с несколькими основными причинами смерти и болезней. Продолжительность жизни резко увеличилась; показатели младенческой и материнской смертности снизились, мы переломили ситуацию с ВИЧ, а смертность от малярии сократилась вдвое.

Цель 4 - качество образования. С 2000 года достигнут огромный прогресс в достижении цели всеобщего начального образования. Общий уровень охвата школьным образованием в развивающихся регионах достиг 91 процента, а число детей во всем мире, не посещающих школу, сократилось почти вдвое. Также произошел резкий рост уровня грамотности, и гораздо больше девочек посещают школу, чем когда-либо прежде. Все это замечательные успехи.

Цель 5 - гендерное равенство. Прекращение любой дискриминации в отношении женщин и девочек — это не только одно из основных прав человека, это крайне важно для устойчивого будущего; доказано, что расширение прав и возможностей женщин и девочек способствует экономическому росту и развитию.

Цель 6 - чистая вода и санитария. Нехватка воды затрагивает более 40 процентов людей, и эта тревожная цифра, по прогнозам, будет расти по мере роста температуры. Хотя с 1990 года 2,1 миллиарда человек улучшили свои санитарно-технические условия, сокращение запасов питьевой воды сказывается на всех континентах.

Цель 7 - доступная и чистая энергия. В период с 2000 по 2020 год количество людей, имеющих доступ к электричеству, увеличилось с 78 до 90 процентов, а количество людей без электричества сократилось до 789 миллионов человек.

Цель 8 - достойная работа и экономический рост. За последние 25 лет количество работников, живущих в условиях крайней нищеты, резко сократилось, несмотря на продолжительное воздействие экономического кризиса 2008 года и глобальной рецессии. В развивающихся странах средний класс в настоящее время составляет более 34 процентов от общей занятости — это число почти утроилось в период с 1991 по 2020 год.

Цель 9 - промышленность, инновации и инфраструктура. Инвестиции в инфраструктуру и инновации являются важнейшими движущими силами экономического

роста и развития. Поскольку более половины населения мира в настоящее время проживает в городах, общественный транспорт и возобновляемые источники энергии становятся все более важными, равно как и рост новых отраслей промышленности и информационных и коммуникационных технологий.

Цель 10 - уменьшение неравенства. Растет неравенство в доходах: 10% самых богатых имеют до 40% мирового дохода, тогда как 10% самых бедных зарабатывают лишь от 2 до 7%. Если принять во внимание неравенство прироста населения в развивающихся странах, неравенство увеличилось на 11%.

Цель 11 - устойчивые города и сообщества. Больше половины из нас живет в городах. К 2050 году две трети всего человечества — 6,5 миллиарда человек — будут жить в городах. Устойчивое развитие не может быть достигнуто без существенного изменения способов строительства и управления городскими пространствами.

Цель 12 - ответственное потребление и производство. Достижение экономического роста и устойчивого развития требует, чтобы мы срочно уменьшили наше воздействие на окружающую среду, изменив способы производства и потребления товаров и ресурсов. Сельское хозяйство является крупнейшим потребителем воды в мире, и в настоящее время на орошение приходится около 70 процентов всей пресной воды, используемой человеком.

Цель 13 - климатические действия. Нет страны, которая не испытала бы резких последствий изменения климата. Выбросы парниковых газов более чем на 50 % выше, чем 20 лет назад. Глобальное потепление вызывает долговременные изменения в нашей климатической системе, что грозит необратимыми последствиями, если мы не будем действовать.

Цель 14 - жизнь под водой. Мировые океаны — их температура, химический состав, течения и жизнь — управляют глобальными системами, которые делают Землю пригодной для жизни человечества. То, как мы управляем этим жизненно важным ресурсом, имеет важное значение для человечества в целом и для уравнивания последствий изменения климата.

Цель 15 - жизнь на суше. Жизнь человека зависит от земли в той же степени, что и от океана в плане нашего существования и средств к существованию. Растительная жизнь обеспечивает 80 % рациона человека, и мы полагаемся на сельское хозяйство как на важный экономический ресурс. Леса покрывают 30 % поверхности, обеспечивают жизненно важные места для миллионов видов и являются важными источниками чистого воздуха и воды, а также имеют решающее значение для борьбы с изменением климата.

Цель 16 - мир, справедливость и сильные институты. Мы не можем надеяться на устойчивое развитие без мира, стабильности, прав человека и эффективного управления, основанного на верховенстве закона. И все же наш мир становится все более разделенным. Некоторые регионы живут в условиях мира, безопасности и процветания, в то время как другие попадают в циклы конфликтов и насилия. Это не является неизбежным и должно быть решено.

Цель 17 - партнерство для достижения целей. ЦУР могут быть реализованы только при наличии сильного глобального партнерства и сотрудничества. Официальная помощь в целях ЦУР могут быть реализованы только при наличии сильного глобального партнерства и сотрудничества. Официальная помощь в целях развития оставалась стабильной, но ниже целевого показателя в 147 миллиардов долларов США в 2019 году. В то время как гуманитарные кризисы, вызванные конфликтами или стихийными бедствиями, требуют дополнительных финансовых ресурсов и помощи.

Список использованных источников

1. What are the Sustainable Development Goals? [Electronic resource]. URL: <https://www.undp.org/sustainable-development-goals>

2. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство : кол. монографія / І.М.Посохов [та ін.] ; ред. І.М.Посохов [та ін.] ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. Харків: НТУ "ХПІ", 2016. 450 с.
3. Міжнародні економічні відносини: бакалаврський курс : навч. посібник. Ч. 2, т. 1 / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. кол.: І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2019. – 762 с.
4. Pererva P.G., Tkachov M.M., Kobieliava T.O., Tkachova, N.P., Diachenko T.A. Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // *Problems and Perspectives in Management*.
5. Tkachov M.M., Pererva P.G., Kobieliava T.O., Tkachova, N.P., Diachenko T.A. Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // *Problems and Perspectives in Management*. 2021. Vol.19, Iss.1. P.24-38.
6. Kocziszky G., Pererva P.G., Somosi Veres M., Kobieliava T.A. Compliance program: [tutorial] // ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M.Veress Somosi. Kharkov-Miskolc : LTD «Planeta-prints», 2019. 689 p.
7. Перерва П.Г. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві // Навч. посібник. Харків: «Основа», 1993. 288с.
8. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. К.: Знання, 2009. 1070 с.
9. Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.
10. Перерва П.Г., Нагі С., Кобелева Т.О. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки): зб. наук. пр. Харків: НТУ "ХПІ", 2018. № 15 . С. 89-94.*
11. Гочарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Маркетинг инновационного процесса. Учеб. пособие. Киев: ВИРА-Р. 1998.- 267с.
12. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.
13. Kobieliava T., Pererva P., Tovazhnyanskiy V., Gladenko I. Antikrizisnyy monitoring of finansovo-ekonomicheskikh indexes of work of enterprise // *Business Studies*. Miskolc: Miskolc University Press. 2010. Volume 7. №2. S.71-183.
14. Kobieliava T.O. Pererva P.G., Tkachev M.M., Evaluation of holder profits violation of their exclusive rights // *Науковий вісник Полісся*. 2016. № 4 (8), ч.2. С.240-246.
15. Перерва П.Г. *Практический маркетинг*. Вып. 2. Маркетинг на промышленном предприятии. - М.: НПО «РИМ», 1991. - 80 с
16. Кобелева Т.О., Марчук Л.С. Методи оцінювання ефективності реклами та її впливу на споживачів // *Вісник НТУ "ХПІ"*: Харків : НТУ "ХПІ". 2015. № 25. С.79-84.
17. Pererva, P., Nazarenko, S., Maistro, R., Danko, T., Doronina, M., Sokolova, L. (2021). The formation of economic and marketing prospects for the development of the market of information services. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 6 (13 (114)), 6–16.

УДК 330.11

СПРИЯННЯ СТАЛОМУ РОЗВИТКУ НА ЗАСАДАХ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Беззубко Л.В.

**д.держ.упр., професор кафедри Економіки,
Донбаська національна академія будівництва і архітектури,
м. Івано-Франківськ, Україна**

Сучасний стан соціально-економічних відносин, процеси європейської інтеграції викликають потребу у розвитку корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) в Україні. Вона виступає трендом сучасного суспільства, невід'ємною частиною іміджу підприємства, ефективним засобом підвищення його прибутковості. КСВ є одним із важливіших чинників, які забезпечують сталий розвиток в економічній, соціальній і екологічних сферах. КСВ є складним, комплексним явищем, регулювання якого тільки

починає здійснюватися в Україні. Імплементация досвіду європейських країн передбачає здійснення наступних заходів:

1) формування і розвиток механізмів КСВ;

- впровадження і використання міжнародних норм та стандартів КСВ у діяльність підприємств;

- здійснення нефінансової (соціальної) звітності;

- розвиток організаційної інфраструктури КСВ на національному та регіональному рівнях;

- розробка стратегій КСВ на підприємствах країни.

Важливе місце займає формування і розвиток механізмів КСВ, які можливо визначити як сукупність інструментів та важелів, технологій просування КСВ, до основних ознак яких слід віднести:

- отримання прибутку, підвищення конкурентоспроможності;

- сприяння розвитку суспільства (екологічному, соціальному, економічному) як окремих його представників (робітників підприємства), так і місцевих громадам, країні, суспільству в цілому.

У результаті проведених досліджень можливо визначити напрями вдосконалення існуючих механізмів КСВ в Україні, які будуть спрямовані на імплементацию позитивного європейського досвіду КСВ.

1. Розвиток організаційного механізму КСВ

Важливу роль відіграє організаційна інфраструктура у розвитку КСВ. На підприємствах переважно не створено окремі підрозділи, які б займалися питаннями КСВ, не сформований механізм контролю та моніторингу за цими процесами. Слід здійснити визначення в організаційній структурі підприємства підрозділу або особи, яка буде виконувати функції управління КСВ на підприємстві. У якості основних рекомендацій стосовно вдосконалення організаційного механізму КСВ рекомендуються наступні (складено з урахуванням [1]):

1) на національному рівні:

- створення державного органу (структурний підрозділ) при Департаменті регуляторної політики і підприємництва Міністерства економіки України з корпоративної соціальної відповідальності. Цей державний орган буде здійснювати координацію і регулювання цієї діяльності, контроль за соціальною звітністю підприємств, консультування підприємств з питань КСВ. На національному рівні створена організаційна структура повинна стимулювати поширення ідей КСВ; підтримувати діяльність підприємств, які здійснюють діяльність у сфері КСВ;

- оновлення інформування через спеціальний сайт щодо зарубіжного і вітчизняного досвіду у сфері КСВ;

- формування реєстру соціально відповідальних підприємств України, критерії для включення підприємств у цей реєстр;

- здійснювати підготовку соціально відповідальних підприємців шляхом введення спеціальних навчальних курсів в освітню програму;

- розглянути питання підготовки фахівців для сфери КСВ: «менеджер із соціальної та корпоративної відповідальності», «експерт із корпоративної соціальної відповідальності бізнесу», «соціальний аудитор», «фахівець у сфері консалтингу КСВ»;

- постійне проведення семінарів, тренінгів з актуальних питань КСВ;

- створення національного наукового та навчального центру КСВ.

2) На місцевому рівні:

- створення в структурі вітчизняних компаній спеціальних підрозділів з КСВ;

- складання та оприлюднення щорічних соціальних звітів компаній, що впроваджують принципи КСВ;

- створення консорціумів (з представників вітчизняних підприємств, громадських організацій, органами влади) для розв'язання актуальних проблем українського суспільства.

2. Вдосконалення нормативно-правового механізму КСВ

У нормативно-правових документах ЄС зазначається необхідність комплексного і інтегрованого підходів, що передбачає врахування наднаціонального (суб'єктного) підходу до принципів КСВ.

У якості основних рекомендацій пропонуються наступні:

1) здійснити подальший розвиток нормативно-правової бази КСВ: розробка і прийняття Законів України:

- «Про корпоративну соціальну відповідальність бізнесу»;
- «Про соціальну звітність підприємств»,
- «Про соціальний аудит».

У преамбулі запропонованих законів необхідно уточнити понятійний апарат КСВ, її форми і методи здійснення.

2) розробити і прийняти Національну стратегію соціальної відповідальності на основі «Концепції реалізації державної політики у сфері сприяння розвитку соціально відповідального бізнесу в Україні на період до 2030 року» [2]. У даній національній стратегії необхідно відобразити: специфіку розвитку України, актуальні завдання для здійснення КСВ на національному рівні; систему стимулювання розвитку КСВ; - питання звітності, контролю і моніторингу КСВ.

3) положення та конкретні заходи щодо КСВ необхідно відображати на всіх рівнях договірного регулювання соціально-трудових відносин (при укладанні Генеральної, галузевих та регіональних тарифних угод, а також колективних договорів);

4) виконати моніторинг існуючого законодавства України на відповідність європейському та світовому досвіду нормативно-правового забезпечення здійснення КСВ;

5) здійснити подальшу адаптацію національного законодавства до європейських і світових вимог стосовно КСВ.

Список використаних джерел

1. Біла І.С., Красман Н.В. Соціальна відповідальність бізнесу: теоретичні аспекти та практична реалізація в економіці України. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. Вип. 5. С.3-7.

2. Концепція реалізації державної політики у сфері сприяння розвитку соціально відповідального бізнесу в Україні на період до 2030 року: схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 січня 2020 р. № 66-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/66-2020-%D1%80#Text>.

МІЖНАРОДНОЙ ПОДІЛ ПРАЦІ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІ

Посохов І.М.,

доктор економічних наук, професор,

**професор кафедри економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин,
Навчально-науковий Інститут економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»**

Похвалітова Д. Д.,

**студентка кафедри економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин,
Навчально-науковий Інститут економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»**

Значення міжнародного поділу праці є досить актуальним нині, адже участь України в міжнародному поділі праці є одним із чинників її ефективного економічного розвитку.

Слід зазначити, що національна економіка країн не може розвиватися замкнуто або ж відособлено, адже це може призвести до глобальної відсталості держави, її нездатності бути конкурентоспроможною та ослаблення, а в подальшому до виникнення криз, таким чином і сучасне розвинене суспільство не має змоги повноцінно існувати завдяки лише натуральному господарству і бартерному обміну продовольством. Історично світове господарство виникло і згодом розвивалося як безперервне та стабільне економічне співробітництво між державами завдяки взаємовигідному економічному обміну. Активний розвиток світового ринку сприяв активізації економічних зв'язків між країнами та спеціалізації більшості з них, що в результаті призвело і до посилення міжнародного поділу праці. Це надає змогу забезпечувати потреби держав у різноманітній продукції, сировині, робочих ресурсах, капіталі, а також задовольнити інформаційні потреби, що в свою чергу сприяє інтенсифікації міжнародної торгівлі, завдяки чому активізується розвиток продуктивних сил суспільства, при чому на двох рівнях: низовому (країни, регіону) та вищому (світовому). У свою чергу міжнародний поділ праці зумовлений особливостями географічного положення держав, їх власними ресурсами, національно-історичними особливостями різних країн та доцільністю налагодження виробництва конкретного виду продукції, а особливо важливим тут є критерій науково-технічного розвитку, проте це веде їх до співпраці, співдружності і часто навіть до об'єднання національних господарств [1-12].

Науково-технічний прогрес нині сприяє посиленому поглибленню процесу поділу праці й більш конкретному та принциповому визначенню пріоритетів між виробництвами різних країн, розробці й упровадженню нових технологій, спостерігається зміна потреб більшої частини населення, а отже, і попиту, тому стає нерентабельним і неефективним виробляти всі можливі варіанти продукції лише в одній державі, через що виникає потреба їх спеціалізації на продукуванні і постачанні на світовий ринок окремих видів товарів. Через що можна зробити висновок, що характерна риса світового господарства – це наявність різних умов «існування» у його учасників, отже на світовому ринку будуть лідирувати саме найбільш багаті на ресурси та найбільш технічно розвинені країни світу, тому що ця продукція буде недорогою і конкурентоспроможною. Проте слід враховувати, що це можливо лише в ідеальних умовах, адже в реальних – країна здатна виробляти лише вигідні та найбільш конкурентоздатні товари [1] і постачати їх на світовий ринок.

Теорія порівняльних витрат яскраво демонструє, що вигідність спеціалізації властива не лише ситуаціям з абсолютною перевагою однієї країни над іншою у виробленні конкретного товару, а й при умовах, коли дана перевага не спостерігається.

Також передбачена і зворотна ситуація, так як в умовах, коли країна має переваги у виробництві не одного, а декількох товарів, їй також слід спеціалізуватися на випуску лише одного, який має абсолютну перевагу [13-15].

Тож міжнародний поділ праці є стимулом до вироблення великих обсягів продукції і кращої якості. Також можна визначити два характерних мотиви для його появи і поглиблення: економічний мотив, що є по суті економічною вигодою національних економік від наявності системи світового господарства та загальнолюдський фактор, який визначається в тому, що економічне об'єднання держав також призводить і до політичного співробітництва, тобто вирішення загальнолюдських проблем стає більш легкою задачею [16-18].

Дослідження Міністерством торгівлі і економіки японських ТНК підтвердило очікування фірм (менше 10 %), що регіональна інтеграція суттєво вплине на виробництво або міжнародний поділ праці, водночас виявилось, що отримані вигоди від розширення ринків експортних операцій вдвічі перевищували очікувані. Вплив регіональної інтеграції на внутрішньорегіональні прямі іноземні інвестиції значно коливається у різних регіонах. Частка внутрішньорегіональних прямих іноземних інвестицій серед регіональних груп, що розвиваються, загалом значно нижча, ніж для розвинених регіональних груп (тобто ЄС).

Країни, які активно беруть участь у міжнародному поділі праці, зазвичай мають більш високі темпи економічного зростання. Це підтверджує розвиток Німеччини, Японії та «нових індустріальних країн», а саме Тайваню, Гонконгу, Південної Кореї та Сінгапуру. Країни, що не змогли знайти місце в міжнародному поділі праці мають нижчі темпи економічного зростання або навіть – згорання промислового виробництва [2].

Але не слід забувати, що міжнародний поділ праці також не ідеальна система і йому властиві деякі недоліки та негативні явища, варто відзначити як приклад надмірну спеціалізацію на виробленні конкретного виду продукції якоюсь із країн, адже це може викликати неприємні наслідки, якщо колись цей товар перестане бути конкурентноздатним або при появі більш якісного та дешевого аналога чи замітника, тому що тоді, як наслідок, обов'язково станеться падіння економіки, криза та втрата значного джерела національного доходу. Недоліки міжнародного поділу праці полягають в тому, що існує невелика група промислово розвинених країн, де існує комплекс взаємопов'язаних галузей, у той час, як значна група країн стає сировинними додатками економічно розвинених країн, економіка яких спеціалізується на випуску декількох сировинних або сільськогосподарських товарів. Вузька спеціалізація країн гальмує їх рівень економічного зростання [3], сприяє їх пограбуванню внаслідок нееквівалентного обміну. Тож з одного боку МПП призводить до розвитку економіки одних країн, а з іншого призводить до економічної деградації та несамостійності інших.

Список використаних джерел

1. Міжнародні економічні відносини: підручник / За редакцією А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. – 602 с.
2. Криховець-Хом'як Л.Я., Длугопольський О.В., Вірковська А.А., Економіка (профільний рівень): підручник для 11 класу закладів загальної середньої освіти. - Тернопіль: Астон, 2019. – 296 с. : іл.
3. Посохов І. М. Дослідження державної політики регулювання ризику в країнах ЄС / І. М. Посохов // Економіка. Фінанси. Право. – 2016. – № 2. – С. 8-11.
4. Посохов І. М. Дослідження ринку вагонобудування України та конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту на світовому ринку та ринку країн СНД / І. М. Посохов // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Сер. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ", 2015. – № 60 (1169). – С. 115-118.
5. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство : кол. монографія / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. І. М. Посохов [та ін.] ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – 450 с.
6. Посохов І. М. Підходи щодо забезпечення конкурентоспроможності України (на основі світового досвіду) / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // Інноваційний розвиток інформаційного суспільства: економіко-управлінські, правові та соціокультурні аспекти = Innovative development of information society: economic and managerial, legal and sociocultural aspects : зб. матеріалів 6-ї Міжнар. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів і молодих учених, 14 грудня 2017 р. – Чернігів : ЧНТУ, 2017. – С. 74-76.
7. Міжнародні економічні відносини: бакалаврський курс : навч. посібник. Ч. 1 / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. кол.: І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2018. – 606 с.
8. Міжнародні економічні відносини: бакалаврський курс : навч. посібник. Ч. 2, т. 1 / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. кол.: І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2019. – 762 с.
9. Міжнародні економічні відносини: бакалаврський курс : навч. посібник. Ч. 2, т. 2 / С. І. Архієреєв [та ін.] ; ред. кол.: І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2020. – 702 с. – Представлено: с. 3-12; 700.

10. Посохов І. М. Зона вільної торгівлі України та ЄС: сучасні результати та перспективи розвитку / І. М. Посохов // Угода про асоціацію з ЄС як інструмент забезпечення стійкості економіки України : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 25-26 листопада 2021 р. : у 2-х ч. Ч. 1 = Association agreement with the EU as a resilience tool for Ukrainian economy : proc. of the intern. sci. and practical conf., November 25-26, 2021. : in 2 vol. Vol. 1. – Київ : КНУ ім. Т. Шевченка, 2021. – С. 32-35.

11. Посохов І. М. Сучасний стан та перспективи ціноутворення вітчизняних компаній на світових товарних ринках в умовах глобалізації та євроінтеграції / І. М. Посохов, К. О. Белих // Стабілізація ринкової трансформації економіки: теорія, організація та методика : зб. тез наук. робіт учасників міжнар. наук.-практ. конф. для студентів, аспірантів та молодих учених, 21 грудня 2019 р. – Київ : Нова Економіка, 2019. – С. 25-28.

12. Посохов І. М. Дослідження ринку вагонобудування України та конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту на світовому ринку та ринку країн СНД / І. М. Посохов // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПИ" : зб. наук. пр. Сер. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПИ", 2015. – № 60 (1169). – С. 115-118.

13. Посохов І. М. Сучасні міжнародні стандарти ризик-менеджменту / І. М. Посохов, О. О. Ходирева, Г. Ю. Кабиш // Сучасні тенденції розвитку світової економіки : зб. матеріалів 9-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 26 травня 2017 р. – Харків : ХНАДУ, 2017. – Т. 2. – С. 77-78.

14. Посохов І. М. Діджиталізація світового ринку праці [Електронний ресурс] / І. М. Посохов, О. В. Федоренко // Сучасні виклики і актуальні проблеми науки, освіти та виробництва: міжгалузеві диспути : матеріали 23-ї міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 10 грудня 2021 р. – Електрон. текст. дані. – Київ, 2021. – С. 76-78. – URI: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/55554>.

15. Посохов І. М. Модель корпоративного управління України: становлення, особливості, основні напрямки подальшого розвитку / І. М. Посохов // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПИ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПИ", 2012. – № 25. – С. 175-183.

16. Посохов І. М. Дослідження категорії корпорація і сутності корпорації / І. М. Посохов // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПИ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПИ", 2012. – № 16. – С. 3-12.

17. Посохов І. М. Актуальность секьюритизации рисков в страховании и перестраховании в современных условиях / И. М. Посохов // Вестник Нац. техн. ун-та "ХПИ" : сб. науч. тр. Темат. вып. : Технический прогресс и эффективность производства. – Харьков : НТУ "ХПИ", 2011. – № 25. – С. 12-18.

18. Посохов І. М. Вплив діджиталізації на систему міжнародних економічних відносин у XXI столітті / І. М. Посохов, Д. Д. Похвалітова // Development of modern economic science in the context of digitalization : proc. of the Intern. sci. conf., December 3–4, 2021. – Riga : Baltija Publishing, 2021. – P. 159-161.

УДК 332.122

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ В РАБОТЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЕВРОПЕЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Бартоли Марк,

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой Гренобльского университета, Франция

Косенко А.П.,

д.э.н., профессор кафедры маркетинга НТУ «ХПИ», Украина

Перерва П.Г.,

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики бизнеса НТУ «ХПИ», Украина

Европейская интеграция Украины предполагает, что имеет место положительная связь между интеллектуальной собственностью (ИС) и экономическими выгодами от результатов международной инновационной деятельности. Интеллектуальная собственность играет главную роль на пути каждого предприятия к рынку, независимо от того, разрабатывает ли оно интеллектуальную технологию внутри страны или приобретает ее извне. Анализ, в ходе которого были использованы данные 127 000 компаний из всех стран-членов ЕС, показывает, что эта связь особенно ярко выражена для малых предприятий (МСП), лежащих в основе европейской экономики [1-17].

По данным Европейской комиссии, МСП составляет 99% всех предприятий ЕС. При контроле соответствующих параметров, таких как страна или отраслевой сектор, МСП с ИС имеют на 68% более высокий средний операционный доход для работников, чем МСП, которые не разрабатывают и не обладают ИС. Кроме того, 98% МСП с комбинацией патентов, торговых марок и зарегистрированных образцов получают почти вдвое больший доход на одного работника по сравнению с компаниями, не обладающими ни одним из трех прав ИС. Исследование, ранее опубликованное Европейским патентным ведомством и ведомством ИС Европейского Союза в 2021 году, показало, что МСП, эксплуатирующие ИС, чаще других компаний достигают высокого роста оборота в последующие годы, что характерно и для экономики Украины.

В совокупности, эти исследования дают убедительные доказательства, что существует положительная корреляция между владением ИС и экономическими выгодами отдельных предприятий в условиях Европейской интеграции. Хотя эту корреляцию не следует интерпретировать как прямую причинно-следственную связь – простой регистрации ИС недостаточно, чтобы инициировать рост, – она может свидетельствовать о том, что МСП имеет большую способность добиваться успеха в своем инновационном процессе (это ключевой фактор роста) и выжить в конкурентном деловом мире.

Инновации, понимаемые как сложный процесс вывода идеи на рынок, в условиях Европейской интеграции оказались серьезным вызовом для предпринимателей и МСП. По этой причине существует концепция «Долины смерти», которая относится к периоду, когда большинство предприятий терпят неудачу из-за отсутствия внешней поддержки.

Все инновационные процессы в условиях Европейской интеграции включают в себя два основных этапа:

- этап исследований и разработок, на котором компания приобретает технологию;
- коммерческая стадия, на протяжении которой интеллектуальный продукт выводится на целевой рынок.

В инновационном процессе решающее значение имеет правовая охрана знаний, которые в конечном счете будут внедрены в продукт или технологию. По этой причине защита ИС в условиях Европейской интеграции является стратегическим инструментом инновационного процесса. Патенты, авторские права и конфиденциальная информация (например, коммерческая тайна) играют важную роль на этапе исследований и разработок. Они играют решающую роль до того, как продукт будет выведен на рынок, когда конкуренты могут попытаться нарушить инновации предприятия. Торговые марки и дизайн вступают в действие во время коммерческой фазы инновационного процесса, когда продукты необходимо отличать от продуктов конкурентов. Защита идентичности товара с помощью торговой марки и защита внешнего вида продукта с дизайном может сыграть ключевую роль при несанкционированном использовании третьими лицами.

Не все компании работают в одинаковых условиях. Некоторые предприятия в условиях Европейской интеграции имеют достаточные технические ресурсы для завершения инновационного процесса сами по себе, а другим нужно сотрудничать с внешними источниками знаний. В инновационной модели замкнутого цикла, когда весь инновационный процесс осуществляется внутри самого предприятия, исключительность и защита, предоставляемые правами ИС, решаются для инновационных МСП, чтобы позволить окупиться их идеям, которые получить надлежащую ценность и обеспечить их

инвестициями для дальнейшего развития и преобразования в нематериальные активы. Однако в открытой инновационной модели ИС вполне стратегическая, поскольку разработка инновационных решений осуществляется в сотрудничестве с другими компаниями, научно-техническими организациями или университетами с использованием внешних знаний.

Независимо от того, участвуют ли в открытом или закрытом цикле инноваций, МСП несомненно должны начать управлять своей ИС на ранней стадии инновационного процесса и разработать стратегию ИС для надлежащего ее использования с самого начала. В связи с этим Европейская комиссия обратилась в Управление интеллектуальной собственности Европейского Союза с просьбой возглавить ряд инициатив для поддержки малых и средних предприятий в начатии и расширении их деятельности. В результате Европейское бюро интеллектуальной собственности создало проект малого и среднего бизнеса как часть плана действий ЕС по ИС для расширения возможностей МСП в ЕС и за его пределами. Серия инициатив, начатых в рамках кампании «Креативность для развития бизнеса», является первым результатом реализации этого проекта. Согласно положениям данного фонда Европейские МСП могут извлечь выгоду из него двумя неисключительными способами:

- возмещение 50% основного сбора за подачу заявки на товарные знаки и образцы на национальном, региональном уровне и уровне ЕС;
- возмещается 75% стоимости услуги предварительной диагностики интеллектуальной собственности (сканирование ИС).

Каждая услуга может содержать только одну заявку, а МСП может подавать заявку на обе услуги. Каждому МСП может быть возмещено до 1500 евро. Уровень географического охвата будет зависеть от бизнес-стратегии и планов развития каждого предприятия. Таким образом, МСП могут решить сначала провести сканирование ИС, а затем решить, на какие права, связанные с торговой маркой или дизайном, подавать заявку.

Мы подчеркнули важность разработки стратегического плана относительно того, когда и как правильно использовать ИС на начальных этапах инновационного процесса. Услуга предварительной диагностики ИС или сканирование ИС конкретного бизнеса может стать хорошим первым шагом в этом.

МСП должны начать управление ИС на ранней стадии инновационного процесса и разработать стратегию интеллектуальной собственности для надлежащего использования ИС с самого начала.

Сканирование ИС сравнимо с медицинским осмотром, где пациент является предприятием, а врач - экспертом по ИС. Рассматривая бизнес-модель малого и среднего бизнеса и его существующие продукты и услуги, эксперты ИС могут помочь МСП разработать план, спрогнозировать будущий рост и разработать стратегию ИС. Эта услуга может помочь МСП решить:

- какие нематериальные активы предприятия могут быть защищены правами ИС;
- каким образом МСП должны развивать свой портфель ИС, если у них уже зарегистрированы права;
- как планировать свою будущую производственную и маркетинговую стратегию.

Через фонд МСП предприятия могут подать заявку на возмещение 75% стоимости услуг предварительной диагностики интеллектуальной собственности. Некоторые страны уже начали предлагать эту услугу. Перед подачей заявки МСП должны проверить контрольный список, чтобы убедиться, что услуга доступна в их странах-членах.

В заключение отметим, что в условиях Европейской интеграции Украины использование ИС в производственно-коммерческой деятельности дает промышленным предприятиям неоспоримые выгоды и преимущества. Особенно данная посылка характерна для предприятий малого и среднего бизнеса.

Список использованных источников

1. What are the Sustainable Development Goals? [Electronic resource]. URL: <https://www.undp.org/sustainable-development-goals>
2. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство : кол. монографія / І.М.Посохов [та ін.] ; ред. І.М.Посохов [та ін.] ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. Харків: НТУ "ХПІ", 2016. 450 с.
3. Міжнародні економічні відносини: бакалаврський курс : навч. посібник. Ч. 2, т. 1 / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. кол.: І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2019. – 762 с.
4. Pererva P.G., Tkachov M.M., Kobieliava T.O., Tkachova, N.P., Diachenko T.A. Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // *Problems and Perspectives in Management*.
5. Tkachov M.M., Pererva P.G., Kobieliava T.O., Tkachova, N.P., Diachenko T.A. Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // *Problems and Perspectives in Management*. 2021. Vol.19, Iss.1. P.24-38.
6. Kocziszky G., Pererva P.G., Somosi Veres M., Kobieliava T.A. Compliance program: [tutorial] // ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M.Veress Somosi. Kharkov-Miskolc : LTD «Planeta-prynt», 2019. 689 p.
7. Kobeleva T., Pererva P., Tovazhnyanskiy V., Gladenko I. Antikrizisnyy monitoring of finansovo-ekonomicheskikh indexes of work of enterprise // *Business Studies*. Miskolc: Miskolc University Press. 2010. Volume 7. №2. S.71-183.
8. Kobieliava T.O. Pererva P.G., Tkachev M.M., Evaluation of holder profits violation of their exclusive rights // *Науковий вісник Полісся*. 2016. № 4 (8), ч.2. С.240-246.
9. Перерва П.Г. *Практический маркетинг*. Вып. 2. Маркетинг на промышленном предприятии. - М.: НПО «РИМ», 1991. - 80 с
10. Кобелева Т.О., Марчук Л.С. Методи оцінювання ефективності реклами та її впливу на споживачів // *Вісник НТУ "ХПІ"*: Харків : НТУ "ХПІ". 2015. № 25. С.79-84.
11. Pererva, P., Nazarenko, S., Maistro, R., Danko, T., Doronina, M., Sokolova, L. (2021). The formation of economic and marketing prospects for the development of the market of information services. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 6 (13 (114)), 6–16.
12. Перерва П.Г. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві // Навч.посібник. Харків: «Основа», 1993. 288с.
13. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. К.: Знання, 2009. 1070 с.
14. Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.
15. Перерва П.Г., Нагі С., Кобелева Т.О. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки): зб. наук. пр. Харків: НТУ "ХПІ"*, 2018. № 15 . С. 89-94.
16. Гочарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Маркетинг инновационного процесса. Учеб. пособие. Киев: ВИРА-Р. 1998.- 267с.
17. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.

УДК 338.1:658.531

РОЗВИТОК ПРИНЦИПОВО НОВИХ КОМПОНЕНТІВ СИСТЕМ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПОТЬОМКІН Л.М.

Доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки і міжнародних економічних відношень Міжнародного гуманітарного університету (м. Одеса)

Така постановка питання вимагає запровадження принципово нових компонентів в процес підвищення ефективності функціонування підприємством на основі вдосконалення

систем мотивації персоналу [1]. Вони являють собою послідовність складових частин проблеми, яка характеризує можливість підвищення рівня функціонування промислових підприємств за рахунок фактора «мотивація найманого персоналу». Цей підхід складається з компонентів, які визначають складові частини і відповідні їм показники:

1) ступінь ефективності функціонування підприємства (темів зміни обсягів виробництва і реалізації продукції, балансового прибутку, співвідношення між рівнями продуктивності праці працівників і їх мотивації, а також цілого ряду інших);

2) трансформації його виробничо-господарських підрозділів до виконання функціональних призначень в умовах економічної кризи.

Необхідність послідовного з'єднання в пропонованому підході взаємокоординації провідних і другорядних цілей, визначення та вирішення конкретних проблем на основі відповідних показників дозволяє його використовувати в якості основного мотиватора розвитку промислового виробництва. До його переваг належить наступне:

1) в якості фундаментальної основи закладено поєднання двох методів комплексно-системного аналізу найважливіших показників і економічного моделювання процесів функціонування підприємств за рахунок посилення мотиваційних процесів;

2) відбір, розрахунок, комбінаторика напрямків розвитку підприємства ведеться одночасно всіма відомими науці методами (від часткового до загального і навпаки, по вертикалі і горизонталі, а також іншими).

Складові частини декомпозиційно - координаційну підходу до проблеми підвищення ефективності функціонування підприємств за рахунок посилення мотивації найманого персоналу представлені на рис. 1.



Рисунок 1. Складові частини декомпозиційно - координаційну підходу до проблеми підвищення ефективності функціонування підприємств за рахунок посилення мотивації найманого персоналу

Процес, який підвищує рівень ефективності функціонування підприємств, являє собою систему багатьох функцій (мотивація - одна з них), які можуть бути представлені в різноманітних видах. З них необхідно виділити найбільш суттєві і розмежувати по паралельних рівнях [2]. Поетапне підвищення ефективності вимагає здійснення системних перетворень господарських функцій і координації зусиль господарських керівників з метою отримання оптимальної суми прибутку за рахунок розширення застосовуваних систем мотивації.

Цей процес може бути представлений в наступному вигляді:

$$\text{Мпер} \rightarrow \text{опт} \rightarrow \text{Епр.под}, \quad (1)$$

$$\text{Епр.под} \rightarrow \text{Епред.}, \quad (2)$$

$$\text{Рс.б.} \rightarrow \text{опт} \rightarrow \infty \quad (3)$$

де: Мпер – мотивація найманого персоналу;

опт – оптимальний варіант;

Епр.под – ефективність функціонування виробничого підрозділу;

Епред – ефективність функціонування підприємства;

Рс.б. - ринок збуту продукції;

∞ – нескінченне прагнення підприємства до підвищення рівня свого функціонування.

Значна кількість аналізованих компонентів, період часу дії яких не збігається, а діюча методологія розрахунку не враховується в процесі їх порівняння, призводить до отримання не повний і спірних оцінок.

У зв'язку з цим для підвищення ефективності функціонування підприємства на основі вдосконалення принципів по мотивації персоналу необхідно вважати, що:

1) всі основні фонди і оборотні кошти підприємства задіяні в різного ступеня в виробничому процесі і сприяють його нормальному функціонуванню;

2) найбільшу ефективність функціонування підприємства забезпечує раціональна організація форм і систем мотивації персоналу;

3) різноманітні економічні кризи впливають на специфіку організації виробництва, об'єднуючи виробничі підрозділи для досягнення необхідного рівня протидії зовнішньому впливу.

Різнманітні мотиваційні системи можна у вигляді певного блоку, що складається з основних напрямків (форм та систем мотивації) підвищення ефективності виробництва. У його основі закладено сукупність альтернативних варіантів та сукупність різноманітних рівневих результатів аналізованих синхронізованих показників. Вони змінюються у часі і характеризуються наявністю причинно-наслідкового зв'язку. Більше того, доцільно провести оцінку їхньої взаємодії. Зв'язок є детермінованим і очікуваним, коли він впливає на щільність розміщення ймовірностей благополучного результату. Тоді вибір повною мірою гарантує можливість настання позитивного результату і завдання прийняття певного рішення, ускладнюється розвитком економічної кризи.

Таким чином, як вихідні величини можуть бути обрані різноманітні параметри підвищення ефективності виробництва: рівень оплати персоналу думка керівника, можливість отримання різноманітних пільг, можливість кар'єрного зростання, зростання кваліфікації, моральний клімат у колективі.

Список використаних джерел

1. Безчастний Л. Про механізм мотивації до наукової та науково-технічної діяльності в умовах ринкової економіки /Безчастний Л.// Економіка України. - 2019.-№8.- С.15- 23.

2. Федченко А. Організація оплати праці та конкурентоспроможність компанії /Федченко А. // Нормування та оплата праці в промисловості.-2019.-№5.-С.36-43

**ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ
ПІДПРИЄМСТВ
ПОТЬОМКІН Л.М.**

**Доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки і
міжнародних економічних відношень Міжнародного гуманітарного університету (м.
Одеса)**

РОСТОВА А.В.

Міжнародний гуманітарний університет (м. Одеса)

Одним із напрямків сталого розвитку є підвищення рівня економічної стійкості українських підприємств. Відповідну комплексну оцінку з позиції ефективного управління та використання ресурсного потенціалу слід проводити за кілька етапів.

На першому етапі обґрунтовується система показників, що характеризують ефективність використання ресурсного потенціалу з позиції стану його економічної стійкості організації [1]. В результаті формується матриця вихідних даних. На другому етапі визначається максимальне значення показника, яке приймається за одиницю. Потім всі показники діляться на максимальне значення еталонного підприємства. В результаті формується матриця стандартизованих коефіцієнтів. На третьому етапі всі елементи матриці зводяться в квадрат. Якщо задача зважується з урахуванням різної ваги показників, отримані квадрати збільшуються на величину відповідних вагових коефіцієнтів, встановлену експертним шляхом, після чого результати підсумовуються за рядками.

Таблиця 1.

Результати порівняльної оцінки узагальнюючих
показників ефективності використання ресурсного потенціалу промислових
підприємств

Підприємство	Показники										
	N_1	N_2	N_3	N_4	N_5	N_6	N_7	N_8	N_9	N_{10}	Q_j
1	0.05	0.02	0.01	0.01	0.03	0.06	0.06	0.02	0.01	0.006	0.276
2	0.04	0.01	0.01	0.017	0.029	0.038	0.043	0.013	0.025	0.024	0.0249
3	0.033	0.006	0.021	0.01	0.032	0.043	0.044	0.04	0.013	0.015	0.257
4	0.1	0.05	0.036	0.15	0.05	0.1	0.096	0.15	0.1	0.15	0.982
5	0.082	0.026	0.05	0.09	0.042	0.068	0.1	0.118	0.056	0.105	0.737
β	0.1	0.05	0.05	0.15	0.05	0.1	0.1	0.15	0.1	0.15	-

Дані показники характеризують перетворені показники:

N_1 - коефіцієнт використання виробничої потужності;

N_2 - коефіцієнт фондівдачі;

N_3 - коефіцієнт автономії;

N_4 - коефіцієнт запасу фінансової міцності підприємства;

N_5 - коефіцієнт забезпеченості трудовими ресурсами;

N_6 - рівень продуктивності праці;

N_7 - коефіцієнт інформаційного забезпечення;

N_8 - коефіцієнт інвестування в систему інформаційного забезпечення та безпеки;

N_9 - коефіцієнт прибутковості інновацій;

N_{10} - коефіцієнт фінансування інноваційної діяльності підприємства (витрати на проведення НДДКР).

Ефективне управління ресурсним потенціалом підприємства є основою економічної стійкості функціонування на ринку. У зв'язку з цим, необхідний механізм управління сталим розвитком підприємства на основі розробки методики оцінки та аналізу ефективності використання ресурсного потенціалу (рис. 1). З цієї позиції, виникає системна передумова «ефективне використання ресурсного потенціалу - ефективне управління - стабільна економічна стійкість підприємства» і може бути використана методика оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу на основі багатомірного порівняльного аналізу [2]. Вона дозволяє оцінити рівень економічної стійкості підприємств з позиції ефективного управління ресурсним потенціалом.



Рис. 1. Механізм управління ресурсним потенціалом підприємства

Нами був проведений аналіз для 38 підприємств Одеської області за даними за 2021 рік. В основу ознак були покладені обсяги ресурсів (середньорічна кількість працівників, середньорічна вартість основних виробничих фондів, розмір оборотних коштів) і показники інтенсивності використання ресурсів. У результаті проведення аналізу за методом Уорда вихідна сукупність була розбита на 4 групи, як показано в таблиці 2.

Результати аналізу промислових підприємств м.Одеси (2021 рік)

Показники	Кластери			
	1	2	3	4
Число підприємств	9	18	8	3
Середньорічна кількість працівників, чоловік	19	59	114	197
Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн.	7792	21870	56830	101826
Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн.	3868	11569	31537	44026
Валова продукція, тис. грн.	5627	20554	42174	68229
Основні виробничі засоби, тис. грн	648,79	561,49	1074,9	1212,94
Оборотні кошти, тис. грн.	322,06	297,02	596,5	524,43

Додатково проведений нами аналіз показав, що структура основних виробничих фондів на підприємствах, як правило, не відповідає структурі виготовленої продукції. Слід зазначити, що процес їх реформування призвів до такого стану, коли значна частина основних виробничих фондів, що значиться на балансі підприємства, зовсім пов'язана з його виробничою діяльністю, тобто бере участь у процесі виробництва продукції.

Список використаних джерел

1. Бачурін А. Підвищення ролі економічних методів управління / А. Бачурін // Економіст. 2021. №4. С. 28-31.
2. Гірняк О.В. Методологічні засади формування моделі розвитку підприємств у регіоні / Гірник О.В. // Економічні інновації. 2021. № 10. С. 195-198

УДК 339.137

ЄВРОПЕЙСЬКА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Подрез О.І. – доктор філософії з економіки (PhD), асистент кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин НТУ «ХП»,

Черепанова В.О. – кандидат економічних наук, професор кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин НТУ «ХП

Незважаючи на стан економічного розвитку країни, формування умов до сталого розвитку для окремого суб'єкта господарювання є важливим для усіх країн світу, оскільки тільки сталий розвиток дозволяє вирішувати питання налагоджування умов щодо позитивних змін його функціонування та подальшого існування підприємства.

Особливо ця проблема є актуальною в умовах воєнного часу, коли економіка країни схильна до кризових явищ, а підприємства – до банкрутства. Так, за висловлюванням Президента України В. О. Зеленського, за час бойових дій ВВП країни знизилося на 35%. Тому, для країни вкрай важливим є побудова умов для стабільного зростання підприємств усіх галузей економіки та усіх форм власності.

Сталий розвиток підприємств характеризується такими рисами, як: стабільний процес якісних (прогресивних) змін у роботі підприємства, який відбувається під впливом суперечностей зовнішнього та внутрішнього середовища. Він здійснюється у рамках

ринкового, організаційно-технологічного та збалансованого розвитку за проектами та сферами діяльності як у довготривалому періоді часу (стратегічний розвиток), так і у повсякденному житті (оперативний розвиток). Тобто, ситуація у роботі підприємства змінюється в залежності від факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Вирішення проблеми існування сталого розвитку підприємств здійснюється за допомогою сучасних інструментів управління. Але в умовах воєнного стану сталий розвиток має риси адаптивного управління, а саме: в Україні знижені податки для налагоджування роботи бізнесу, скорочені мита з метою збільшення експорту продукції. Тому, для підтримки сталого розвитку підприємств необхідно змінити концепцію формування інструментів його управління.

У роботі [1] О. І. Подрез було наведено аналіз використання інструментів управління сталим розвитком західних фірм, рейтинг за ТОП-10 інструментів управління підприємством за щорічними даними консалтингової компанії Bain & Company, складається з таких інструментів: 1. Стратегічне управління; 2. Зниження складності управління; 3. Бенчмаркетинг; 4. Розширення аналітики; 5. Інтеграція ланцюжка постачання; 6. Задоволеність клієнтів; 7. Управління змінами. 8. Системне управління якістю. 9. Цифрові перетворення. 10. Формування місії та бачення [2].

Враховуючи реалії сьогодення, структура інструментів управління повинна вирішувати такі завдання:

1. Інструменти управління будуються за функціями підприємства як соціально-економічної системи (інформаційно-правова, виробнича, маркетинговий менеджмент та соціальна відповідальність) і напрямками його розвитку (економічний, соціальний, екологічний, енергетичний);
2. Інструменти управління враховують зміни в економічній політиці підприємства, яка направлена на Європейську інтеграцію як у питанні імпорту матеріальних та паливно-енергетичних ресурсів, так і в питаннях експорту продукції власного виробництва;
3. Використання інструментів управління базується на гнучкій основі, тобто здійснюється поєднання стратегічного та оперативного управління, а також оперативне корегування планів;
4. Оцінювання результатів роботи підприємства щодо ведення зовнішньоекономічної діяльності здійснюється шляхом моніторингу та бізнес-аналітики.

Таким чином, в умовах воєнного часу інструменти управління сталим розвитком за функціями управління та напрямками розвитку підприємства корегуються з урахуванням впровадження гнучкої системи управління, моніторингу та бізнес-аналітикою результатів діяльності підприємства.

У таблиці 1 наведено структуру інструментів управління сталим розвитком підприємства, що здійснює політику Євроінтеграції, за функціями управління та напрямками розвитку підприємства.

Таблиця 1

Інструменти управління сталим розвитком підприємства

Напрямок розвитку	Функції підприємства як соціально-економічної системи			
	Інформаційно-правова	Виробнича	Маркетинговий менеджмент	Соціальна відповідальність
Соціальний розвиток	База даних з правових аспектів працевлаштування	Оцінка рівня матеріального та морального стимулювання персоналу	Соціальні пакети та програми	Оцінювання соціальної відповідальності підприємства щодо виробленої продукції
Екологічний розвиток	База даних щодо гранично допустимих	Екомаркування продукції	Управління екологічною безпекою	Оцінка екологічних наслідків щодо виробництва та

	концентрацій (ГДК) і гранично допустимих викидів (ГДВ)			споживання продукції
Енергетичний розвиток	База даних щодо постачальників енергоресурсів, у тому числі вторинних та альтернативних; законодавча база щодо тарифоутворення	Індикативне оцінювання енергозабезпечення підприємств та бенчмаркінг	Реінжиніринг, ключові компетенції	Індикативне оцінювання енергозабезпечення населення та бенчмаркінг
Економічний розвиток	Розширення аналітики, цифрові перетворення, моніторинг змін	Система управління змінами, якістю продукції, збалансована система показників, змішане бюджетування	Оперативне планування маркетингу, виробництва, фінансами, стратегічне планування, управління взаємовідносинами з клієнтами	Участь працівників в управлінні підприємством, оцінювання соціальної відповідальності підприємства

Джерело: розроблено авторами на основі [1]

Звісно, ідеальною системою управління розвитком є комплексне використання цих інструментів, але при поєднанні адаптивної системи управління та управління сталим розвитком, домінуючими є такі інструменти, як:

1. Моніторинг змін у зовнішньому середовищі та у країнах ЄС;
2. Моніторинг змін у внутрішньому середовищі та імпорті сировини та паливно-енергетичних ресурсів;
3. Моніторинг змін щодо екологічної ситуації в країні та виробництві продукції;
4. Моніторинг змін щодо вимог до екологічних показників продукції українського виробництва та екомаркування;
5. Оцінювання впливу змін зовнішнього та внутрішнього середовища на імпортно-експортний потенціал підприємства;
6. Оцінювання задоволення екологічним вимогам продукції підприємства;
7. Прогнозування фінансових результатів від євроінтеграції підприємства;
8. Оцінка доцільності Євроінтеграції щодо підтримки сталого розвитку підприємства за напрямками: економічний, екологічний, енергетичний та соціальний.

Таким чином, у даній роботі запропоновано інструменти управління сталим розвитком в умовах Євроінтеграції для підприємств, які свою діяльність направляють на розвиток імпортно-експортних операцій, до яких віднесено управління змінами, бізнес-аналітика (оцінювання), оперативне та стратегічне управління діяльністю підприємства.

Список використаних джерел

1. Подрез О. І. Інструменти управління сталим розвитком промислового підприємства: теорія та практика застосування. Бізнес інформ. 2019, № 2, С. 340-347. https://www.business-inform.net/article/?year=2019&abstract=2019_2_0_340_347
2. Rigby D., Bilodeau B. (2018), Management tools & Trends. *Bain&Company*. Retrieved from: <http://www.bain.com/publications/articles/management-tools-and-trends-2017.aspx>

РЕВІЗІЯ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Івашенко О.А.,

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Національна академія статистики, обліку та аудиту

Дебати з питань сталого розвитку як глобального порядку денного вкотре доводять, що фактори і форми виробництва – це головна опора промислового сектору і джерело економічного розвитку і зростання. Однак європейське виробництво протягом останніх десятиліть демонструє постійний спад. Ця тенденція, прискорена економічною та фінансовою кризою, є неодмінною частиною загального зміщення у напрямку до сервісної економіки, що ставить під удар інші розвинені економіки. Втім більш важливим є неупереджений аналіз основних показників структурних відмінностей європейської переробної промисловості, що вказує на складність адаптації до курсу на кліматичну нейтральність, а відтак вимагає осмислення проблем підтримання сильної індустріальної бази і конкурентоспроможної на міжнародному рівні позиції. У той же час економічна і фінансова кризи висвітлили ризики надмірної впевненості у сервісному і фінансовому секторах і нагальність пошуку нових джерел зростання на засадах сталості.

Ревізія промислової політики вимагає трьох вимірної оцінки наявних вихідних умов та перешкод на шляху перспектив до її ренесансу на засадах політекономії сталого розвитку [1] з метою сприяння вирішенню системній екологічній кризі [2] інструментарієм зеленого зростання та зеленої економіки [3]. По-перше, економічні показники промислової політики повинні вимірюватися за допомогою широкого набору цілей або більш комплексного показника, замість ВВП або зростання ВВП. Такими можуть стати так звані «цілі поза межами ВВП» або деякі загальні показники добробуту, такі як задоволеність життям, рівень щастя або тривалість життя. По-друге, промислова політика повинна обмежити використання інструментарію регуляторної конкуренції [4], що передбачає нарощення конкурентоспроможності здебільшого за рахунок цінкових факторів, яка підкреслює низькі витрати (або низьку вартість на одиницю робочої сили). Відтак конкурентоспроможність повинна бути визначена як «здатність досягнення цілей поза ВВП». По-третє, у спробі збільшити добробут або вплинути на показник «цілі поза межами ВВП» країни можуть здійснювати стратегію легкого шляху (шляхом використання соціального чи екологічного демпінгу) або стратегію прямого шляху, яка базується на основі наукових досліджень, підвищення кваліфікації, екологічних амбіцій, розширення прав і можливостей політики в галузі зайнятості і інституціях [5, с.7; 6, с.118]. У той час як розвинені країни повинні проводити стратегію прямого шляху, якщо вони хочуть зберегти свої передові позиції, то країни що розвиваються, можуть почати зі стратегії легкого шляху, беручи до уваги їх поточний статус розвитку, але також маючи на увазі, що шлях стійкого зростання та сталого розвитку повинен бути довгостроковою метою.

Промислова політика в країнах з високим рівнем доходу повинна бути визначена як сукупність заходів політики для досягнення так званої «прямої конкурентоспроможності». За орієнтації на пряму конкурентоспроможність та досягнення більш широких цілей суспільства (у тому числі соціальних та екологічних цілей), промислова політика, таким чином, переходить в категорію складових системної соціально-економічної стратегії. Програмні документи, розроблені міжнародними організаціями вже визначили нові цілі промислової політики, які частково слідує ідеї наукових кіл. Всі пропозиції прямо або побічно зосереджуються на структурі економіки в цілому, а не тільки на вузько визначеному виробничому секторі, так як межі між сферою виробництва і послуг стають

все більш розмитими. «Програма нових перспектив» ОЕСР сприяє включенню соціальних та екологічних цілей в економічні моделі і мейнстрімні теорії.

Європейська комісія надає стійкості центральне значення у промисловій політиці, хоч і при збереженні традиційного підходу до конкурентоспроможності. «Енергетична дорожня карта 2050» встановлює цілі щодо скорочення викидів парникових газів до 95%, що сприяло запуску ряду інноваційних проєктів. Європейська комісія також поставила перед собою за мету збільшити частку виробництва в номінальному ВВП шляхом підвищення якості продукції і розвитку сервісної економіки.

Поновлення інтересу до промислової політики в США було мотивовано дефіцитом платіжного балансу. Скорочення імпорту енергоносіїв і становлення нетто-експортером енергії здаються найважливішими пріоритетами політики. Але більша частина дефіциту США виникає з дефіциту торгового балансу США у високотехнологічних галузях. Нинішнє зростання цін на енергоносії позначиться на зростанні частки американського виробництва у світовій торгівлі, хоча постійна підтримка середньої заробітної плати протягом 50 років не сприяла цьому.

Нариси нової промислової політики викликають застереження експертів в частині можливої втрати конкурентоспроможності європейських компаній по відношенню до американських компаній, і скорочує рішучість поставити стійкість в центр уваги. З іншого боку, частка відновлюваних джерел енергії сильно зросла, при цьому деякі країни виробляють 50% електричної енергії від «зелених» джерел. Але нові джерела енергії потребують додаткового природнього палива та інвестицій в потужності мережевої інфраструктури. Використання вугілля в Європі збільшилося після розпаду європейської схеми торгівлі квотами на викиди. Збільшення американського експорту вугілля зробило вугілля дешевшим за газ. У той же час Китай проводить глибокі перетворення, намагаючись збільшити ресурсну та енергоефективність, хоча і з дуже низького початкового рівня. Китай створив цілі щодо збільшення R & D інвестицій до 2% ВВП і робить успіхи в розробці та випуску електричних транспортних засобах і альтернативних джерел енергії [7; 8]. Країни ЄС до початку енергетичної кризи, в принципі, мали два варіанти, щоб впоратися з високими цінами на енергоносії: самостійно дійти до більш низьких цін на енергоносії (за рахунок використання сланцевого газу або шляхом зниження податків на енергію) або продовжити підвищувати енергетичну ефективність, а також збільшити інвестиції в інновації та освіту. Враховуючи бачення Єврокомісії, що охоплює соціальні та екологічні цілі, життєздатним вважається вибір на користь промислової політики, що заохочує енергетичну ефективність, соціальні та екологічні інновації. Перехід до соціально-екологічного розвитку може зробити Європу «моделлю для наслідування» для інших країн, навіть якщо різні уподобання і обставини завжди будуть викликати асиметрії в цілепокладанні. Промислова політика має сприяти довгостроковому розвитку, втім не уповільнювати структурні зміни в короткостроковій перспективі. Це є важливим завданням, враховуючи національні інтереси та традиційну роль урядів у збереженні статус-кво. Переорієнтація на виробничу сферу економіки стала пріоритетною, в тому числі, з огляду на руйнівний досвід фінансових бульбашок та колапсу ринку нерухомості в 2008-2012 рр., а також з огляду на актуалізацію безпекових питань в ковідний та постковідний період розвитку світової економіки. Нова промислова політика відтак повинна сприяти переходу від традиційного вузько профільного виробництва до виробництва з більшою доданою цінністю, підтримуючи довгострокові цілі економіки, а високі екологічні стандарти мають розглядатись не як перешкода для конкуренції у виробничому секторі, а як потенційні драйвери зростання. Саме це дозволить досягнути конкурентоспроможності, що базуватиметься на інструментах сталого розвитку.

Список використаних джерел

1. Іващенко О.А. Політекономія сталого розвитку: інституційні важелі забезпечення трансформаційного управління. *Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції*. Київ : «Інформаційно-аналітичне агентство», 2020. С. 235–238.
2. Іващенко О.А. Системна екологічна криза як предмет міждисциплінарних досліджень. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2018. URL: <http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ecn/article/view/3462>.
3. Іващенко О.А. До питання про співвідношення понять "зелене зростання", "сталий розвиток", і "зелена економіка": від колізії до консенсусу. *Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції, 17 березня 2021 року / Упоряд. О.А. Іващенко*. Київ : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2021. С. 132–136.
4. Panchenko V., Reznikova N., Bulatova O. Regulatory Competition in the Digital Economy: New Forms of Protectionism. *International Economic Policy*. 2020. № 1-2 (32-33). P. 49-79.
5. Панченко В. Г., Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Розвиток industry 4.0 й цифрової економіки у фокусі глобального технологічного та інноваційного суперництва КНР і США. *Економіка та держава*. 2021. № 2. С. 4–10.
6. Резнікова Н. В. Економічна кон'юнктура розвинених країн: навч. посіб. у 2-х ч. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. Ч.1. 422 с.
7. Резнікова Н.В., Зварич Р.Є., Іващенко О.А. Експансіоністські імперативи та детермінанти міжнародної економічної політики КНР. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7286>
8. Резнікова Н.В. «Industry 4.0» у фокусі державної політики стимулювання інноваційного розвитку. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2019. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3801

УДК 330.5

ВТРАТИ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ ЧЕРЕЗ ВІЙНУ РФ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ВІДРОДЖЕННЯ БІЗНЕСУ

Луньова Т. С., кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Національна академія статистики, обліку та аудиту

Українська економіка за період повномасштабної війни РФ в Україні зазнала значних втрат. За даними Міністерства економіки України лише за два місяці воєнних дій її загальні збитки склали біля 600 млрд доларів [1], що включає прямі втрати від пошкодження фізичної інфраструктури (80,4 млрд. дол.) та непрямі втрати (519,6 млрд. дол.), до яких відносять зниження ВВП, припинення інвестицій, відтік робочої сили, додаткові витрати на оборону та соціальну підтримку населення.

Від воєнних дій в Україні пошкоджено та зруйновано 23 тис. км доріг, 37 тис м² житла; 277 мостів та мостових переходів; 10 військових та цивільних аеродромів; 2 морські порти [2]. Руйнувань зазнала і соціальна інфраструктура, зокрема, за різними даними, пошкоджено 205 закладів охорони здоров'я, 586 закладів середньої та вищої освіти, 319 дитячих садків, 62 культурні споруди.

Значних змін зазнав стан українського бізнесу. Вже в перший місяць війни в країні 35% українських компаній призупинили свою діяльність, 48% підприємств працюють частково або майже не працюють, незмінним є функціонування лише 13% бізнесу [3].

За даними ООН, від початку війни Україну залишили більше 5,5 млн. громадян. Знизились показники зайнятості населення, зокрема, станом на початок квітня серед українців, які мали роботу до війни, лише 29% залишились працювати у звичному режимі,

26% - працювали віддалено чи частково, 3% - влаштувались на нову роботу, а 41% - втратили роботу повністю [4].

Зарубіжні експерти прогнозують післявоєнне падіння та повільне відновлення української економіки. Так, валовий внутрішній продукт України за підсумками 2022 року може впасти на 45,1%, порівняно з попереднім роком. Прогнозується підвищення рівня бідності населення з 1,8% (2021 р.) до 19,8% [5].

Таким чином, війна завдала величезних втрат українській економіці і продовжує руйнувати промислову та соціальну інфраструктуру. Між тим, вже сьогодні розпочалося відродження вітчизняного бізнесу, створення нових підприємств. Так, за два місяці війни в Україні зареєстровано 14420 нових підприємств, з них – 12255 фізичних осіб-підприємців (ФОП) та 2165 юридичних осіб. 22% нових юридичних осіб мають статус прибутковості [6]. Найбільше прибуткових організацій зареєстровано в м. Київ, Львівській, Дніпропетровській, Івано-Франківській, Хмельницькій та Одеській областях. В основному, нові підприємства реєструються за такими видами діяльності, як вирощування зернових, оптова торгівля, комп'ютерне програмування, будівництво.

Відродженню вітчизняного бізнесу сприяли важливі і своєчасні кроки законодавчої та виконавчої влади щодо стимулювання його розвитку. Так, Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану» від 15.03.2022 р. № 2120-IX було введено комплекс податкових пільг для фізичних осіб-підприємців, які полягають в наступному [7]:

- отримання права на використання спрощеної системи оподаткування бізнесу з оборотом до 10 млрд. грн.
- зменшення ставки єдиного податку з 5% до 2% від обороту без ПДВ;
- звільнення від сплати єдиного податку платників 1 та 2 груп (передбачено добровільну сплату на період дії воєнного стану);
- скасування штрафних санкцій та пені за порушення в сфері сплати ЄСВ;
- звільнення від плати за землю та екологічного податку на територіях, на яких ведуться (велися) бойові дії, або які були тимчасово окуповані збройними формуваннями РФ, які визначені як засмічені вибухонебезпечними предметами та/або на яких наявні фортифікаційні споруди;
- отримання права ФОП, самозайнятими особами та членами фермерських господарств не нараховувати та не сплачувати за себе ЄСВ до припинення або скасування воєнного стану.

Для стимулювання розвитку вітчизняного бізнесу Кабінетом Міністрів України розроблено програму релокації підприємств, її зміст полягає в переміщенні підприємств із зони бойових дій та районів, прилеглих до неї, у 9 областей – Вінницьку, Волинську, Закарпатську, Івано-Франківську, Львівську, Рівненську, Тернопільську, Хмельницьку та Чернівецьку. Для здійснення переміщення власник підприємства повинен подати заявку із інформацією про спеціалізацію, чисельність персоналу, потреби у виробничому приміщенні, сировині тощо. Після задоволення цієї заявки підприємство отримує пакет державної підтримки, зокрема: підбір місця розташування для потужностей підприємства; допомогу з перевезенням на нову локацію; сприяння в розселенні працівників та пошуку нових співробітників; підтримку у відновленні логістики, закупівлі сировини та пошуку ринків збуту. Згідно цієї програми, переміщення підприємств здійснюється трьома способами: самостійно, силами АТ «Укрзалізниця», силами АТ «Укрпошта» [8].

На сьогодні більше тисячі вітчизняних підприємств розпочали процес евакуації своїх виробництв, кількість релокованих компаній складає понад 400 одиниць, більше половини з них відновили свою роботу на нових територіях [9]. Таким чином, незважаючи на воєнну агресію РФ в Україні, вітчизняний бізнес поступово відроджується, а це в майбутньому приведе до відновлення всієї української економіки.

Список використаних джерел

1. Тартасюк С. Втрати української економіки через війну складають 564-600 млрд доларів. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2022/04/19/84020832/>
2. Рибаків Д. Росія руйнує економіку України. URL: https://zaxid.net/rosiya_ruynuye_ekonomiku_ukrayini_n1543279
3. Діагностування стану українського бізнесу під час повномасштабної війни Росії з Україною. URL: https://gradus.app/documents/188/BusinessInWar_Gradus_KSE_Report_30032022_ua.pdf
4. Мобільність робочої сили України в умовах воєнної економіки. URL: <https://www.nas.gov.ua/UA/Messages/news/Pages/View.aspx?MessageID=9009>
5. Падіння ВВП України на 45% прогнозує Світовий банк. URL: <https://argumentua.com/novini/pad-nnya-vvp-ukra-ni-na-45-prognozu-sv-tovii-bank>
6. Відродження українського бізнесу під час війни. URL: <https://vkursi.pro/news/content/vidrozhennia-ukrainskoho-biznesu-pid-chas-viyny-analityka-u-5-infohrafikakh-358988>
7. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану» від 15.03.2022 р. № 2120-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/2120-20>
8. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/>
9. Оленін А. Економіка їде на Захід; як рятується український бізнес від війни. URL: <https://lb.ua/economics/2022/05/11/516454>

УДК 332.142 (075.8)

ДОСВІД ПРОВЕДЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ПРОВІДНИХ КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Маковоз О.В., к.е.н., доцент,

Український державний університет залізничного транспорту

В сучасному світі Європейський Союз являється одним з найрозвиненіших та найбагатших угруповань. Але треба відмітити, що в територіальному розвитку союзу існують досить деякі диспропорції, вони мають тенденцію до збільшення, основною причиною чого являється вступ в Союз нових членів.

Одним із основних напрямків роботи Європейського Союзу є об'єднання регіонів в єдиний інтеграційний комплекс з метою забезпечення раціонального поєднання інтересів, внутрішньодержавного спрямування щодо інтересів інших держав. З підписанням відповідного Єдиного європейського акту, такий вектор роботи назвали політикою соціально-економічного згуртування або зближення.

Сьогодні перед Європейським союзом не стоїть завдання повністю урівняти рівні добробуту окремих країн. Для досягнення цієї мети у країн членів Європейського Союзу недостатньо коштів. На думку керівництва Європейського Союзу, така нерівномірність властива ринковій економіці і сприяє росту окремих складових економічної системи будь-якої країни. Європейський Союз не здійснює масштабний перерозподіл фінансів. Його головна роль полягає у вирішенні економічних, соціальних та політичних проблем країн, які цього потребують. Проведення ефективної регіональної політики являється однією із головних завдань Європейського Союзу. Сьогодні третина загального бюджету Європейського Союзу витрачається на проведення регіональної політики, всі країни - члени союзу користуються фінансовою підтримкою таких фондів.

За останні двадцять років регіональна політика Європейського Союзу перетворилася на основний фактор об'єднання країн Європи, зробив тим самим вагомий внесок у відтворення сприятливого політичного середовища.

До основних завдань регіональної політики союзу входить підвищення ефективності економічної діяльності країн, які опинилися в скрутному економічному стані. Щодо перебудови економічної політики таких країн, то подолання економічного та соціального занепаду, створення нових робочих місць являється основною метою діяльності ЄС.

Основні напрямки регіональної політики країн Європейського Союзу продумані до дрібниць. Всі країни-члени Союзу, де категорії населення, які потребують допомоги, можуть користуватися безплатними субсидіями, фінансовою допомогою фондів, котрі в свою чергу є головним інструментом регіональної політики. До таких відноситься Європейський фонд регіонального розвитку.

Реформи, які сьогодні запроваджують у країнах Європейського Союзу головним чином спрямовуються на оптимізацію роботи структурних фондів. Концентрація досягається шляхом вибору обмеженої кількості напрямків діяльності, відбувається відбір тих районів, котрі потребують вкладення коштів та у пріоритетні напрями обов'язково згідно зі спеціально встановленими критеріям. Комплексна програма з багаторічним програмним підходом; децентралізація влади, а саме побудова партнерських відносин влади на всіх рівнях; доповнення фінансового внеску ЄС, тобто використання коштів фондів на додаток до національних ресурсів, але не у якому разі не замість них.

Список використаних джерел

1. Стратегія розвитку України на період до 2020 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uspishnaukraina.com.ua/nsa/150.html>
2. Концепція економічного розвитку України на 2008 – 2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.feg.org.ua/docs/ua_economics_ua.pdf
3. Наказ Міністерства Економіки з питань Європейської інтеграції «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку» від 29.07.2020 № 224 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://Zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.322.0>
4. Підтримання темпу процесу децентралізації в Україні», OECD (2020), Підтримання темпу процесу децентралізації в Україні, видавництво ОЕСР, Париж. [Електронний ресурс]. – Режим доступу - <http://dx.doi.org/10.1787/9789264301481-uk>

УДК 332.142.6+502.175

ПОВОДЖЕННЯ З ПОБУТОВИМИ ВІДХОДАМИ У НАПРЯМІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО КУРСУ У ПРОЦЕСАХ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ

**Савостенко Т.О., к.е.н., доцент,
доцент кафедри державного управління і місцевого самоврядування
НТУ «Дніпровська політехніка»
Шевченко Л.Г., к.е.н., доцент,
доцент кафедри державного управління і місцевого самоврядування
НТУ «Дніпровська політехніка»,
Матвєєва О.Ю., канд. держ. упр., доцент,
доцент кафедри державного управління і місцевого самоврядування
НТУ «Дніпровська політехніка»**

Незважаючи на те, що на території України триває війна, вже розпочалася робота над Планом відновлення України. Так, Указом Президента України № 266/2022 від 21 квітня 2022 р. «Питання Національної ради з відновлення України від наслідків війни» утворено Національну раду з відновлення України від наслідків війни.

Стратегічно виважений підхід до планування повоєнного відновлення запропоновано в «Нарисі про відбудову України», підготовленому під егідою Центру досліджень економічної політики (Centre For Economic Policy Research, CEPR), у якому, зокрема, наголошено на тому, що Україна використовуватиме допомогу найбільш ефективно, якщо програми допомоги узгоджуватимуться з довгостроковими цілями країни (наприклад, подолання розриву у ВВП на душу населення з успішними країнами-кандидатами до ЄС та запровадження безвуглецевої економіки) [1]. Автори дослідження наголошують, що нова структура економіки має забезпечувати генерацію бюджетних доходів, необхідних для реалізації зеленого й цифрового переходів, сталого розвитку та руху в бік зменшення нерівності доходів, що відповідає не лише імперативам глобального розвитку (сталість, кліматична нейтральність), а й курсу на інтеграцію до ЄС.

Дослідивши заяви Президента, представників Уряду та Верховної Ради, а також позиції міжнародних партнерів, громадські організації розробили принципи, на яких має базуватись відновлення України. Головна вимога: відбудова України – це не повернення до довоєнного стану, а повноцінна розбудова та інтегрування до Європейського співтовариства, на засадах сталого розвитку та з урахуванням Європейського зеленого курсу, що також є запорукою виконання Копенгагенських критеріїв вступу до ЄС [2].

У Європейському зеленому курсі питання відходів розглядається в контексті циркулярної економіки та сталої промислової політики. Уряд України заявив про намір долучитися до ЄЗК ще з початку його прийняття – у грудні 2019 року, тому актуальними є напрацювання пропозицій щодо розв'язання існуючих проблем з урахуванням кращих практик європейських країн.

В Україні відбувається розвиток національного законодавства у сфері управління відходами, зокрема, прийнята Національна стратегія управління відходами до 2030 року [3], Національний план управління відходами до 2030 року, у першому читанні законопроект «Про управління відходами» [4], що свідчить про впровадження основоположних принципів та положень європейського законодавства у сфері управління відходами.

Важливим етапом формування сучасної державної політики у сфері поводження з відходами стало ухвалення (розпорядженням Кабінету Міністрів України від 08 листопада 2017 р. № 820-р.) Національної стратегії управління відходами в Україні до 2030 року та Плану її імплементації, що, зокрема, визначив забезпечення у 2030 р. перероблення 50 % побутових відходів загального обсягу їх утворення шляхом збільшення чисельності населення, яке здійснює роздільне збирання побутових відходів, до 48 % та введення в експлуатацію додаткових сміттесортувальних ліній та сміттєпереробних заводів.

Визначено, що з метою сприяння реалізації Національної стратегії управління відходами в Україні до 2030 року на регіональному рівні потрібно забезпечити:

- формування регіональних стратегій (програм) у сфері поводження з відходами для усіх регіонів країни з визначенням механізмів досягнення цільових показників: така стратегія має встановити місця розташування інфраструктурних об'єктів, цільовий обсяг послуг у галузі поводження з твердими побутовими відходами, спосіб визначення тарифів та платників за окремими видами послуг, можливості залучення приватного капіталу;

- при визначенні цільових показників пріоритет має надаватися роздільному збиранню й переробці твердих побутових відходів на противагу їх захороненню з урахуванням стану інфраструктури, обсягу та структури твердих побутових відходів, попиту на вторинні матеріали і кліматичних умов регіону.

На місцевому (районному та міському) рівні необхідно забезпечити розробку плану санітарних заходів у місті, запровадження роздільного збирання та компостування відходів у сільській місцевості, моніторинг поточної діяльності операторів ринку.

Політика Європейського Союзу у сфері поводження з твердими побутовими відходами спрямована не на запобігання утворенню відходів, а на побудову максимально екологічно безпечної системи поводження з їх потоками. У Директиві № 2008/98/ЄС про

відходи, яка є базовим документом у сфері поводження з твердими побутовими відходами, пріоритетними цілями політики щодо поводження з твердими побутовими відходами визначено охорону навколишнього середовища, мінімізацію негативного впливу утворення відходів і поводження з ними на навколишнє середовище та громадське здоров'я.

Ключовим елементом розвитку системи поводження з відходами в країнах ЄС став перехід від процесуального підходу, орієнтованого на технічне й санітарне регулювання окремих процедур та етапів поводження з відходами, до програмно-цільового, який полягає в побудові ієрархії цільових показників та опрацюванні підходів до їх досягнення з урахуванням місцевої специфіки.

Наприкінці 2016 р. ЄС прийняв рішення, що до 2020 р. у Європейському союзі перероблятимуть 50 % усіх відходів, а сміття сортуватимуть на чотири обов'язкові фракції: скло, папір, метал та пластик, а також рештки продуктів. Кожна фракція матиме свій колір. Відтак протягом 2017 р. у кожному місті ЄС встановили нові контейнери, а також провели інформаційну кампанію, що сприяло покращенню сортування відходів, а також його переробці.

Досвід Швеції. Швеція – одна з країн з найбільш розвиненими системами поводження з відходами, яка досягнула утилізації 99 % сміття та імпортує його з інших країн. В Швеції 50,6 % відходів переробляють вдруге, 48,6 % спалюють для виробництва енергії, 0,8 % відправляють на полігони – туди потрапляє тільки те сміття, з яким нічого не можна зробити. В країні діють 32 заводи з переробки сміття, які забезпечують 810 тис. домовок теплом і 250 тис. домовок електрикою [5].

У Швеції відповідальність за переробку відходів упаковки – основного джерела скла, пластика, металу, паперу й картону у складі твердих побутових відходів – несуть виробники. Компанії, що виробляють або постачають упаковану продукцію на ринок Швеції, можуть укласти угоду з національною організацією європейської системи Green Dot, яка має назву Fost Plus. Зазначена організація нараховує майже 5500 членів, охоплюючи 92 % ринку упаковки. Суми внесків розраховуються з огляду на типи та обсяги упаковки, які щороку декларуються компаніями.

Виробники та продавці роблять внески до національної організації Green Dot. Пакувальні матеріали, за утилізацію яких вже сплачено, маркуються символом Green Dot. Організація Green Dot у співробітництві з приватними та муніципальними операторами здійснює збирання та переробку відходів упаковки із символом Green Dot.

Досвід Німеччини. Німеччина – одна з тих країн ЄС, які дуже відповідально ставляться до роздільного сортування та переробки сміття. Тут з 1994 року діє Закон про переробку відходів, який є центральним федеральним законом німецького законодавства у цій сфері.

У кожному будинку є декілька персональних сміттєвих баків (від 3 до 8). Контейнери відрізняються між собою за кольором. Збір різних видів відходів в єдиний бак суворо заборонено.

Система поводження з відходами тут повністю збігається зі шведською: їх сортують громадяни (одразу при викиданні сміття), потім додатково сортують на спеціальному заводі, куди сміття поставляється місцевими сміттєзбиральними підприємствами, і вже після цього піддають переробці за видами, що підлягають переробці і ресайклінгу. Інші види відходів утилізують чи піддають біорозпаду з метою отримання біопалива (усі види харчових відходів).

Вивіз сміття від житлових будинків здійснюється централізовано, проте плата за вивіз закладається у суму місцевих зборів. Раз на рік кожен мешканець Німеччини отримує від сміттєзбирального підприємства поштове повідомлення, де наводиться річний графік вивозу того чи іншого типу сміття, зазначається, як і куди потрібно викидати побутові відходи, а також, що робити в «особливих випадках».

Розробка важливих документів, таких як стратегії чи плани післявоєнного відновлення, має відбуватись за активної участі та залучення усіх зацікавлених сторін, включаючи місцеве самоврядування та організації громадянського суспільства. Використання кращих європейських практик, на нашу думку, дозволить місцевим державним адміністраціям та органам місцевого самоврядування активізувати діяльність у напрямі: розробки та затвердження місцевих програм (стратегій) у сфері поводження з відходами та планів (схем) санітарного очищення населених пунктів на місцевому рівні; залучення інвестицій у розвиток належної інфраструктури з роздільного збору, сортування та утилізації твердих побутових відходів; створення спеціалізованих комунальних пунктів збирання відходів та приймання ними окремих видів побутових відходів; формування системи індикаторів оцінки та забезпеченні моніторингу рівня поводження з побутовими відходами на місцевому та регіональному рівнях.

Список використаних джерел

1. Нарис про відбудову України. URL: https://cepr.org/sites/default/files/news/BlueprintReconstructionUkraine_ukr.pdf
2. Зелена відбудова України: Позиція громадськості. URL: https://www.irf.ua/green_recovery_ukraine/
3. Про схвалення Національної стратегії управління відходами в Україні до 2030 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 08 лист. 2017 р. № 820-р. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR170820.html.
4. Проект Закону України «Про управління відходами». URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69033.
5. Як Швеція досягнула утилізації 99 % сміття та імпортує його з інших країн. : URL: <http://ipress.ua>.
6. Відповідальність за незаконний викид сміття та ліквідацію відходів в країнах ЄС: інформ. довідка. Європейський інформаційно-дослідницький центр. URL: <http://euinfocenter.rada.gov.ua>.

УДК 351

ЗБЕРЕЖЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОЇ КРИЗИ

Лола Ю.Ю.

г.е.н., доцент кафедри державного управління,
публічного адміністрування та регіональної економіки

Харківського національного економічного університету імені С. Кузнеця

В останні роки вища освіта в Україні була реформована та мала певні успіхи розвитку й інтеграції в європейське освітнє середовище. Проте, вища освіта не могла вийти з “кризового піке”, що було породжено економічними та інформаційно-революційними факторами розвитку суспільства. З одного боку, глобально змінилися умови та потреби життя в цифрову епоху, а з іншого, стримуючим фактором виявилась недостатня підтримка інноваційного розвитку закладів вищої освіти зі сторони держави. Українські ЗВО не можуть витримувати конкуренцію із західними університетами, оскільки деякі з них пропонують безкоштовне навчання та розташовані в країнах з більш високим економічним рівнем життя, що є привабливим для потенційних здобувачів вищої освіти. Ситуація з набором здобувачів вищої освіти на 2022-2023 роки ускладнюється масовою евакуацією української молоді внаслідок війни. За даними Міністерства освіти і науки України за кордон виїхало близько 600 000 школярів, серед них 10-15% вступників, тобто 60-70 тисяч осіб [1]. Виникла вірогідність послаблення інтелектуального потенціалу країни після війни. Однак, з'являється і можливість, оскільки українська молодь частково

повернуться після навчання за кордоном в Україну і в свою професійну діяльність вони привнесуть закордонний досвід, а також посилять євроінтеграцію національної економіки.

Не дивлячись на те, що ЗНО замінено національним мультипредметним тестом, який складається один раз, умови вступу в українські університети порівняно з європейськими університетами залишаються ускладненими, оскільки в європейські ЗВО подаються тільки шкільний атестат та мотиваційний лист. Крім того, відсутня комплексна державна антикризова програма підтримки ЗВО, що потрапили в зону бойових дій і не переміщуються в інші регіони країни.

Освіта та економіка неминуче впливають один на одного. Вплив економіки відчувається відразу, а вплив освіти на економіку має часовий лаг. Без ефективної системи освіти економіка розвинутою стати не може. Саме тому, український уряд в післявоєнний період має зробити ставку на освіту та забезпечити довгострокові інвестиції в людський капітал. У 2019 році державні витрати на освіту у відсотках до ВВП склали 5,4%, у Норвегії - 7,6%, Фінляндії - 6,29%, Франції - 5,4%, Великобританії - 5,2%. Однак, треба враховувати, що всі країни мають різний розмір ВВП на душу населення та різну потребу в освітніх послугах, оскільки чисельність населення сильно відрізняється.

Звичайно, до розвитку, відновлення та розбудови системи вищої освіти треба підходити комплексно, починаючи з дошкільних та шкільних закладів освіти. В міжнародній історії є приклади успішного впровадження стратегії відродження системи освіти в післявоєнні часи, наприклад в таких країнах як: Фінляндія, Ізраїль, Чехія.

Після війни відбудова інфраструктури України має обов'язково відбуватися на засадах циклічної економіки та енергозбереження. Одним із важливих важелів впровадження та розвитку циклічної економіки є освіта. Це посилює потребу у фахівцях з циклічної економіки, а також потребу більш активного та ефективного формування свідомості, цінностей, культури економічної та екологічної поведінки молоді, готовності брати участь у збереженні та відтворенні ресурсів [2].

Таким чином, для розбудови ефективної системи вищої освіти, відродження й збільшення інтелектуального капіталу української нації потрібно:

- сформувати чітку стратегію подолання демографічної кризи, що викликана вимушеним масовим переміщенням українців, у тому числі молоді;

- сформувати чітку стратегію розбудови системи вищої освіти;

- забезпечити щорічне оплачуване освоєння викладачами нових ІТ професій, для досягнення інтеграції ІТ сфери з предметною сферою кожного викладача;

- ввести міждисциплінарний курс щодо циклічної економіки та енергозбереження в закладах вищої освіти на всіх спеціальностях;

- розробити план заходів із сприяння повної інтеграції ЗВО із адміністративним, культурним та діловим управлінням життям міста та визначених територіальних громад;

- забезпечити усі заклади вищої освіти безпековим захистом високого рівня.

Список використаних джерел

1. Міністерство освіти і науки України. URL: <http://mon.gov.ua/ua/news/sergij-shkarlet-ya-ne-dopushu-osvitnogo-maroderstva>

2. Gavkalova, N., Lola, Y., Malyi I., Poliakova H. (2021). The institutional transformation of the digital values of Ukrainian society. *Intellectual economics*, 15.

ЩОДО МОДЕЛІ ТА СТРАТЕГІЇ ПОВОЄННОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Цибульська Е. І., к.е.н., доцент кафедри економіки та права
Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»

Сьогодні українська економіка зіткнулася з небаченим за всю свою історію шоком. Повномасштабне військове вторгнення Росії завдало потужного удару по всіх ланках економічної системи нашої держави. Знизилося виробництво основних видів продукції, зокрема тієї, що становить основу експортного потенціалу України. Відповідно до прогнозів Світового банку економіка України до кінця 2022 р. скоротиться на 45,1% [1]. Зруйновано або пошкоджено понад 32 мільйони квадратних метрів житлової площі, понад 1500 освітніх об'єктів, понад 350 об'єктів медичної сфери. Колосальних збитків зазнали економічні суб'єкти – знищено сотні підприємств. Знищено або пошкоджено близько 2,5 тисяч кілометрів доріг і майже 300 мостів» [2].

Відбувається відтік кадрів за кордон та їх часткова передислокація на захід держави, що тимчасово викидає з активного економічного життя сотні тисяч, або й мільйони людей. Станом на початок квітня понад 50% українців втратили роботу. Насамперед це стосується працівників великих старопромислових підприємств, розташованих у південно-східному регіоні України [3].

Крім того, заблоковані порти, а відтак і лівова частка зовнішньої торгівлі. Нищиться транспортно-логістична, соціальна, маркетингова та інженерна інфраструктура цілих регіонів. Загальні втрати від транспортної блокади, зокрема морських торговельних портів (які забезпечували до 65% міжнародної торгівлі України, передусім за рахунок металургійної та аграрної продукції) становитимуть орієнтовно 3–5 млрд. доларів щомісяця (і це без урахування пошкодження об'єктів інфраструктури внаслідок системних бомбардувань) [4].

Як повідомлялось, у парламентському Комітеті з питань організації державної влади, місцевого самоврядування, регіонального розвитку та містобудування для відбудови всього того, що зруйнували або пошкодили російські загарбники, необхідно від 600 млрд. до 1 трлн доларів [2].

Після завершення гарячої фази конфлікту перед урядом та науковою спільнотою країни нагальне завдання обґрунтування вибору моделі повоєнного економічного розвитку країни та формування стратегії її подальшого розвитку. Уряд країни представив ліберальний шлях розвитку економіки України в повоєнний час [5]. НБУ вважає, що моделлю розвитку повоєнної економіки країни повинна стати воєнно-консервативна (із домінантним становищем держави) модель [6].

План повоєнного відновлення економічного розвитку України від уряду базується на дерегуляції та лібералізації економіки, розвитку вітчизняного військово-промислового комплексу, повному доступу країни до ринків ЄС та «Великої сімки».

В плані НБУ повоєнного економічного розвитку України акцент робиться на активній ролі держави. Підтримка економічної активності на території, якій загрожують бойові дії, буде можливою лише за активної ролі держави, що повинна і надалі здійснювати політику підтримки бізнесу та населення. Воєнна безпека як у період війни, так і після її завершення матиме домінантний вплив на економічні процеси. Воєнні загрози з території Росії не припиняться навіть після успішного завершення нинішньої війни за незалежність України. Підвищення частки держави в економіці в таких умовах є неминучим. Для ефективного нівелювання воєнних ризиків державі доведеться або безпосередньо стати власником критично важливих виробництв, або ж опосередковано підтримувати приватний бізнес через відповідні програми. Частина критично важливих підприємств (зокрема, пошкоджених під час війни) доведеться націоналізувати [7].

На нашу думку, представлені моделі не можуть вважатися повноцінними і претендувати на фундамент майбутньої економічної архітектури і пояснимо чому. І уряд, і НБУ кажуть про стрімкий вступ України до ЄС. Але це вже сумнівний розрахунок і от чому.

З моменту здобуття незалежності Україна розпочала розбудову своєї економіки в бік ринкової, ця розбудова зачепила і її інституційне підґрунтя. За роки незалежності трансформаційні процеси призвели Україну у велику інституційну пастку: інститути ринку потрапили в протиріччя з інститутами попередньої роздаткової (командно-адміністративної) економік. Велику увагу в цьому процесі відіграли неформальні інститути та ціннісні орієнтири українців [8]. Перебуваючи в інституційній пастці та відновлюючи на старій інституційній базі нову повоєнну економіку, чи не станемо ми заручниками ще більшої інституційної пастки. У логіці відновлення української економіки це має означати підпорядкованість усіх економічних кроків вимогам економіки ЄС. Економіка в ЄС існує не сама по собі, це інституції у поєднанні з регулюванням [7]. Економічні цілі нової України не збігатимуться (а вони і не мають збігатися) із цілями ЄС. Отже, ми не маємо права прив'язувати наше відновлення ані до часу, ані загалом до вступу у ЄС. Це стане новою інституційною пасткою. Реформи для надолуження інституційних відмінностей із ЄС є всі шанси провалити саме через це, що вони зачіплюють ціннісні орієнтири, які є досить різними в країнах ЄС та України. Ціннісні орієнтири громадян складаються в результаті історичного розвитку країни і змінюється дуже повільно. ЄС наполягатиме на інституційних реформах щоразу і вступ України в цю організацію буде весь час гальмуватися.

На думку О. Кошового необхідно, щоб Євросоюз створив процедуру *ad hoc*, що могла б забезпечити прийняття України до ЄС з тим багажем інституцій, що є не тільки на етапі надання статусу кандидата, а й при вступі. Треба пропонувати логіку за принципом *win-win* [7].

В повоєнному розвитку економіки України, на нашу думку, потрібно принаймні розглядати два сценарії:

- перший, що передбачає вступ до ЄС;
- другий, що втілює модель інтегрованої у глобальну економіку України, без прив'язки до ЄС. А вже потім обговорювати принципи відновлення.

В плані уряду одним із принципів розвитку повоєнної економіки виступає повний доступ до ринків ЄС та G7 – це допоможе вітчизняним виробникам інтегруватися у світові торгові ланцюги та збільшити експорт. Але це не зовсім так. Вимагаючи скасування мит з тим багажем продуктів, що їх наразі може постачати Україна світові (зерно, рослинна олія, залізна руда), наша вітчизняна економіка залишиться у сировинній парадигмі, тому що в глобалізованій економіці глобальними є ланцюги доданої вартості. Якщо Україна не зробить спроби інтегруватися в глобальні ланцюги доданої вартості не з сировинними продуктами, вона надовго залишиться неконкурентоздатною. Тому в стратегії повоєнного розвитку країни треба робити стрибок від сировинної та переробної економіки до економіки, яка опановує нові еволюційні сектори глобальної економіки – фінансові ринки, IT-технології, послуги мобільного та телекомунікаційного зв'язку, криптовалютну інфраструктуру, а також шукати нові сектори, які не зосереджено в руках монополістів, які є динамічними, автономними, та гнучкими до вимог часу. Питання потрібно формулювати значно ширше – інтегрування України до глобальних ланцюгів доданої вартості, а не тільки про скасування мит у добре відомих галузях економіки. Це буде стратегічним кроком. Домовлятися треба не так про скасування мит, як про гарантії присутності України з власними ланками у глобальному ланцюгу доданої вартості.

В запропонованих планах розвитку повоєнної економіки від уряду та НБУ ні слова не має про розвиток ринку капіталів. Якщо розвиток ринків капіталу у повоєнній стратегії України не є однією з головних речей, пріоритетом, то це лакмусовий папірець її ефективності. Постає питання, в який спосіб буде відбуватися фінансування розвитку, –

це будуть лише прямі інвестиції та кредити? І це в кращому, ліберальному, випадку. В пропозиціях НБУ джерелом фінансування виступають гранти та безповоротна фінансова допомога, але їхнє надання залежить від доброї волі грантодавців і донорів. Але війна в Україні спричинила енергетичну та продовольчу кризу в світі. І чи будуть грантодавці так люб'язні до України та надавати фінансову допомогу у вигляді грантів, чи будуть насамперед рятувати економіки своїх країн? Навряд економіка, збудована на грантах Західних країн буде конкурентоспроможною. Саме фондовий ринок є місцем сполучення фінансових ринків з об'єктами інвестування, визначає справедливу ринкову вартість. Зазвичай, й особливо в ліберальному варіанті економіки, інвестори самі віднаходять об'єкти інвестицій.

Отже огляд моделей розвитку повоєнної економіки України показує, що представлені моделі не можуть вважатися повноцінними і претендувати на фундамент майбутньої економічної архітектури країни. Модель розвитку повоєнної економіки від НБУ (воєнно-консервативну) можливо застосувати на першому етапі як першочергову та антикризову. На довгострокову перспективу ця модель неефективна. Для розвитку України в довгостроковій перспективі модель розвитку від уряду (ліберальна) потребує істотного удосконалення. В даній моделі потрібно ринок капіталу зробити драйвером, одним із центрів відновлення повоєнної економіки. Це допоможе сполучити та синхронізувати всі економічні процеси. В стратегії повоєнного розвитку України треба робити стрибок від сировинної та переробної економіки до економіки, яка опановує нові еволюційні сектори глобальної економіки – фінансові ринки, ІТ-технології, послуги мобільного та телекомунікаційного зв'язку, криптовалютну інфраструктуру, а також шукати нові. Це дасть можливість економіці України інтегруватися в глобальні ланцюги доданої вартості світової економіки та стати конкурентоспроможною.

Список використаних джерел

1. Б'єрде А. Економіка України скоротиться цього року на 45 відсотків. Режим доступу : <https://www.worldbank.org/uk/news/press-release/2022/04/10/russian-invasion-to-shrink-ukraine-economy-by-45-percent-this-year>
2. Матеріали засіданні Конгресу місцевих та регіональних влад травень 2022 р. Режим доступу : <https://www.rada.gov.ua/news/razom/222719.html>.
3. Максимов В. Стало відомо, скільки українців втратили роботу через війну. Today. Ua. Режим доступу: <https://ukraine.today.ua/ru/stalo-yzvestno-skolko-ukrayntsev-poteryaly-rabotu-yz-za-vojniy>.
4. Даценко В. Транспортна блокада Росії. Light. . Дзеркало тижня. 2022. 8 квітня. Режим доступу: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/transportna-blokada-rosiji-light.html>.
5. Економічне відновлення України після війни. Режим доступу: <https://www.slovoidilo.ua/2022/05/02/novyna/ekonomika/ekonomichne-vidnovlennya-ukrayiny-pislya-vijny-radi-prezentuvaly-plan>.
6. Данілішин Б. Поствоєнна економіка переможця. Дзеркало неділі 20.04.2022. Режим доступу: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/postvojenna-ekonomika-peremozhtsja.html>.
7. Кошевий О. Економічний рестарт України. Пора діяти рефлексивно. Режим доступу: <https://zn.ua/macrolevel/ekonomicheskij-restart-ukrainy-pora-dejstvovat-refleksivno.html>
8. Tsybul'ska E. 2021. National economic mentality as component of the institutional environment (the example of Ukraine). Fundamental and applied research in the modern world, 2021. Boston: BoScience, P. 187–197.

**ПРОДУКТИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ ЦИКЛІЧНОЇ ЕКОНОМІКИ
ЄВРОПЕЙСЬКИМ ІНВЕСТИЦІЙНИМ БАНКОМ**

**Грод М.І.,
аспірант,**

**Навчально-науковий Інститут міжнародних відносин Київського національного
університету імені Тараса Шевченка**

Операції циклічної Економіки (ЦЕ), що фінансуються Європейським інвестиційним банком (ЄІБ), варіюються від більш традиційних проєктів з переробки до інноваційних бізнес-моделей спільного використання та лізингу [1, с.643]. ЄІБ має низку продуктів та інструментів фінансування, добре пристосованих для підтримки переходу до циклічної економіки, яка виступає беззаперечним атрибутом країн з передовими економіками в умовах, коли критерії розвиненості зміщуються в бік відповідності сталості, яка впливає не лише на технологічні, але й фінансові та інвестиційні виміри форм прояву міжнародних економічних відносин [2; 3]. Фінансування може бути пристосоване до конкретних потреб позичальника, інвестиційні потреби якого значно варіюються залежно від масштабу, зрілості, типу промотора та позиції у ланцюгу вартості тощо.

Для більш традиційних та масштабних проєктів ЦЕ ЄІБ пропонує середньо- та довгострокові прямі кредити з фіксованою або змінною процентною ставкою. Для менш масштабних операцій ЄІБ надає опосередковане фінансування за допомогою кредитних ліній місцевим банкам та іншим посередникам, зокрема націлене на малі та середні підприємства та компанії з середньою ринковою капіталізацією. Більшість нових видів проєктів ЦЕ з середнім та високим ступенем ризику можуть отримувати фінансування в рамках Європейського фонду стратегічних інвестицій (EFSD), InnovFin (Фінансування для інноваторів ЄС) та інших спеціальних фінансових інструментів з більшим потенціалом ризику. Враховуючи характеристики та профілі ризику багатьох типів проєктів ЦЕ, ЄІБ пристосовує свої стандартні продукти та запускає тематичні операції ЦЕ. Такі пристосування та розвиток нових кредитних продуктів буде продовжуватися паралельно з нашим розширеним розумінням потреб та можливостей ринку та обмежень існуючих інструментів.

Одним із останніх прикладів є «Циклічна тематична інвестиційна платформа з біоекономіки», ініційована та координувана Консультацією з питань фінансування інновацій ЄІБ. Метою фонду буде забезпечення доступу до фінансування інноваційних біоекономічних проєктів, з пріоритетом, але не винятково, на інноваційних циклічних біоекономічних проєктах. Що стосується інноваційних проєктів ЦЕ з передбачуваною цінністю, які не є повністю фінансово життєздатними, ЄІБ може порадити промотора щодо застосовних джерел інвестиційних грантів. З метою допомоги організаторам циклічних проєктів, ЄІБ надає консультативні послуги щодо структуризації та покращення інвестиційної сприятливості проєктів ЦЕ. Такі консультативні послуги комплексно охоплюють технічні та фінансові аспекти, і вони, в першу чергу, надаються Європейським консультаційним центром з інвестицій (з акцентом на технічні аспекти) та InnovFin Advisory (з акцентом на фінансові аспекти).

Серед проєктів, що були схвалені ЄІБ і сприяють розвитку циклічної економіки, ми виокремлюємо такі. Проєкт «Екотитаній» включає перший промисловий завод ЄС, який переробляє та переплавляє авіаційний брухт з титанових металів та титанових сплавів, який сьогодні повинен експортуватися за межі Європи. Таким чином, проєкт дозволить переробку цінного металобрухту з європейських виробничих джерел та зменшення залежності від імпортного титану. Проєкт «Відновлювальна хімія Novamont» стосується розробки інноваційних біопластиків та біохімічних речовин, заснованих на відновлюваних ресурсах, які біологічно розкладаються та компостуються. Комплексний підхід та бачення

Novamont щодо біоекономіки, коли бізнес-модель включає місцеве сільське господарство, а також повторне використання побічних продуктів, дає позитивні результати для матеріальних інновацій та відкриває можливості для циркулярної економіки. Інвестиційна платформа «CDP щодо зміни клімату» для розподілу ризиків розробляється разом з Національним банком розвитку Італії (CDP), який, серед іншого, зосереджується на проєктах ЦЕ, в реалізації яких беруть участь посередницькі комерційні банки. Інвестиційна платформа підтримується гарантією в рамках Європейського фонду стратегічних інвестицій.

Проєкт «Спалювання вуглекислого газу Omnicane» включає будівництво двох цукрових заводів із відповідними сховищами для переробки та зберігання цукру та розширення пресів для віджиму цукрового очерету. Проєкт дасть можливість повторного використання та переробки всіх побічних продуктів у процесі виробництва. Серія проміжних позик для фінансування малих та середніх інвестицій з високим ступенем позитивного соціального впливу та високої стійкості під назвою «Позики на вплив Rabobank I – III» включають інвестиції в економіку замкнутого циклу, головним чином, у Нідерландах. Інвестиції сприяють малим і середнім підприємствам та компаніям із середньою ринковою капіталізацією, які є основними факторами стабільного соціального впливу. Кредитна лінія «Розумні міста, клімат та циклічна економіка Belfius» в рамках посередницьких банків націлена на сфери, включаючи проєкти циклічної економіки, для державних промоутерів у Бельгії. Визначені критерії допомагають банку-посереднику в пошуку та скринінгу відповідного проєкту.

Проєкт «Фонд Зелених Метрополей» складається з позики регіональній інвестиційній платформі, за підтримки Амстердамського Порту та керуючої компанії «e3 Partners» — менеджером приватного фонду Нідерландів. Позика ЄІБ буде використовувати інвестиційні можливості інших інвесторів для малого та середнього бізнесу та малих проєктів, головним чином, у важливих галузях циклічної економіки, відновлюваної енергії та енергоефективності, а також меншою мірою у передових матеріалах та технологіях, які використовують штучний інтелект. «Проєкт з переробки та економіки закритого циклу в Румунії» включає інвестиції для збільшення потенціалу промоутера для: (i) збору вторинних матеріалів; (ii) виробництва поліефірного штапельного волокна з продуктів переробки ПЕТ; та (iii) переробки відходів електричного та електронного обладнання в Румунії для підтримки переходу до економіки замкнутого циклу та досягнення національних цілей з переробки.

Проєкт «Циркулярність De Lage Landen (DLL) L4SME-Midcaps» включає перший проміжний кредит для співфінансування розширення рішення щодо фінансування циклічної економіки DLL, тобто фінансування другого та третього етапу життєвого циклу обладнання DLL. Цей циркулюючий лізинговий сервіс надає клієнтам доступ до фінансування обладнання на декількох етапах життєвого циклу активу та сприяє переробленню або реконструкції використаних активів за допомогою програми DLL Life Cycle Asset Management (LCAM). Пропонуючи ці рішення щодо фінансування, DLL заохочує малі та середні підприємства використовувати (орендувати), а не володіти (купувати) свої активи, а також допомагає своїм партнерам перейти від продажу активу до продажу послуги, що веде до більш стійких циркулярно-орієнтованих бізнес-моделей.

Циклічна економіка відповідає цілям публічної політики ЄІБ щодо сприяння захисту навколишнього середовища та ефективності використання ресурсів, і вона, як правило, підтримує кліматичні дії. Деякі проєкти ЦЕ можуть включати інноваційні риси, і тому вони вважаються прийнятними в рамках інноваційної мети. Залежно від розміру учасника проєкту, проєкти ЦЕ також можуть бути прийнятними за фінансування малого та середнього бізнесу та компаній середньої ринкової капіталізації. Тим не менш, характеристики ризику можуть призвести до профілю ризику субінвестиційного класу. Це справедливо і для проєктів, які також можуть бути технічно недоведеними та комерційно невизначеними. Крім того, нові бізнес-моделі обміну / лізингу, в яких клієнти

більше не купують товари безпосередньо, потребують нових або адаптованих підходів до оцінки ризиків та фінансування.

Вважається, що проєкт сприяє циклічній економіці, якщо він підпадає під будь-яку з наступних категорій циклічності:

1. Циклічне проєктування та виготовлення передбачає застосування стратегій скорочення / переробки у фазах проєктування / виробництва: проєктування для модульного циклу, легкого ремонту, демонтажу та переробки та більш тривалого терміну служби виробу; заміна матеріалів, які не були в експлуатації вторинними / переробленими матеріалами; скорочення введення небезпечних субстанцій, для сприяння переробки та повторного використання; розробка / впровадження інноваційних матеріалів та технологій, що підвищують циклічну ефективність використання.

2. Циклічне використання та продовження життєвого циклу у фазі використання: повторне використання, ремонт та реконструкція виробів та компонентів відповідно до загальноприйнятих галузевих стандартів; реконструкція та відновлення покинутих будівель та надлишків активів відповідно до загальноприйнятих галузевих стандартів; деконструкція та відтворення покинутих будівель та зарослих полів; розширення використання / терміну експлуатації активів / продуктів за допомогою бізнес-моделей, спільного використання, лізингу / підписки, що включають принципи кругової економії.

3. Відновлення циклічної величини передбачає застосування стратегій переробки чи відновлення у фазі після використання: відновлення матеріалів та хімікатів з відходів, залишків та побічних продуктів; відновлення біоресурсів, хімікатів та поживних речовин з біовідходів, біорезидів та мулу стічних вод; відновлення ефективного використання енергії від залишкової біомаси, біовідходів, біологічних залишків та органічних відходів; відновлення парових відходів; повторне використання очищених стічних вод.

4. Циклічна підтримка — підтримка та спрощення всіх циклічних стратегій на всіх етапах життєвого циклу, а саме розробку чи впровадження основних сприяючих ІКТ-технологій та послуг, що підтримують або сприяють циклічним бізнес-моделям та ланцюгам вартості

Крім того, підпадаючи під одну з цих категорій, проєкти або складові проєкту ЦЕ повинні бути «навмисними», тобто чітко повідомляти про наміри, мету чи проєкт, щоб сприяти досягненню цілей та завдань ЦЕ та створення позитивного впливу на суспільство та навколишнє середовище, подібне до впливу інвестицій. Необхідна ретельність повинна враховувати довгострокове мислення та більш широке уявлення про цінність, характерне для багатьох проєктів ЦЕ, де передові інвестиції генерують: прибуток (або зменшення ризику в майбутньому, ніж звичайні проєкти) та множинні значення (екологічні, соціальні та фінансові).

Список використаних джерел

1. Reznikova N., Zvarych R., Zvarych I., Shnyrkov O. Global circular e-chain in overcoming the global waste. *Procedia Environmental Science, Engineering and Management*. 2019. Vol. 6 (4). P. 641-647. URL: http://procedia.esem.eu/pdf/issues/2019/no4/72_Reznikova_19.pdf.

2. Резнікова Н. В., Іващенко О. А., Курбала Н. В. Ідентифікаційні характеристики розвинених країн у мандатах міжнародних організацій: ознаки передової економіки у фокусі дослідження. *Економіка та держава*. 2020. № 9. С. 17-24.

3. Резнікова Н. В., Іващенко О. А., Курбала Н. В. Ретроспективний аналіз альтернативних підходів до виокремлення розвинених країн: фінансовий, індустріальний, цифровий та інноваційний виміри розвитку. *Ефективна економіка*. 2020. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8172>

HOW UKRAINE WAS PREPARING FOR THE EUROPEAN INTEGRATION BEFORE FULL-SCALE WAR

Zhurba Y., Student

**Posokhov I., Doctor of Economics, Professor
National Technical. University
“Kharkiv Polytechnic Institute”, Kharkiv**

Just before the Russian invasion, on 23 February, Polish President Andrzej Duda and Lithuanian President Gitanas Nausėda said after meeting Ukrainian President Volodymyr Zelenskyy in Kiev that Ukraine deserved candidate status for EU membership, and Lithuania and Poland would support it in this. And on the fifth day of the war, 28 February, Zelenskyy signed a historic document – an application for EU membership, which was sent to Brussels on the same day.

During 2021 the following reforms were successfully implemented in Ukraine: public administration reform, anti-corruption reform, privatization and corporate governance, land reform, and Ukraine's joining The European Green Deal [1].

Within the framework of the public administration reform, digitalization of personnel management processes was introduced, which will allow to eliminate bureaucracy and accept more effective management results within the public service.

As for the anti-corruption reform, the Verkhovna Rada passed a law on the introduction of an electronic system of criminal proceedings (eCase Management System), for which the first criminal proceedings have already been registered [2].

Within the framework of land reform, real land decentralization of deregulation of land management and land assessment was achieved, electronic land auctions were introduced for the transparent disposal of state and communal property lands.

In 2020, at the Ukraine-EU summit, our side initiated a high-level dialogue with the European Union on the EGD. It takes place within the relevant components of the EGD, which already have an Association Agreement with the EU. This is, for example, the reform of the energy sector with an increase in the share of green power generation, environmental reform and climate impacts with the introduction of greenhouse gas emissions trading system, a comprehensive reform of waste management, increasing the number of buildings with high energy efficiency standards, and so on.

Also, in 2021 an agreement was signed on Ukraine's participation in the Horizon Europe Research and Innovation Framework Program and the European Atomic Energy Community Research and Training Program (2021-2025), complementary to the Horizon Europe Research and Innovation Framework Program.

Moreover, an agreement was signed on Ukraine's participation in the EU program "Creative Europe" for 2021-2027, aimed at supporting and strengthening the competitiveness of the European cultural, creative and audiovisual sectors, as well as the development and promotion of cultural and linguistic diversity and preservation of the European cultural heritage.

European integration is focused on very practical things that lead to improvements in the lives of Ukrainians. A visa-free regime with the European Union; modern administrative service centres; public services that can be accessed without queues online through the online application 'Diia'; roads that are built according to EU standards – these are the first results of EU-supported European integration [3-17].

European integration means bringing Ukraine closer to the European Union, both at the level of laws and rules and customs in society. The President, the government and the parliament work as a team to make this process happen as fast as possible. On the path of European integration, the Ukrainian government is committed to reforms that will allow us to finally put an end to the remains of the Soviet past, its bureaucracy, neglect of people, and economic and

technological backwardness. And gradually transform Ukraine into a developed country with a high standard of living.

References

1. Зареєстровано перше кримінальне провадження в системі eCase [Електронний ресурс]. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: https://jurliga.ligazakon.net/news/208218_zarestrovano-pershe-kriminalne-provazhennya-v-sistem-ecase.
2. 5 кроків назустріч Європі: з чим виходить Київ на саміт Україна-ЄС [Електронний ресурс]. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.euointegration.com.ua/articles/2021/10/12/7128856/>.
3. How the EU has been supporting Ukraine [Електронний ресурс] // European Parliament. – 2. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/world/20220127STO22047/how-the-eu-has-been-supporting-ukraine>.
4. Посохов І. М. Дослідження державної політики регулювання ризику в країнах ЄС / І. М. Посохов // Економіка. Фінанси. Право. – 2016. – № 2. – С. 8-11.
5. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство : кол. монографія / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. І. М. Посохов [та ін.] ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – 450 с.
6. Посохов І. М. Підходи щодо забезпечення конкурентоспроможності України (на основі світового досвіду) / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // Інноваційний розвиток інформаційного суспільства: економіко-управлінські, правові та соціокультурні аспекти = Innovative development of information society: economic and managerial, legal and sociocultural aspects : зб. матеріалів 6-ї Міжнар. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів і молодих учених, 14 грудня 2017 р. – Чернігів : ЧНТУ, 2017. – С. 74-76.
7. Міжнародні економічні відносини: бакалаврський курс : навч. посібник. Ч. 1 / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. кол.: І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2018. – 606 с.
8. Міжнародні економічні відносини: бакалаврський курс : навч. посібник. Ч. 2, т. 1 / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. кол.: І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2019. – 762 с.
9. Міжнародні економічні відносини: бакалаврський курс : навч. посібник. Ч. 2, т. 2 / С. І. Архієреєв [та ін.] ; ред. кол.: І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2020. – 702 с. – Представлено: с. 3-12; 700.
10. Посохов І. М. Зона вільної торгівлі України та ЄС: сучасні результати та перспективи розвитку / І. М. Посохов // Угода про асоціацію з ЄС як інструмент забезпечення стійкості економіки України : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 25-26 листопада 2021 р. : у 2-х ч. Ч. 1 = Association agreement with the EU as a resilience tool for Ukrainian economy : proc. of the intern. sci. and practical conf., November 25-26, 2021. : in 2 vol. Vol. 1. – Київ : КНУ ім. Т. Шевченка, 2021. – С. 32-35.
11. Посохов І. М. Сучасний стан та перспективи ціноутворення вітчизняних компаній на світових товарних ринках в умовах глобалізації та євроінтеграції / І. М. Посохов, К. О. Белих // Стабілізація ринкової трансформації економіки: теорія, організація та методика : зб. тез наук. робіт учасників міжнар. наук.-практ. конф. для студентів, аспірантів та молодих учених, 21 грудня 2019 р. – Київ : Нова Економіка, 2019. – С. 25-28.
12. Посохов І. М. Сучасні міжнародні стандарти ризик-менеджменту / І. М. Посохов, О. О. Ходирева, Г. Ю. Кабиш // Сучасні тенденції розвитку світової економіки : зб. матеріалів 9-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 26 травня 2017 р. – Харків : ХНАДУ, 2017. – Т. 2. – С. 77-78.

13. Посохов І. М. Діджиталізація світового ринку праці [Електронний ресурс] / І. М. Посохов, О. В. Федоренко // Сучасні виклики і актуальні проблеми науки, освіти та виробництва: міжгалузеві диспути : матеріали 23-ї міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 10 грудня 2021 р. – Електрон. текст. дані. – Київ, 2021. – С. 76-78. – URI: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/55554>.

14. Посохов І. М. Модель корпоративного управління України: становлення, особливості, основні напрямки подальшого розвитку / І. М. Посохов // Вістник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ", 2012. – № 25. – С. 175-183.

15. Посохов І. М. Дослідження категорії корпорація і сутності корпорації / І. М. Посохов // Вістник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ", 2012. – № 16. – С. 3-12.

16. Посохов І. М. Актуальность секьюритизации рисков в страховании и перестраховании в современных условиях / И. М. Посохов // Вестник Нац. техн. ун-та "ХПИ" : сб. науч. тр. Темат. вып. : Технический прогресс и эффективность производства. – Харьков : НТУ "ХПИ", 2011. – № 25. – С. 12-18.

17. Посохов І. М. Вплив діджиталізації на систему міжнародних економічних відносин у XXI столітті / І. М. Посохов, Д. Д. Похвалітова // Development of modern economic science in the context of digitalization : proc. of the Intern. sci. conf., December 3–4, 2021. – Riga : Baltija Publishing, 2021. – P. 159-161.

Секція 3 Міжнародна економіка

ПОДОВЖЕННЯ «ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ» ЛОКОМОТИВІВ ШЛЯХОМ ЇХ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Балака Є.І.,

**Панченко В.В., кандидат технічних наук, доцент, проректор з науково-педагогічної роботи Українського державного університету залізничного транспорту (м. Харків),
Резуєнко М.Є.**

Суспільний розподіл праці зумовив тісний взаємозв'язок між обома сферами економіки (виробничою та невиробничою) і, відповідно, між галузями в межах цих сфер. Цей взаємозв'язок проявляється у взаємодії та взаємозалежності функціонування галузей та їхніх структурних утворень – суб'єктів господарювання. Будь-яка зміна в окремій галузі сфери матеріального виробництва неодмінно впливає на стан інших галузей в обох сферах економіки, тобто змінює загальний економічний стан країни.

У світовій практиці прийнято, що найважливішим узагальнюючим показником економічного розвитку країн є валовий внутрішній продукт (ВВП), який характеризує загальну ринкову вартість усіх товарів і послуг кінцевого споживання. Будь-які зміни в роботі транспортної галузі неодмінно впливають і на загальний стан економіки України, який проявляється в зміні показника ВВП. Логіка такого твердження полягає в тому, що показник ВВП, який віддзеркалює обсяг кінцевого споживання національного продукту і, в свою чергу, є результатом діяльності виробничої сфери, а транспортне обслуговування є невід'ємним елементом як сфери споживання так і сфери виробництва.

Збільшення «життєвого циклу» локомотивів дасть можливість забезпечити більший обсяг вантажних перевезень залізницею, що призведе до ланцюгової реакції в інших галузях обох сфер економіки країни та позитивно позначиться на величині ВВП. Дослідження цього процесу проведено на основі побудови кореляційно – регресійної моделі та прогнозування подальшого зростання ВВП. Доцільність застосування методу економіко-математичного моделювання підтверджується адекватністю отриманих

результатів при моделюванні та подальшому прогнозуванні обсягів пасажирських перевезень залізничним і автомобільним транспортом [1,2].

Особливість методичного підходу до прогнозування можливого зростання ВВП країни під впливом збільшення обсягів залізничних вантажних перевезень полягає в тому, що сама модель враховує загальний вплив на величину ВВП сукупного обсягу вантажних перевезень як залізницею так і автомобільним транспортом.

В розрахунках прийнято показник ВВП, який визначено в доларах США з урахуванням паритету купівельної спроможності (ВВП ПКС), тобто він відображає співвідношення гривні та долара на основі цін на аналогічні товари в Україні та в США. В подальшому визначалась можлива зміна ВВП ПКС тільки під впливом фактора збільшенні обсягів перевезення вантажів саме залізницею при збереженні різних інших умов (незмінність обсягів автомобільних перевезень). Інформаційною базою для кореляційно - регресійного моделювання впливу обсягів вантажних перевезень на величину ВВП ПКС України є статистичні дані щодо динаміки цих показників в період 2011 – 2020 р. р. [3,4], що наведено в табл. 1 (з урахуванням роботи залізниці в 2011 – 2014 р. на всій території України).

Таблиця 1

Показники ВВП ПКС та перевезення вантажів залізницею України

Показники	Роки									
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
ВВП ПКС України, млрд.дол.	378,5	386,4	392,6	373,4	340,5	353,3	368,8	390,74	380,5	365,8
Перевезення вантажів залізничним та автомобільним транспортом України, млн.т	1722	1717	1722	1517	1371	1429	1361	1528	1460	1261

В результаті кореляційно–регресійного аналізу отримано однофакторну економіко - математичну модель виду $y = a + bx$, яка визначає залежність величини ВВП ПКС від сукупних обсягів вантажних перевезень залізничним та автомобільним транспортом, тобто

$$y = 271.2702 + 0.06744x$$

де y – величина річного ВВП ПКС;

x – сукупний річний обсяг вантажних перевезень залізничним і автомобільним транспортом.

Кореляційно – регресійний аналіз показав, що збільшення обсягів перевезень (x) на 1 од. вантажу призводить до зростання ВВП ПКС (y) в середньому на 0,06744 од. в дол. США, тобто при зростанні обсягів перевезень (x) на 100%, їхній вплив на величину ВВП ПКС (y) складає 6,74%.

Економіко - математична модель, яку отримано, характеризується наступними показниками, що свідчать про її адекватність.

Основні показники якості економіко–математичної моделі

Показники	Значення
Коефіцієнт детермінації, (R^2)	0,4529
Середня помилка апроксимації, (\bar{A})	2,59%
Стандартна помилка, (S)	12,99
Критерій Фішера, (F)	6,623

Таким чином, встановлено, що обсяг вантажних перевезень вітчизняним колісним транспортом (залізничним та автомобільним) хоч і не має вирішального впливу на формування ВВП ПКС України, проте, вплив цього фактору має місце і його можливо та доцільно враховувати. Спираючись на результати проведених досліджень можна очікувати, що модернізація вантажних локомотивів (оснащення їх автоматизованою системою контролю технічного стану) дозволить продовжити тривалість їхнього «життєвого циклу» як мінімум на п'ять років. Практичні впровадження та випробування цієї системи дають підставу стверджувати про відносно невелику трудомісткість її встановлення на локомотиві. Відповідні розрахунки показали, що в короткій термін можливо модернізувати п'ятдесят локомотивів вантажного парку. З метою проведення цього дослідження визначено середньорічний обсяг перевезення вантажів одним локомотивом експлуатаційного парку та можливий приріст обсягів вантажних перевезень п'ятдесятьма модернізованими локомотивами за термін збільшення їхнього «життєвого циклу» на п'ять років і на цій підставі надано оцінку величини ВВП, яку можливо додатково отримати.

Середньорічний обсяг перевезення вантажів одним локомотивом експлуатаційного парку визначено на основі даних за 2014 – 2020 роки [3,4] (без урахування відповідних показників роботи залізниці в тимчасово окупованій АР Крим та непідконтрольних районах Донецькій та Луганській областей). Розрахунки показують, що середньорічний обсяг перевезення вантажів одним магістральним локомотивом експлуатаційного парку складає 527,5 тис. т. Оскільки передбачається обладнати системами контролю технічного стану п'ятдесят вантажних локомотивів, що забезпечить подовження їхнього «життєвого циклу» на п'ять років, то це дозволить збільшити обсяг перевезення вантажів за цей період на 131875 тис. т. ($527,5 * 50 * 5$).

На підставі отриманих даних і економіко - математичної моделі, що описує вплив обсягів вантажних перевезень на ВВП ПКС, визначено величину додаткового ВВП ПКС України, яку можливо отримати за рівних інших умов протягом п'яти років в результаті модернізації означеної кількості локомотивів, в розмірі 8893,7 тис. дол. США ($0,06744 * 131875$), тобто 1778,3 тис. дол. щорічно (35,6 тис. дол. в розрахунку на один локомотив за рік). За експертною оцінкою сукупні одноразові витрати на розробку і впровадження систем контролю технічного стану на п'ятдесяти вантажних локомотивах складають 3500 тис. грн. в т. ч.:

- витрати на НДР – 500 тис. грн.;
- витрати на обладнання п'ятдесяти локомотивів вказаними системами – 3000 тис. грн. (60 тис. грн. в розрахунку на один локомотив).

Слід зауважити, що експлуатація систем контролю технічного стану локомотивів не потребує поточних витрат на їх обслуговування. Виходячи з валютного курсу 28,6 грн. за 1 дол. США, що передбачено Бюджетом України на 2022р., загальна сума одноразових витрат складатиме 122,38 тис. дол. ($3500000/28,6$). Таким чином, величина приросту ВВП ПКС в розрахунку на 1 дол. одноразових витрат за п'ять років експлуатації п'ятдесяти модернізованих локомотивів складе 72,67 дол. ($8893,65/ 122,38$).

Список використаних джерел

1. Є. Балака, М. Резуненко, С. Резуненко, М. Попов Прогнозування обсягів пасажирських перевезень в дальньому залізничному сполученні на основі багатofакторному аналізу. Збірник наукових праць УкрДУЗТ, 2019. Вип. 185. С. 6-14.
2. Ye. Balaka, M. Rezunenko, V. Vdovychenko. Comparative forecast of passenger transportation in long haul railway and long-distance bus service. Automobile Transport. No. 48. P. 54-63.
3. Україна в цифрах 2014-2019 р.р. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Экономика Украины <https://ru.wikipedia.org/wiki>

УДК 330.341.1

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Торрой Иллка,

д.э.н., профессор университета г.Куопио, Финляндия

Косенко А.В.,

к.э.н., профессор кафедры экономики бизнеса НТУ «ХПИ», Украина

Перерва П.Г.,

д.э.н., профессор, заведующий кафедры экономики бизнеса НТУ «ХПИ», Украина

В современных условиях инновации и инновационная деятельность в международной экономике являются ключевым фактором развития социально-экономических систем, во многом определяют их структуру и темпы роста. Поэтому исследование форм и способов организации и стимулирования инновационной деятельности, разработка современных подходов к формированию стратегий и направлений инновационного развития хозяйственных систем является важной и актуальной задачей. Инновационное развитие украинской экономики невозможно без соответствующих крупномасштабных инновационных преобразований на всех уровнях, без включения региональных механизмов в народнохозяйственный трансформационный процесс [1-16].

Промышленности Украины в целом свойственна низкая инновационная активность в международной сфере. Показатель удельного веса предприятий, занимающихся разработкой и освоением новых и усовершенствованных видов продукции или технологических процессов для мирового рынка за последние 10 лет определенным образом уменьшился, на что есть свои как объективные, так и субъективные причины. Спад инновационной активности обуславливает жизнестойкость, конкурентоспособность национальной экономики и в первую очередь ее безопасность. Такое состояние инновационной международной деятельности в некоторых сферах экономики Украины неудовлетворительно и нуждается в своем научном исследовании и в первую очередь выявления основных проблем, которые имеют место в интеллектуально-инновационной сфере нашей страны.

Проведенные исследования позволили выявить ряд направлений инновационного развития нашей страны в международной экономике [1-16].

Первое направление – переход к более прогрессивным технологическим направлениям в международной экономической деятельности. В экономике нашей страны сегодня преобладают третий и четвертый технологический уклад, не отвечающий современным условиям воспроизводства. В то время как в мире происходит бурное развитие и переход на новые технологии пятого уклада, в Украине наоборот идет некоторое снижение достигнутого технологического уровня.

Второе направление – более активное использование оборонного комплекса. Демилитаризация экономики, обвальное сокращение оборонных заказов фактически

привели к демонтажу одного из сильнейших в мире и наиболее технологически прогрессивному военно-промышленному комплексу. Попытка перевести его на производство высокотехнологичной гражданской продукции не имеет еще заметных успехов. Это не только подорвало оборонный потенциал страны, но свело к минимуму возможность реконструкции и повышения конкурентоспособности украинской экономики за счет конверсии оборонной промышленности.

Третье направление – преодоление спада производства и инфляции. Распад Советского союза, разрыв единого научного, технологического, оборонного пространства, сокращение масштабов рынков, резкий спад производства и инвестиций в Украину, высокие темпы инфляции многократно сузили возможность инновационного развития, освоения и распространения принципиально новой техники нового технологического уклада.

Четвертое направление – эффективная международная инновационная политика. В Украине медленно разрабатывается и недостаточно эффективно проводится инновационная политика, почти в полном объеме прекращена государственная поддержка разработки и освоения промышленной техники новых поколений, не стимулируются ресурсы частного сектора, которые могли быть направлены на инвестиции и инновации.

Пятое направление – поддержка собственного и международного инновационного рынка. Практически бесконтрольная либерализация отечественного рынка промышленных товаров привела к тому, что зарубежные монополии и транснациональные корпорации захватили друг за другом сегменты внутреннего украинского рынка, практически монополизировали рынок вычислительной техники, сложной бытовой техники, некоторых видов промышленных и продовольственных товаров, туристических услуг, вытесняют отечественных производителей товаров и услуг с внутреннего и внешнего рынков, последовательно проводят курс на формирование зависимой экономики, превращение Украины в рынок сбыта только готовой продукции, производимой за пределами нашей страны.

Шестое направление – перспективное планирование инновационного развития. Находясь в последствиях финансового кризиса, растущего бюджетного дефицита и внешнего и внутреннего долгов, украинское правительство в последние годы проводило политику, ориентированную в основном на удовлетворение текущих потребностей, практически устранившись от решения перспективных инновационно-инвестиционных задач, от которых зависит интеллектуально-инновационное будущее нашей страны.

Седьмое направление – формирование инновационной инфраструктуры. У нас практически нет рыночных механизмов формирования инновационной инфраструктуры, а также нет четкой государственной стратегии формирования, рыночно ориентированной национальной международной инновационной системы. Новые рыночные структуры (бизнес-центры, технопарки, технополисы, венчурные фонды и др.), которые могут инициировать инновационное развитие, ныне слабые и неспособные нести полную ответственность за эти процессы.

Восьмое направление – улучшение международной деловой активности. Исследование состояния деловой активности промышленных предприятий Украины свидетельствует о том, что по данным Госкомстата, что в современных условиях они не используют и не ставят задачу использования прогрессивных технологий. В то же время, на основании опроса работающих на предприятиях акцентируется внимание на плохое качество и высокую себестоимость собственной продукции, а также на ее низкую конкурентоспособность.

Девятое направление – международная макроэкономическая стабилизация. Она является необходимым, но недостаточным условием выхода экономики государства из кризисного состояния. При отсутствии протекционистских мер современное состояние производственного комплекса не позволяет выдержать конкуренцию с западными производителями даже на внутреннем рынке.

Десятое направление – восстановление международного производственного потенциала. Быстрое сокращение производственного потенциала и уменьшение затрат на его обновление привело в нашу страну за последние годы к коренным изменениям состояния производственного комплекса. В большинстве своем он оказался физически и морально устаревшим. В отраслях индустрии наблюдается понижение размеров производства наукоемкой продукции, определяющих технический и технологический уровень страны. Инновационная активность уменьшается под влиянием низких платежеспособностей и спроса как со стороны государства, так и со стороны негосударственного сектора экономики. В условиях сокращения спроса предприятия и организации, прежде всего, сокращают объемы производства наукоемкой продукции в пользу более дешевой и технологически простейшей.

Таким образом, поиск новых возможностей и механизмов в разработке и внедрении инноваций позволил выявить и обосновать ряд проблем и направлений международного инновационного развития страны. Главными проблемами развития инновационной модели в Украине: слабая инновационная политика, направленная на сохранение экономической отсталости; незаинтересованность государства в проведении мероприятий по ускорению научно-технического развития страны, укреплению его научного потенциала. Все последние годы экономические реформы были ориентированы на построение рыночных институтов, правительство совсем не уделяло внимания развитию научной сферы в международной сфере. В то же время развитые страны за прошедший период не только активно привлекали наших специалистов, но и тщательно занимались развитием своего научного сектора не только главного стратегического направления своей национальной экономики.

Список использованных источников

1. Паламарчук И.В., Синикова Е.М. Проблемы инновационного развития экономики Украины // *Науковий журнал Менеджер*. 2010. №1(51). С. 51–54.
2. Коммерциализация научно-технических разработок / Мухин А.П. и др. - Москва: АМиР. 2001.192 с. *Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство : кол. монографія / І.М.Посохов [та ін.] ; ред. І.М.Посохов [та ін.] ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. Харків: НТУ "ХПІ", 2016. 450 с.*
3. *Міжнародні економічні відносини: бакалаврський курс : навч. посібник. Ч. 2, т. 1 / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. кол.: І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2019. – 762 с.*
4. Pererva P.G., Tkachov M.M., Kobieliava T.O., Tkachova, N.P., Diachenko T.A. Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // *Problems and Perspectives in Management*.
5. Tkachov M.M., Pererva P.G., Kobieliava T.O., Tkachova, N.P., Diachenko T.A. Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // *Problems and Perspectives in Management*. 2021. Vol.19, Iss.1. P.24-38.
6. Kocziszky G., Pererva P.G., Somosi Veres M., Kobieliava T.A. Compliance program: [tutorial] // ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M.Veris Somosi. Kharkov-Miskolc : LTD «Planeta-prints», 2019. 689 p.
7. Kobeleva T., Pererva P., Tovazhnyanskiy V., Gladenko I. Antikrizisnyy monitoring of finansovo-ekonomicheskikh indexes of work of enterprise // *Business Studies*. Miskolc: Miskolc University Press. 2010. Volume 7. №2. S.71-183.
8. Kobieliava T.O. Pererva P.G., Tkachev M.M., Evaluation of holder profits violation of their exclusive rights // *Науковий вісник Полісся*. 2016. № 4 (8), ч.2. С.240-246.
9. Перерва П.Г. *Практический маркетинг*. Вып. 2. Маркетинг на промышленном предприятии. - М.: НПО «РИМ», 1991. - 80 с
10. Кобелева Т.О., Марчук Л.С. Методи оцінювання ефективності реклами та її впливу на споживачів // *Вісник НТУ "ХПІ"*: Харків : НТУ "ХПІ". 2015. № 25. С.79-84.

11. Перерва П.Г. Управление маркетингом на машинобудівному підприємстві // Навч. посібник. Харків: «Основа», 1993. 288с.
12. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. К.: Знання, 2009. 1070 с.
13. Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.
14. Перерва П.Г., Нагі С., Кобелева Т.О. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки): зб. наук. пр. Харків: НТУ "ХПІ", 2018. № 15 . С. 89-94.*
15. Гочарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Маркетинг инновационного процесса. Учеб. пособие. Киев: ВИРА-Р. 1998.- 267с.
16. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.

УДК 338.5:339.564

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН НА ЭКСПОРТНУЮ ПРОДУКЦИЮ

Верес Шомоши Марианн,

д.э.н., профессор, декан Мишкольцкого университета, Венгрия

Кобелева Т.А.,

д.э.н., профессор кафедры экономики бизнеса НТУ «ХПИ», Украина

Перерва П.Г.

д.э.н., профессор, заведующий кафедры экономики бизнеса НТУ «ХПИ», Украина

Ценообразование может быть самым сложным из-за разных рыночных сил и структур ценообразования во всем мире. Что определяет успешную стратегию экспортного ценообразования? Ключевые элементы включают оценку целей предприятия на внешнем рынке, связанных с продуктом затрат, рыночным спросом и конкуренцией. Другие факторы, которые следует учитывать, это транспорт, налоги и сборы, комиссионные по продажам, страхованию и финансированию [1-17].

Как и на внутреннем рынке, цена, по которой продается продукт или услуга, напрямую определяет доход предприятия. Исследование рынка предприятия должно включать в себя оценку всех переменных, которые могут повлиять на диапазон цен на продукт или услугу. Если цена на продукцию предприятия слишком высока, продукт или услуга не будут реализованы на рынке. Если цена слишком низкая, экспортная деятельность может быть недостаточно прибыльной или фактически привести к убытку.

Традиционными компонентами для определения правильного экспортного ценообразования есть расходы, рыночный спрос и конкуренция. Каждый компонент нужно сравнивать с целью компании при выходе на внешний рынок. Анализ каждого компонента с точки зрения экспорта может привести к экспортным ценам, отличающимся от внутренних.

Есть дополнительные расходы, которые обычно несет экспортер (импортер). Сюда входят тарифы, таможенные пошлины, колебания валют, транзакционные расходы (включая доставку и страховку) и налоги на добавленную стоимость. Эти расходы могут значительно увеличить конечную цену, уплаченную импортером, иногда приводя к тому, что общая цена более чем вдвое превышает цену, установленную в стране-экспортере. Украинские продукты реже конкурируют по качеству, репутации и сервису, чем по цене, но покупатели рассматривают весь пакет.

Когда предприятие разрабатывает свою стратегию экспортного ценообразования, на наш взгляд, следует учесть следующие соображения, которые помогут определить лучшую цену на продукт предприятия за границей:

а) какой тип позиционирования на рынке (т.е. восприятие потребителя) предприятие хочет передать своей структурой цен?

- б) отражает ли экспортная цена качество вашего продукта?
- в) является ли цена конкурентоспособной?
- г) какой тип скидков (например, торговля, наличные деньги, количество) и надбавок (например, реклама, компромиссы) предприятие должно предлагать своим иностранным клиентам?
- д) должны ли цены отличаться по сегментам рынка?
- е) что нужно сделать предприятию по ценообразованию линейки продуктов?
- ж) какие варианты ценообразования доступны, если расходы предприятия увеличиваются или уменьшаются?
- з) спрос на внешнем рынке эластичен или неэластичен?
- и) будет ли иностранное правительство считать ваши цены разумными или эксплуататорскими?
- к) являются ли антидемпинговые законы иностранной страны проблемой?

На наш взгляд, важным аспектом анализа цен предприятия является определение рыночных целей. Например, пытается ли предприятие выйти на новый рынок, стремится к долгосрочному росту рынка или ищет выход для избыточного производства или устаревшей продукции? Цели маркетинга и ценообразования могут быть обобщены или адаптированы к конкретным внешним рынкам. Например, маркетинговые цели продаж в развивающуюся страну, где доход на душу населения может составлять одну десятую от уровня в Соединенных Штатах, обязательно отличаются от маркетинговых целей для продаж в Европе или Японии.

В завершение приведем несколько, на наш взгляд, важных ключевых моментов, определяя цену на продукт предприятия: необходимо обязательно определите цель предприятия на внешнем рынке; рассчитать фактическую себестоимость экспортной продукции; рассчитать конечную потребительскую цену; оценить рыночный спрос и конкуренцию; рассмотреть возможность модификации продукта снизить экспортную цену; включить «нерыночные» расходы, такие как тарифы и таможенные пошлины; исключить элементы расходов, не приносящие пользы для экспортной функции, например, внутренняя реклама.

Также нужно оценить цены конкурентов на каждом потенциальном экспортном рынке. Если на внешнем рынке много конкурентов, возможно придется соответствовать рыночной цене или даже занижать цену на продукт или услугу ради установления доли рынка. Однако если продукт или услуга новые для определенного внешнего рынка, на самом деле можно установить более высокую цену, чем это возможно на внутреннем рынке.

Фактическая стоимость производства продукта и вывод его на рынок является ключевой для определения финансовой жизнеспособности экспорта. И здесь важную роль играют методы установления цен на экспортную продукцию.

1. *Метод «затраты плюс»* – это когда экспортер установление цен начинает с внутренней производственной себестоимости и добавляет администрирование, исследования и разработки, накладные расходы, экспедирование, наценку дистрибьютора, таможенные пошлины и прибыль. Однако влияние такого подхода к ценообразованию может заключаться в том, что экспортная цена перерастает в неконкурентоспособный диапазон, когда включаются экспортные расходы.

2. *Предельная себестоимость* – это более конкурентоспособный метод ценообразования на продукт для выхода на внешний рынок. Этот метод рассматривает прямые собственные затраты на производство и продажу продукции на экспорт как минимальную цену, ниже которой цены не могут быть установлены без ущерба. К примеру, дополнительные расходы могут возникнуть из-за модификации продукции для экспортного рынка. Однако расходы могут уменьшиться, если экспортная продукция будет урезана или изготовлена без увеличения постоянных издержек внутреннего производства.

Прочие расходы следует оценивать для внутренней и экспортной продукции в соответствии с тем, сколько пользы каждый продукт получает от таких расходов, и могут включать:

- ✓ плата за исследование рынка и кредитную проверку;
- ✓ командировочные расходы;
- ✓ международные почтовые и телефонные тарифы;
- ✓ расходы на перевод;
- ✓ комиссионные, плата за обучение и другие расходы, связанные с иностранными представителями;
- ✓ оплата консультанта и экспедитора;
- ✓ стоимость модификации продукта и специальной упаковки.

После расчета фактической себестоимости экспортной продукции следует сформулировать примерную потребительскую цену для внешнего рынка.

Для большинства потребительских товаров доход на душу населения является хорошим показателем возможности платить. Некоторые товары (например, популярные американские модные марки) создают настолько высокий спрос, что даже низкий доход на душу населения не отразится на их отпускной цене. Упрощение продукта для снижения его цены продаж может стать ответом для вашей компании на рынках с низким доходом на душу населения. Ваша компания также должна помнить, что колебания курса валют могут изменить доступность товаров.

На внутреннем рынке американские компании тщательно оценивают ценовую политику своих конкурентов. Вам также нужно оценить цены конкурентов на каждом потенциальном экспортном рынке. Если на внешнем рынке много конкурентов, вам, возможно, придется соответствовать рыночной цене или даже занижать цену на продукт или услугу для установления доли рынка. Однако если продукт или услуга новые для определенного внешнего рынка, на самом деле можно установить более высокую цену, чем это возможно на внутреннем рынке.

Список использованных источников

1. Jaideep S. International Marketing: Its Features and Need. URL: <https://www.yourarticlelibrary.com/international-marketing/international-marketing-its-features-and-need/48740>
2. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство : кол. монографія / І.М.Посохов [та ін.] ; ред. І.М.Посохов [та ін.] ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. Харків: НТУ "ХПІ", 2016. 450 с.
3. Міжнародні економічні відносини: бакалаврський курс : навч. посібник. Ч. 2, т. 1 / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. кол.: І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2019. – 762 с.
4. [Pererva P.G.](#), [Tkachov M.M.](#), [Kobieliava T.O.](#), [Tkachova, N.P.](#), [Diachenko T.A.](#) Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // *Problems and Perspectives in Management*.
5. [Tkachov M.M.](#), [Pererva P.G.](#), [Kobieliava T.O.](#), [Tkachova, N.P.](#), [Diachenko T.A.](#) Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // *Problems and Perspectives in Management*. 2021. Vol.19, Iss.1. P.24-38.
6. Kocziszky G., Pererva P.G., Somosi Veres M., Kobieliava T.A. Compliance program: [tutorial] // ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M.Veres Somosi. Kharkov-Miskolc : LTD «Planeta-prints», 2019. 689 p.
7. Перерва П.Г. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві // Навч. посібник. Харків: «Основа», 1993. 288с.
8. Гочарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Маркетинг инновационного процесса. Учеб. пособие. Киев: ВИРА-Р. 1998.- 267с.
9. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.
10. Kobeleva T., Pererva P., Tovazhnyanskiy V., Gladenko I. Antikrizisnyy monitoring of finansovo-ekonomicheskikh indexes of work of enterprise // *Business Studies*. Miskolc: Miskolc University Press. 2010. Volume 7. №2. S.71-183.

11. Kobieliava T.O., Pererva P.G., Tkachev M.M., Evaluation of holder profits violation of their exclusive rights // *Науковий вісник Полісся*. 2016. № 4 (8), ч.2. С.240-246.
12. Перерва П.Г. *Практический маркетинг*. Вып. 2. Маркетинг на промышленном предприятии. - М.: НПО «РИМ», 1991. - 80 с
13. Кобелева Т.О., Марчук Л.С. Методи оцінювання ефективності реклами та її впливу на споживачів // *Вісник НТУ "ХПІ"*: Харків : НТУ "ХПІ". 2015. № 25. С.79-84.
14. Pererva, P., Nazarenko, S., Maistro, R., Danko, T., Doronina, M., Sokolova, L. (2021). The formation of economic and marketing prospects for the development of the market of information services. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 6 (13 (114)), 6–16.
15. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. К.: Знання, 2009. 1070 с.
16. Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.
17. Перерва П.Г., Нагі С., Кобелева Т.О. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки): зб. наук. пр. Харків: НТУ "ХПІ"*, 2018. № 15 . С. 89-94.

УДК 330.3

THE IMPORTANCE OF THE STATE REGULATUION IN THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL BUSINESS

Novik I.O., Ph.D., Associate Professor

National Technical University

“Kharkiv Polytechnic Institute”

Herashchenko J.M.,

Student

Entrepreneurs plan and carry out their activities at their own risk, taking into account the demand and market conditions, and manage their profits independently. At the same time, the independence of entrepreneurs is not unlimited, entrepreneurship cannot be carried out without control, regulation and coordinating influence of the state. The importance of state influence on economic development in general and entrepreneurship in particular is determined by the effectiveness of mechanisms, methods and tools by which socio-economic and other problems are solved, with due regard for the protection of public and private interests. This is the main task of such state regulation. The basis of effective state regulation of international business is a combination of economic, legal and managerial functions.

In general, the economic functions of state regulation of international business are to meet state and social needs, priorities of economic and social development, state budgeting, environmental protection and use of natural resources, employment, security and defense, freedom of enterprise and competition, ensuring protection against monopoly and unfair competition, adherence to the principles of foreign economic activity, creating favorable conditions for foreign investment, etc.

The objectives of state regulation of foreign economic entrepreneurship in Ukraine are:

- ensuring the balance of the economy and the balance of the internal market of Ukraine;

- stimulating progressive structural changes in the economy;

- creating the most favorable conditions for attracting Ukraine's economy to the world division of labor and its approximation to the market structures of developed foreign countries [2].

Economic competition is a key condition for sustainable economic development, as it motivates businesses to take into account the needs of society and consumers, improve product quality, reduce production costs, introduce scientific and technological progress, move to interstate markets and more.

According to Art. 1 of the Law of Ukraine "On Protection of Economic Competition", competition is a competition between economic entities in order to gain through their own achievements advantages over other economic entities, as a result of which consumers have the opportunity to choose between several sellers, buyers, and an individual entity cannot determine the conditions of turnover in the market.

Ukraine has acceded to certain international conventions and agreements on the protection of economic competition, including the Paris Convention for the Protection of Industrial Property (ratified in 1992), the Madrid Agreement Concerning the International Registration of Marks (ratified in 2000), and the Nice Agreement Concerning the International Classification of Goods and Services. registration of trademarks (ratified in 2000), the Trademark Law Treaty (ratified in 1995), the Convention establishing the World Intellectual Property Organization (participation since 1997), etc.

It is also worth noting that the World Economic Forum annually calculates the Global Competitiveness Index (GCI), which is an indicator of the competitiveness of 140 economies around the world.

The report measures competitiveness in 12 areas (institution quality, infrastructure, macroeconomic environment, health and primary education, higher education and training, commodity market efficiency, labor market efficiency, financial markets development, technological development, domestic market size, business level) and innovation), summarizing them into a single indicator that reflects the overall competitiveness of the economy.

The Global Competitiveness Index of the World Economic Forum for Ukraine has been calculated since 1996, which includes 141 countries. In 2021, Ukraine ranked 85th among 141 countries. Over the years, Ukraine, participating in the ranking, did not rise above 68th place out of 125 countries in 2005 [10].

As OV Bezukh aptly points out, the condition for the existence and development of competitive relations is state intervention in the regulation of competitive relations in order to regulate them and ensure their real existence in the form of regulation of fair economic activity, antitrust regulation and protection against unfair competition.

In accordance with Part 2 of Art. 4 of the Law of Ukraine "On Protection of Economic Competition" business entities, authorities, local governments, as well as administrative and economic management and control bodies are obliged to promote competition and not to commit any illegal actions that may have a negative impact for competition.

The President of Ukraine, the Verkhovna Rada of Ukraine and the Cabinet of Ministers of Ukraine are the central authorities that determine the directions of state competition policy in general and the protection of the interests of business entities from unfair competition in particular.

The powers of the Cabinet of Ministers of Ukraine as the central body of executive power include the promotion of entrepreneurship on the basis of equality before the law of all forms of ownership and social orientation of the national economy, implementation of measures to demonopolize and antitrust regulation of the economy, competition and market infrastructure. 20 of the Law of Ukraine of February 27, 2014 № 794-VII "On the Cabinet of Ministers of Ukraine").

The Security Service of Ukraine participates in the development and implementation of measures to protect state secrets of Ukraine; in the manner prescribed by law assists enterprises, institutions, organizations and entrepreneurs in maintaining trade secrets, the disclosure of which may harm the vital interests of Ukraine (Part 7 of Article 24 of the Law of Ukraine of 25.03.1992 № 2229-XII "On the Security Service of Ukraine »).

The Ministry of Justice of Ukraine participates in the development of legislation on the protection of economic competition, coordinates legislative activities in this area with other areas of legislation and is responsible for its adaptation to the legislation of the European Union.

The State Inspectorate of Ukraine for Consumer Protection exercises, within its competence, control over compliance with the legislation on advertising (Part 2 of Article 4 of

the Presidential Decree of 13.04.2011 № 465/2011 “On Regulations on the State Inspectorate of Ukraine for Consumer Protection »).

The Antimonopoly Committee of Ukraine (AMCU) is a state body with a special status, the purpose of which is to ensure state protection of competition in business and procurement. The peculiarities of the special status of the AMCU are determined by its tasks and powers, in particular its role in the formation of competition policy, and are determined by the Law of Ukraine of 26.11.1993 № 3659-XII "On the Antimonopoly Committee of Ukraine", other legislation. AMCU, its deputies, AMCU state commissioners, heads of AMCU territorial branches, in special procedural principles of AMCU activity, provision of social guarantees, protection of personal and property rights of employees of the Antimonopoly Committee of Ukraine on a par with law enforcement officers, in terms of remuneration.

The main task of the AMCU is to participate in the formation and implementation of competition policy in terms of:

1 implementation of state control over compliance with the legislation on protection of economic competition on the basis of equality of business entities before the law and the priority of consumer rights, prevention, detection and termination of violations of legislation on protection of economic competition;

2 control over concentration, coordinated actions of economic entities and compliance with the requirements of the legislation on protection of economic competition during the regulation of prices (tariffs) for goods produced (sold) by natural monopolies;

3 promoting fair competition;

4 methodological support for the application of legislation on protection of economic competition;

5 control over the creation of a competitive environment and protection of competition in the field of public procurement.

Thus, the system of bodies that ensure the protection and development of competition in business is well established and meets the requirements of the time. Only the problem of ensuring the effective functioning of this system and controlling remains open.

Секція 4 Міжнародний бізнес

УДК 339.15:330.341.1

ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРЫ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Флезер Алина,

к.э.н., доцент Петрошанского университета, Румыния

Посохов И.М.,

**д.э.н., профессор кафедры экономики бизнеса и международных
экономических отношений НТУ «ХПИ», Украина**

Перерва П.Г.,

**д.э.н., профессор, заведующий кафедры экономики бизнеса и международных
экономических отношений НТУ «ХПИ», Украина**

Ведение международного бизнеса имеет значительные отличия по сравнению с ведением бизнеса в рамках страны. Большое значение для успешной деятельности фирмы приобретают вещи, о которых национальным компаниям не приходится даже думать. В этой связи становится очевидным необходимость тщательного изучения особенностей ведения и управления международным бизнесом. Международный бизнес можно определить, как деловое взаимодействие фирм различных форм собственности или их подразделений, находящихся в разных странах, главной целью которых является извлечение прибыли за счет получения выгод преимуществ деловых международных операций. Мировая экономическая интеграция, активизация участия Украины в

международных интеграционных процессах, укрепление сотрудничества с зарубежными стратегическими партнерами, привлечение иностранных инвестиций в экономику нашего государства требует создания оптимальных условий для формирования профессиональных способностей специалистов по международной экономике на уровне международных требований, обеспечения их конкурентоспособности на рынке труда, приобретение студентами знаний и умений международного бизнеса и реализации их в будущей профессиональной деятельности [1-16].

История международного бизнеса уходит далеко в прошлое. 40 веков назад первые экспортно-импортные операции начали совершать купцы из Греции и Месопотамии. В систематизированном виде, международный бизнес возник в 5 в. до нашей эры, когда Греция стала главным центром международной коммерческой деятельности. Впоследствии Греция потеряла свои позиции как центр международной деловой активности, уступив первенство Рима, Константинополя, Генуи, Венеции, Западной Европе, а затем США. В настоящее время США являются основным участником международного бизнеса, однако их позиции постепенно ослабевают, особенно в контексте конкуренции с фирмами из Японии и Западной Европы. В течение последних десятилетий предпринимательство рассматривалось в ЕС не как заявленная цель экономической политики, а как простой побочный продукт экономического развития. В Европе было несколько «бумов» венчурного бизнеса после Второй мировой войны, но они никогда не приводили к идее, что новые компании станут предвестниками инновационной системы нового типа, в которой венчурные предприятия с их специфическими характеристиками с точки зрения стратегии цели и мышления будут играть ключевую роль, наряду с крупными компаниями. Венчурный капитал практически полностью отсутствовал на рынке до начала 1990-х гг. Внебиржевые рынки были созданы не для стартапов, а для компаний, которые уже добились успеха. Таким образом, было мало возможностей для финансирования предприятия за пределами традиционных финансовых учреждений.

В основе качественных сдвигов в украинской экономике лежит международная инновационная направленность стратегии и тактики развития промышленного производства. Инновационная бизнес-активность экономики приобрела характер главного социально-экономического процесса в индустриально развитых странах. Изменения факторов производства выражаются в росте их информационной, интеллектуальной и инновационной составляющих. Эти тенденции тесновато соединены с трансформацией форм и способов организации субъектов международной хозяйственной деятельности и управления ими.

Задачей инновационной бизнес-деятельности на международном рынке является создание новых изделий (или услуг), которые будут являться основой международной производственной деятельности фирмы в будущем. При проведении инновационной деятельности, естественно, должны учитываться производственные культуры, традиции, организация, инфраструктура, технологический уровень, кадровый потенциал и т. д. Но, пожалуй, важнейшим обстоятельством является то, что международная инновационная бизнес-деятельность как деятельность, обращенная в будущее, тесно связана и взаимно определяет стратегический менеджмент фирмы. Стратегия превращается в реальность только в результате разработки конкретного продукта или процесса. Расходы на инновационную бизнес-деятельность – это вложения в будущее фирмы, но в то же время связанные с высокой неопределенностью и риском на международном рынке.

Все изложенное позволяет сделать вывод, что в большинстве случаев управление международной инновационной бизнес-деятельностью (прогнозирование, планирование, оценка проектов, организация и комплексное управление, контроль) - стратегически более важная задача, чем собственно выполнение традиционной инновационной бизнес-деятельности (важнее определить правильное направление движения, нежели сосредоточиться на конкретных шагах в этом направлении).

Таким образом, целью данного исследования является рассмотрение и изучение порядка формирования международных инновационных бизнес-проектов. Понятие «инновационный бизнес-проект» может рассматриваться в нескольких аспектах: как совокупность мер по достижению инновационных бизнес-целей, как процесс осуществления инновационной бизнес-деятельности, как пакет документов, обосновывающих и описывающих эти бизнес-мероприятия. Эти три аспекта подчеркивают значение международного инновационного бизнес-проекта как формы организации и целевого управления инновационной бизнес-деятельностью. Инновационный бизнес-проект представляет собой сложную систему процессов, взаимообусловленных и взаимосвязанных по ресурсам, срокам и стадиям. Рыночные механизмы координации международной бизнес-деятельности предприятий в области разработки, внедрения и коммерциализации нововведений очень несовершенны. Это обусловлено и состоянием украинской экономики, и неблагоприятным инвестиционным климатом, и инерционностью крупных промышленных предприятий, и нехваткой ресурсов малого бизнеса. Одной из наиболее благоприятных возможностей создания и внедрения новшеств является особая система организации и финансирования международных инновационных бизнес-проектов.

Формирование международных инновационных бизнес-проектов для решения важнейших научно-технических проблем обеспечивает комплексный, системный подход. В зависимости от вида проекта в его реализации могут участвовать десятки организаций проектного и промышленного профиля, различные денежные университеты, научные, публичные и государственные учреждения, коммерческие структуры. Таким образом, реализация замысла инновационного бизнес-проекта обеспечивается десятками участников и организаций. Разнообразие целей и задач инновационного бизнес-развития определяет множество разновидностей инновационных и научно-технических бизнес-проектов.

Разработка международного инновационного бизнес-проекта – длительный и дорогостоящий процесс. От первоначальной идеи к эксплуатации этот процесс может быть представлен в виде цикла, состоящего из трех отдельных фаз: преинвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной. Инновационные бизнес-проекты также отличаются высокой неопределенностью на всех стадиях инновационного цикла. Следует также указать, что нововведения, успешно прошедшие стадию испытания и внедрения в производство, могут быть не приняты рынком, тогда их производство должно быть прекращено. Многие бизнес-проекты дают результаты на первой стадии разработки, но затем при неясной ресурсной или технико-технологической перспективе должны быть закрыты для дальнейшего выполнения.

Опыт международной инновационной деятельности на промышленных предприятиях нашей страны свидетельствует о том, что даже самые успешные бизнес-проекты не застрахованы от рыночных неудач: в любой момент в течение их жизненного цикла у конкурента может появиться более перспективная по оценкам потребителей новинка. Также для международного инновационного бизнес-проекта по сравнению с инвестиционным проектом есть наличие на каждом этапе его жизненного цикла нескольких возможных вариантов развития. Если после отбора инновационного бизнес-проекта осуществляется только одно решение, которое следует реализовать, то в этом случае инновационный бизнес-проект требует новой переоценки и пересмотра на последующих этапах и в многочисленных контрольных точках. Инновация в своей основе характеризуется альтернативностью и многовариантностью решений. Отсюда возникает сложность прогнозирования.

Инновации могут быть успешными, если будут подкреплены сконцентрированными и скоординированными действиями всех заинтересованных сторон – государства и частного сектора. Для выработки и осуществления таких экономически обоснованных, скоординированных действий инновационной стратегии Украины необходима разработка

государственной информационной системы «Инновационная политика реального сектора экономики». Ее использование поможет предприятиям и организациям в коррекции стратегии и тактики их инновационной и предпринимательской деятельности.

Список использованных источников

1. What are the Sustainable Development Goals? [Electronic resource]. URL: <https://www.undp.org/sustainable-development-goals>
2. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство : кол. монографія / І.М.Посохов [та ін.] ; ред. І.М.Посохов [та ін.] ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. Харків: НТУ "ХПІ", 2016. 450 с.
3. Міжнародні економічні відносини: бакалаврський курс : навч. посібник. Ч. 2, т. 1 / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. кол.: І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2019. – 762 с.
4. Pererva P.G., Tkachov M.M., Kobieliava T.O., Tkachova, N.P., Diachenko T.A. Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // *Problems and Perspectives in Management*.
5. Tkachov M.M., Pererva P.G., Kobieliava T.O., Tkachova, N.P., Diachenko T.A. Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // *Problems and Perspectives in Management*. 2021. Vol.19, Iss.1. P.24-38.
6. Kocziszky G., Pererva P.G., Somosi Veres M., Kobieliava T.A. Compliance program: [tutorial] // ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M.Veres Somosi. Kharkov-Miskolc : LTD «Planeta-prynt», 2019. 689 p.
7. Перерва П.Г. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві // Навч. посібник. Харків: «Основа», 1993. 288с.
8. Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.
9. Кобелева Т.О., Марчук Л.С. Методи оцінювання ефективності реклами та її впливу на споживачів // *Вісник НТУ "ХПІ"*: Харків : НТУ "ХПІ". 2015. № 25. С.79-84.
10. Перерва П.Г., Нагі С., Кобелева Т.О. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки): зб. наук. пр. Харків: НТУ "ХПІ", 2018. № 15 . С. 89-94.*
11. Гочарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Маркетинг инновационного процесса. Учеб. пособие. Киев: ВИРА-Р. 1998.- 267с.
12. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.
13. Kobleva T., Pererva P., Tovazhnyanskiy V., Gladenko I. Antikrizisnyy monitoring of finansovo-ekonomicheskikh indexes of work of enterprise // *Business Studies*. Miskolc: Miskolc University Press. 2010. Volume 7. №2. S.71-183.
14. Kobieliava T.O. Pererva P.G., Tkachev M.M., Evaluation of holder profits violation of their exclusive rights // *Науковий вісник Полісся*. 2016. № 4 (8), ч.2. С.240-246.
15. Перерва П.Г. *Практический маркетинг*. Вып. 2. Маркетинг на промышленном предприятии. - М.: НПО «РИМ», 1991. - 80 с
16. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. К.: Знання, 2009. 1070 с.

UDC 650.1; 330.

THE ROLE OF ECONOMIC DIPLOMACY IN ENSURING UKRAINE'S NATIONAL SECURITY

Levkina R.V., doctor of economics, professor, professor of the department of entrepreneurship and exchange activities of the State Biotechnology University
Kotko Ya.M., candidate of economic sciences, senior lecturer of the department of entrepreneurship and exchange activities of the State Biotechnology University

The crisis situation in any country contributes to a crisis in economic diplomacy and national security in general, especially if such a crisis is complicated by the struggle for

independence, integrity of the territory. As we know, one of the tasks of economic diplomacy is to establish and socio-economic development of the country as an independent democratic state and to guarantee and protect the rights and interests of citizens, ensure the basic needs of the population and increase their welfare. This should take place against the background of stable foreign trade activities of the country and international monetary and credit relations.

The study of the problems of the formation of economic diplomacy as a science and international practice, theoretical-methodological and methodological foundations of the formation of economic diplomacy and economic democracy in different countries of the world was carried out by such well-known domestic and foreign scientists and politicians: V. M. Baranovskaya, V. A. Vergun, O.I. Dikarev, O.P. Dzobanya [1], R.O. Zablotskaya, Yu.K. Zaytsev [2]. T. V. Zonova, O. E. Likhachev, I. G. Mantsurov, O. Sagaidak, V. R. Sidenko, K. A. Flissak, V. A. Khomanets, T. M. Tsygankova, O. M. Sharov [3], M. D. Yankev and others. They devoted their works to the ideological and theoretical-methodological foundations of national security as a paradigm of economic policy and development in a globalized society.

Modern domestic economic diplomacy refers primarily to the sphere of foreign trade activities and other forms of international relations with other countries. It is the main means of ensuring and implementing guarantees of national security of Ukraine in the context of the actualization of global challenges and threats of the world (local conflicts, annexation of territories, crime, smuggling) [4]. In such case social, economic, demographic, political, ecological and informational pressure on the state as a whole and separate region aggravates problems and creates preconditions for emergence of a new effective vector of development of foreign policy activity. This should create conditions for the further development of foreign trade, financial activity, investment, technology transfer in order to support social and economic indicators of the country's population, solve the issues of providing food and industrial goods, energy resources, etc. It is important to maintain economic stability, protection of economic interests of the state and the rights of business entities, information support of administrative and economic methods of implementation of tax and tariff and price policy of the state by performing the basic functions of economic diplomacy. As R.V. Palagusinets notes, such functions are: socio-economic (analysis of the state and trends of economic development of the country, its foreign economic relations; study of the market conditions of goods (services); protection of state interests, observance of rights and obligations of business subjects; performance of international obligations and contracts; cooperation of state institutions, authorities, organizations, business institutions); organizational and managerial (provision of strategic interests of the state from participation of its subjects in foreign economic activity; participation in international scientific and technical cooperation and technology transfer; observance of international trade rules; organization and participation in advertising and commercial events (fairs, exhibitions, conferences, congresses; development of market infrastructure)); information and legal (information support of political-legal, administrative, economic, social and environmental methods of business regulation; promotion of international contacts and other forms of cooperation) and others. [5]. Examples of the implementation of such cooperation can be the introduction of joint initiatives and projects in the economy, housing and utilities sector, social and youth policy, education, culture and sports. Thus, it is necessary to pay attention to the proposed program of Sweden called "Eastern Partnership", which focuses on energy efficiency and environmental protection in Eastern Europe, and the program "Support of decentralization in Ukraine". Among other things, a number of diplomatic meetings were held to establish priorities for solving the problems of local self-government, the consequences of the COVID-19 pandemic, self-financing of local budgets and others [1].

Diplomatic relations between Ukraine and Germany develop on the principles of partnership and are conditioned by mutual interest in the stable development of Europe as an environment of democratic values. Support of international economic negotiation mechanisms, educational reforms, modernization and re-equipment of industrial enterprises, investment in competitive industries through the implementation of special programs to support and develop

depressed areas of Ukraine - so since 2018 Germany has been providing assistance in the total amount of € 1.2 milliard. The modernization of the coal industry and the development of coal-producing regions remains a topical issue.

Relations between Ukraine and Denmark are characterized by mutual understanding, interaction, support, dynamic development of cooperation in political, trade, social, economic, ecological and other spheres. State and business institutions of Denmark widely support Ukraine's aspiration for European integration: introduction of visa-free regime for Ukrainian citizens, minimal customs tariffs and others. Among the programs of cooperation of interest are the "Energy Partnership Program between Ukraine and Denmark" (UDEPP) and "Denmark Business Finance", which focus on the development of renewable energy and growth of energy efficiency of production, wastewater treatment and natural water bodies, intensification of investment cooperation in Ukraine [2].

Consequently, economic diplomacy plays an important role in the modern political profile of the state, provides for sustainable economic development on a market basis and social orientation, mutually beneficial international cooperation and the use of available potential in foreign markets. International specialization of Ukraine should develop on the basis of competitive foreign trade sector, industries, manufacturers and expand at the expense of industries with high added value [6]. Diplomatic mechanisms should provide favorable directions of structural transformations of the economy, contribute to the capacity building of promising and strategic sectors of the national economy and minimize critical dependence on individual states and markets. The overall result of the above will ensure the national security of Ukraine.

References:

1. Дзьобаня О. П. Національна безпека: світоглядні та теоретико-методологічні засади: монографія / За заг. ред. О. П. Дзьобаня. Харків : Право, 2021. 776 с.
2. Зайцев Ю. К., Москаленко О. М. Сучасна політична економія як теоретична основа економічного розвитку суспільства: монографія: у 2 кн. К.: КНЕУ, 2020. 251 с.
3. Шаров О. М. Економічна дипломатія: основи, проблеми та перспективи: монографія. Київ : НІСД, 2019. 560 с.
4. Кравчук Н., Луцишин О. Фінансова дипломатія у міждисциплінарному дискурсі. *Світ фінансів*. 2021, 2(67). С. 129-145.
5. Палагусинець Р. В. Механізм формування інтелектуального капіталу дипломатичної служби як складова державного управління: теорія і практика: монографія. Кам'янець-Подільський: ТОВ «Друкарня «Рута», 2020. 432 с.
6. Левкіна Р.В. Глобалізація та її вплив на розвиток економіки. *Вісник ХНТУСГ ім. П. Василенка. Серія: Економічні науки*, 2013. Вип. 138. С. 204-207

УДК 330.3

МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ

**Івах К. Ю., студент, Новік І. О., доцент
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»**

Економічна криза 2020-2021 років була викликана природним явищем, пандемією COVID-19. Щоб зупинити пандемію або хоча б уповільнити поширення нового вірусу, Україна, як і інші країни, була вимушена перейти до надзвичайно жорстких та масштабних карантинних обмежень, включаючи локдаун. Через пандемію та тимчасовий карантин, знизився експортний прибуток, відзначалися значні збитки у сфері туризму та було тимчасово призупинено роботу підприємств.

Криза підштовхнула керівництво компаній до прийняття складних рішень щодо оптимізації існуючих бізнес-моделей, пошуку шляхів скорочення витрат, а також розвитку

нових напрямків бізнесу. Таким чином пандемія COVID-19 дозволила компаніям закласти фундамент для майбутнього розвитку та освоєння нових ринків вже після закінчення епідемії. При цьому найменше змін спостерігалось у промислових компаніях, які з об'єктивних причин не можуть перенести всі бізнес-процеси в онлайн-простір. З іншого боку, динамічнішими виглядали компанії, зайняті у роздрібних продажах, фармацевтиці, а також у виробництві товарів народного споживання. При цьому присутність у цьому списку останньої групи компаній викликає подив, оскільки основні структури діяльності таких організацій є фізичними виробництвами, які неможливо перенести в онлайн-простір. Тим не менш, отримані результати опитування означають, що компанії, зайняті у виробництві товарів повсякденного попиту, на відміну від класичних підприємств промисловості, змогли успішно перенести в Інтернет всі інші бізнес-процеси.

Пандемія COVID значно порушила міжнародні бізнес-мережі, що може негативно вплинути на глобальну активність, що зароджується, у майбутньому. Це може зменшити потік ідей, ресурсів, соціального капіталу, необхідний швидкої інтернаціоналізації. Більш того, спостерігається тривожна тенденція до скорочення потоку венчурного капіталу через міжнародні кордони, особливо в країнах з економікою, що розвивається. Тим не менш, існує позитивна тенденція до появи онлайн-мереж у вигляді груп підтримки бізнесу, онлайн-хакатонів на підтримку молодих підприємців, мережевих груп.

Цифровізація бізнесу була однією з постійних тенденцій до COVID, яка дозволила багатьом уродженим глобальним підприємцям негайно розпочати свій бізнес на міжнародному рівні. Нові комунікаційні технології, доступність Інтернету та багато інструментів цифрового бізнесу дозволили компаніям легко вести бізнес на міжнародному рівні. Однак лише під час COVID, коли багато підприємців змушені були закрити чи скоротити свій бізнес, були повністю переосмислені методи роботи. Коли для людей стало неможливо працювати в офісі, ходити магазинами і навіть навчатися, цифрові технології змогли запропонувати інноваційні рішення, які до пандемії використовувалися лише першопрохідниками. Пандемія сприяла поширенню цифрових технологій. Виживання малого бізнесу є необхідною умовою для відновлення економіки країни після кризи, оскільки малий бізнес – це тисячі робочих місць, основа для регіонального розвитку та формування міцного середнього класу. Тому малий бізнес важливо втримати «на плаву» та захистити від негативних наслідків пандемії. Для боротьби з наслідками коронавірусу державним бюджетом України у 2020 році було передбачено 97 млрд гривень, що склало 3 % ВВП країни. В рамках антикризової програми допомоги змогли отримати люди, які втратили роботу через карантинні заходи. Для мікро-, малих та середніх підприємств було передбачено можливість брати участь у програмах, що фінансуються з державного та місцевих бюджетів, отримувати допомогу для розвитку бізнесу як у фінансовій, так нефінансовій формі [1].

На програму підтримки аграріїв у 2020 році уряд виділив 4 млрд. грн. Також було виділено 1,2 млрд. грн. на здешевлення кредитів – пільгові кредити подешевшали до 5 %. Очікується, що обсяг кредитних ресурсів складе 16,4 млрд. грн. Також очікується відкриття більше 100 ферм та комплексів, що сприятиме створенню 1 700 додаткових робочих місць, а також збільшенню виробництва підприємствами молока та м'яса на 0,5 %. За програмою надання державної підтримки розвитку тваринництва та переробки сільськогосподарської продукції передбачено 1 млрд. грн., на розвиток фермерства та кооперативів направлено 400 млн. грн. – очікується, що це призведе до збільшення кількості об'єктів для переробки сільськогосподарської продукції; з'явиться робота для сільського населення, підвищиться їх рівень знань та вмінь у сільськогосподарській діяльності. Крім того, на підтримку галузі садівництва, виноградарства та хмелярства було направлено 400 млн. грн., які планується використати для посадки насаджень інтенсивного типу на 4 тис. га, а також на будівництво об'єктів для зберігання та переробки, що збільшить об'єм продукції з високою доданою вартістю, сприятиме зростанню експорту, скороченню імпорту та створенню нових робочих місць [2].

Зрозуміло, що у порівнянні з розвиненими країнами в Україні немає економічних можливостей впроваджувати обширні програми допомоги, проте, з боку українського Уряду була прийнята низка рішень, які передбачають тимчасові послаблення для бізнесу під час карантину.

Список використаних джерел:

1. Еро О. Як врятувати малий бізнес в умовах карантину? // delo.UA : сайт. 27.04.2020. URL: <https://delo.ua/opinions/jak-vrjatuвати-malij-biznes-v-umovahkarantinu-367890/2021>.
2. Програми підтримки бізнесу // Коронавірус в Україні : сайт. URL: <https://covid19.gov.ua/prohramy-pidtrymky-biznesu \\2021>.

Секція 6 Міжнародні фінанси

УДК 339.972

ЛОНДОН, НЬЮ-ЙОРК, СІНГАПУР, ФРАНКФУРТ, ПАРИЖ, ГОНКОНГ, УКРАЇНА – ГЕНЕЗА МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ: ПЕРСПЕКТИВА РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Посохов І.М.,

**доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин,
Навчально-науковий Інститут економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»**

У сучасних мінливих умовах розвитку України основними факторами економічного стимулювання зростання економіки є наявність розвинуеного ринку капіталу та доступних фінансових ресурсів, що дозволяє підтримувати конкурентоспроможність вітчизняних промислових підприємств на світових ринках в умовах глобалізації.

Виявлення новітніх тенденцій розвитку фінансових центрів світу дозволить наблизитися до розуміння природи сучасних фінансових криз. Отже, актуальність теми зумовлена необхідністю переосмислення наслідків глобалізації фінансових ринків і сучасного розвитку світових фінансових центрів, що визначило актуальність вибраного нами дослідження.

В умовах сучасного світового господарства та глобалізації економіки зростає доступність фінансових ресурсів, актуальність залучення інвестицій та дослідження закордонного досвіду формування, діяльності та розвитку провідних фінансових центрів та врахування їх досвіду для підвищення ефективності фінансування вітчизняних компаній та перетворення України у міжнародний фінансовий центр.

Світові фінансові центри на сьогоднішній день є головним елементом світового господарства, які контролюють міжнародні кредитні, валютні та інші фінансові операції, торгівлю золотом, цінними паперами тощо.

Фінансовий центр – це глобальне місто, в якому багато банків міжнародного значення, великих фірм, та є фондова біржа. Міжнародний фінансовий центр – це нечітко визначений термін, що використовується на позначення важливого учасника міжнародного фінансового ринку. Міжнародний фінансовий центр зазвичай має хоча б одну велику фондову біржу [4].

Згідно Дослідження консалтингової компанії Y/Zen і Китайського інституту розвитку, міста – світові фінансові центри, що потрапили до першої двадцятки (2020 рік): Нью-Йорк, Лондон, Шанхай, Токіо, Гонконг, Сінгапур, Пекін, Сан-Франциско,

Шеньчжень, Цюріх, Лос-Анджелес, Люксембург, Единбург, Женева, Бостон, Франкфурт, Дубай, Париж, Вашингтон, Чикаго [12].

У 2020 році тільки 10 із 50 лідерів продемонстрували помітне зростання й позитивну динаміку. Позиції інших мегаполісів дещо знизилися. До суттєвих коливань у результатах призвело кілька факторів, з-поміж яких: політична нестабільність; невизначеність щодо торгівлі; вплив пандемії коронавірусу на економіку [12].

Згідно з дослідженням агентства Reuters (початок 2022 р.), Лондон залишається головним світовим фінансовим центром світу. Але він поступається Нью-Йорку та Сінгапуру у доступі до талантів, тоді як Париж посилює конкуренцію з боку Європейського Союзу.

У дослідженні корпорації City of London було обрано сім центрів, що фігурують в інших дослідженнях фінансових центрів. “Політики Великої Британії мають гарантувати, що її бізнес, як і раніше, користуватиметься широким доступом до найкращих фахівців з усього світу. Вихід із ЄС, припинення свободи пересування та запровадження нової імміграційної системи завдали шкоди сприйняттю Великої Британії як привабливого ділового середовища для міжнародних талантів останніми роками” [12].

Нью-Йорк лише трохи відстає і скорочує розрив, за ним йдуть Сінгапур, Франкфурт, Париж, Гонконг і Токіо. Він залишається найбільшим фінансовим центром, у той час, як Лондон відстає від Сінгапуру зі стійкої бізнес-інфраструктури, доступу до талантів і навичок, а також сприятливого нормативно-правового середовища.

Рейтинг семи міжнародних фінансових центрів (початок 2022 р.) наведено на рис. 1.

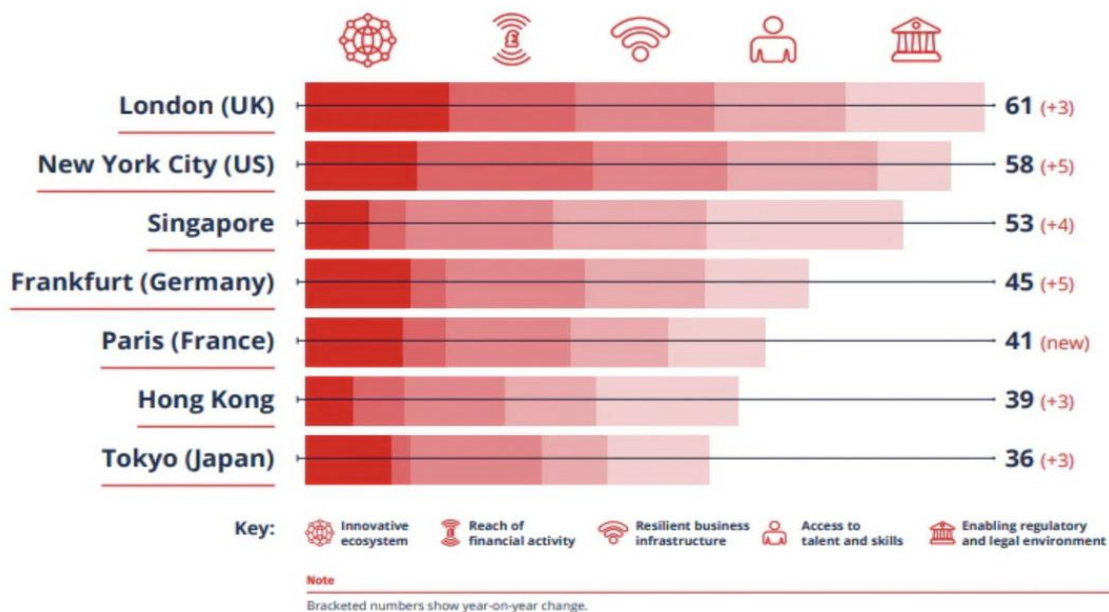


Рис. 1. Рейтинг семи міжнародних фінансових центрів (початок 2022 р.)

Загальний податок для британських компаній, які надають фінансові послуги, зокрема для банків, також відносно високий. Також Міністерство фінансів Великої Британії запропонувало, щоб Банк Англії мав офіційний обов’язок “сприяти” конкурентоспроможності Лондона.

Загальна вартість стартапів у галузі кліматичних технологій у столиці Великої Британії за даними Investory News майже потроїлася за рік і досягла \$28 млрд. [13].

Іноді вважають, що Сінгапур та Гонконг – це країни-близнюки. Їхні шляхи до становлення процвітаючими фінансовими центрами виявилися протилежними.

Гонконг прийняв пропозицію країн Європи прийняти вже сформовану і випробувану модель економічного успіху, що заснована на демократичних інститутах. Сінгапур же

навпаки – звільнився від колоніального ярма та обрав свій унікальний шлях. Найважливішим елементом розвитку для створення успішної економіки, і елементом зниження соціальної напруги є мовне питання [1].

Особливості формування світових фінансових центрів Азійсько-Тихоокеанського регіону наведено на рис. 2.

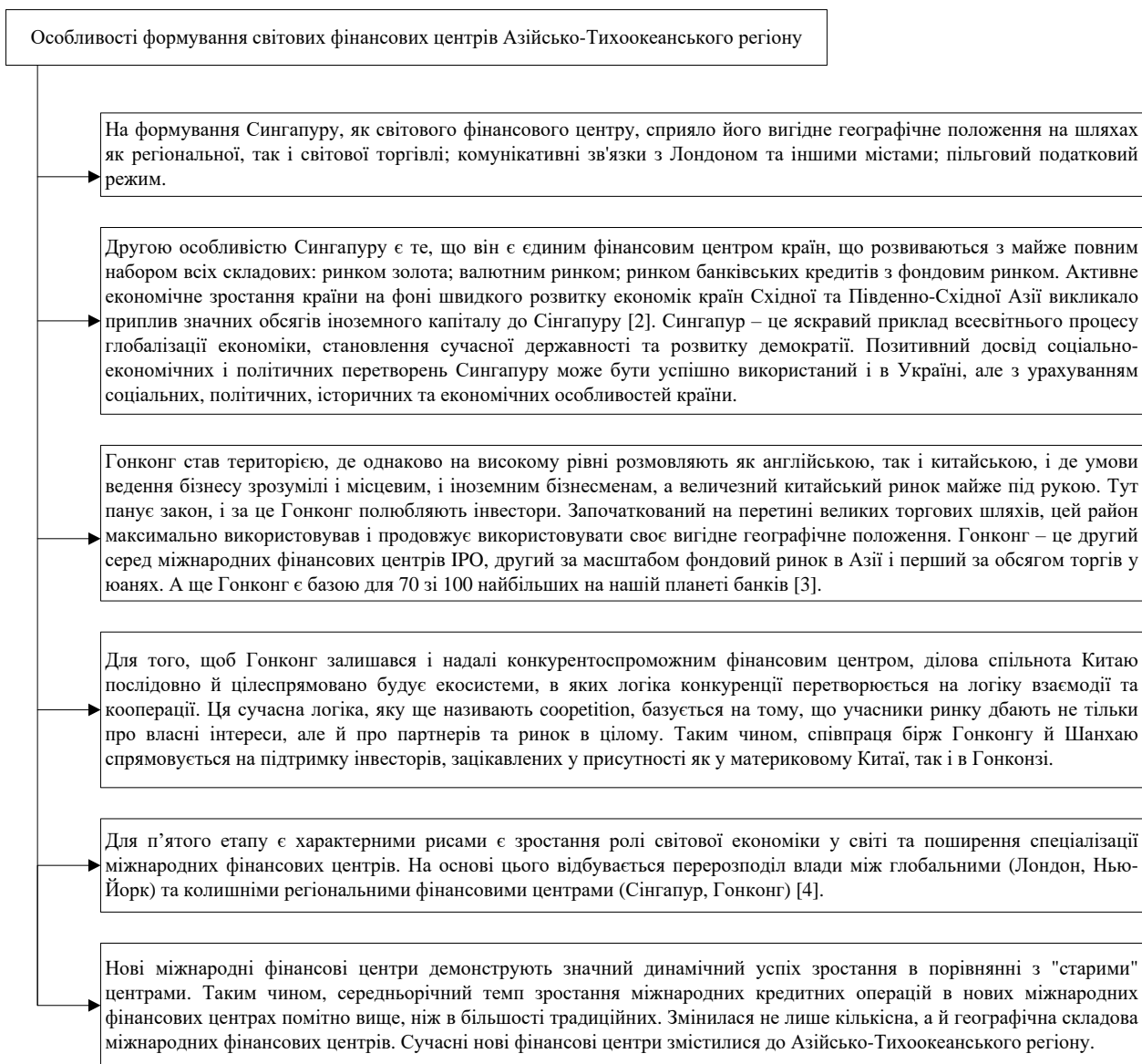


Рис. 2. Особливості формування світових фінансових центрів Азійсько-Тихоокеанського регіону [2, 3, 4]

У Сингапурі закріплено на законодавчому рівні 4 офіційних мови: англійська мова та 3 мови етнічних груп. Наявність трудових ресурсів, що вільно володіють англійською мовою, стало аргументом для відкриття у Сингапурі виробництв та представництв транснаціональних корпорацій. Завдяки цьому інноваційному рішення, з 90-х років Сингапур займає провідні місця у світових рейтингах ведення бізнесу. Як і в будь-якій країні, що змінює свій устрій, проблем із вивченням нової іноземної мови було достатньо, проте у наш час майже всі сингапурці вільно володіють англійською мовою, що дозволило країні інтегруватися до світового господарства та забезпечило конкурентоспроможність на світових ринках [1].

Особливості формування світових фінансових центрів Азійсько-Тихоокеанського регіону наведено на рис. 2.

Вітчизняна фінансова система є нестабільною, тому перетворення країни на світовий фінансовий центр – це надто складне завдання. Для цього як мінімум необхідно мати високий рівень освіти громадян, високий рівень медичного добробуту та прозорість і чесність усіх фінансових операцій, що будуть здійснюватися в країні [6].

Для поступового перетворення України на світовий фінансовий центр необхідно враховувати економічну та політичну ситуацію України. Але розглянемо кожен пункт детально.

По-перше, рівень освіти в Україні в останні роки знижується, це переважно пов'язано зі складною епідеміологічною ситуацією у світі, тому заклади вищої освіти та школи були вимушені перейти на дистанційний режим роботи, внаслідок чого частина знань не засвоюється, а це впливає на майбутню кваліфікацію і практичні навички кадрів. Це формує загальний освітній рівень країни. Вважаємо, що реформа системи освіти потребує значної перепідготовки фахівців, безкоштовні державні тренінг-програми, забезпечення необхідною літературою. Таким чином, держава регулюватиме процеси навчання, поступово вдосконалюючи ефективність рівня освіти.

Медицина, як чинник, також важлива при переході країни до статусу міжнародного фінансового центру.

Якщо держава і надалі буде підтримувати цей сектор, наша країна стане «безпечною» для інвесторів з точки зору їхнього благополуччя, бо вони зможуть проводити фінансові операції в країні, яка надасть їм медичну допомогу. Сектор охорони здоров'я привабливий і для іноземних інвесторів, що хочуть відкривати нові клініки, тому що наразі ЗВО випускають спеціалістів вірусологів, мікробіологів, біохіміків, біофізиків, знання яких затребувані як в Європі, так і в Україні, проте існує проблема трудової міграції медичних працівників, внаслідок невисокого рівня їх заробітної платні.

Третій і головний фактор, без якого освіта, медицина та фінансова сфера не розвиватимуться стрімкими темпами – це антикорупційні заходи. Корупція, як відомо, присутня майже в усіх сферах розвитку країни.

Існують корупційні покарання у вигляді притягнення до кримінальної відповідальності та/або вилучення майна на підставі постанови суду, санкцій, антимонопольного комітету, але всі ці заходи не завжди ефективні, внаслідок низького рівня доходів населення, високого рівня інфляції та жаги до збагачення окремих очільників певних інстанцій. Поки не зміниться людське мислення, що державна посада не дає права на корупційні дії, корупція процвітатиме і надалі. Фінансово-економічна галузь України також має розвиватися більш стрімкими темпами, щоб у майбутньому країна змогла досягти статусу «Міжнародного фінансового центру». Слід розвивати фондовий ринок України. Це створить міжнародний іміджевий престиж, дасть стартову площадку широкому спектру інвесторів, як колись зробили Гонконг і Сінгапур [7, 8, 9, 10, 15-23].

Отже, вивчення створення міжнародного фінансового центру започатковується у виді абстрактного руху грошових коштів і згодом упорядковується в широкомасштабні просторові фінансові процеси. Досвід становлення кожної країни унікальний, що ґрунтується на математичних залежностях між капіталом і зовнішніми агрегатами, далі посилюється єдність світового господарства, його органічна цілісність, яка проходить у єдності з такими взаємопов'язаними явищами економічного життя суспільства, як становлення світової конкуренції та консолідація світового господарства, а також формування міжнародного фінансового центру.

Четвертим фактором може стати створення умов для залучення державних та приватних інвестицій у фінансовий сектор, вдосконалення законодавчої та податкової політики фінансового сектору тощо.

Український міжнародний фінансовий центр (УМФЦ) із внеском держави і техпідтримкою міжнародних фінансових установ може бути запущений восени 2023 року,

зазначається в Концепції розвитку фондового ринку України розробленою за участю Нацкомісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР).

Наша цільова модель: створення повністю інтегрованого фінансового холдингу для здійснення торгів і розрахунково-клірингової діяльності під егідою УМФЦ.

Згідно з ним, у складі УМФЦ буде універсальна біржа для обслуговування як товарних ринків (спотовий ринок електроенергії, газу та сільгосппродукції), так і ринків капіталу (облігації, акції, фінансові та товарні деривативи).

Другою основною складовою УМФЦ, зазначено в документі, є фінансово-інфраструктурний холдинг, акціонерами якого виступають держава, інституційні та приватні інвестори. За задумом авторів він включає в себе центральний контрагент, центральний депозитарій і торговий репозиторій.

Приблизна цільова структура власності - 49% у держави, 31% у стратегічних приватних інвесторів і 20% - у міжнародних фінансових організацій.

Важливою частиною проекту є створення арбітражного центру УМФЦ для зниження нинішніх ризиків української судової системи, а також консультативної ради і бюро зв'язків з інвесторами.

Для реалізації проекту УМФЦ і його практичного запуску восени 2023 року намічено, зокрема, до кінця цього року підписати меморандум з донорами, на початку наступного року прийняти законодавство про повноваження регулятора і Арбітражного центру, а до кінця наступного року - реформувати депозитарій і розрахунково-клірингову діяльність.

"Гучний старт 2024-2025рр - первинне публічне розміщення акцій (IPO) Національного інвестиційного фонду, "Укрзалізниця", "Укрпошти", енергокомпаній, Національного аграрного фонду, інших підприємств".

Концепція розвитку фондового ринку в Україні була представлена 22 жовтня на нараді з обговорення питання про створення інфраструктури для розвитку фондового ринку в Україні. Участь у ньому взяли прем'єр, глава Нацкомісії з цінних паперів та фондового ринку України Тимур Хромаєв, директор офісу економічного зростання USAID Фархад Гаусса, старший банкір ЄБРР Ірина Кравченко та представники уряду.

Нині держава контролює Національний депозитарій України і Розрахунковий центр (РЦ). Частка Нацбанку України в РЦ становить 77,7897%, а в НДУ - 25% акцій. Крупними акціонерами Нацдепозитарію є держава в особі НКЦПФР - 25%, пенсійний фонд НБУ - 10,9399%, державні Ощадбанк і Укрексімбанк - відповідно 25% "мінус" 1 акція і 9,9903%. [14].

Висновки. Проведено аналіз особливостей формування світових фінансових центрів Азійсько-Тихоокеанського регіону. Проведене дослідження продемонструвало, що досвід Сінгапуру та Гонконгу свідчить, як залучаючи кращих спеціалістів можна перетворитись на процвітаючу країну, міжнародний фінансовий центр. Україна має великі можливості і ресурси для розвитку, в неї є потенціал стати одним з провідних фінансових центрів, але для цього потрібно перейняти досвід становлення існуючих міжнародних фінансових центрів, врахувати слабкі і сильні сторони, виробивши власну унікальну концепцію розвитку, готуючи кваліфікованих спеціалістів, даючи підтримку усім сферам діяльності країни для їх розвитку. Наведено пропозиції поступового перетворення України на світовий фінансовий центр.

Список використаних джерел

1. Lee Kuan Yew From *Third World to First: The Singapore Story, 1965 –2000*. Harper Collins Publishers, 2000. 752 p.
2. Луцишин З.О. *Світові фінансові центри у глобальній фінансовій архітектурі* [Електронний ресурс] URL: <http://www.bma.amsterdam.nl/adam/uk/intro/gesch1.html>

3. Чорний проти жовтого: класове протистояння та рух парасольок у Гонконзі / Пер. з англ. Н. Кошаков, М. Гетьманченко, І. Цюпа [Електронний ресурс]. URL: <https://commons.com.ua/uk/chornij-proti-zhovtogo-klasoveprotistoyannya-ta-ruh-parasolok-u-gonkonzi>
4. Кучеренко В.В. Роль фінансових центрів у посткризовій трансформації світової валютної системи. *Вісник Донецького національного університету. Економіка і право*. 2013. № 2. С. 313-316.
5. *Интерфакс Украина Украинский международный финцентр с участием государства может быть запущен осенью 2023 года* [Електронний ресурс] URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/702702.html>
6. Руденко Е., Мазилюк Н. *Киевская Уолл-стрит, или Как зарождался финансовый центр Украины* [Електронний ресурс] URL: <https://www.pravda.com.ua/rus/articles/2020/07/31/7261284/>
7. Горбач І. Два шляхи з третього світу у перший: як схожі країни, Сінгапур та Гонконг, досягли успіху зовсім різними шляхами [Електронний ресурс] URL: <https://nv.ua/ukr/publications/dva-shljahi-z-tretogo-svitu-u-pershij-jak-shozhi-krajini-singapur-i-gonkong-dosjagli-uspihu-zovsim-riznimi-shljahami-189003.html>
8. Posokhov I., Dyuzhev V., Zhadan Yu. *Risk management of industrial enterprises: theory and methodology : monograph*. Kharkiv : Publishing House I. Ivanchenka, 2020. 175 p.
9. *Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство : кол. монографія* / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. І. М. Посохов [та ін.]. Харків : НТУ "ХП", 2016. 450 с.
10. Посохов І. М. *Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками корпорацій: монографія*. Харків: ПВПП «Слово», 2014. 499 с.
11. Пахомова Т. Механізми управління кризами суспільного розвитку в системі державного управління. *Економіка і держава*. Київ, 2006. №8. С. 64-66.
12. Дослідження консалтингової компанії Y/Zen і Китайського інституту розвитку https://investment.24tv.ua/naybilshi-finansovi-tsentri-svitu-2020-novini-ukrayini-i-svitu_n1425324
13. <https://investory.news/london-stav-providnim-centrom-klimatichnix-tekhnologij-u-yevropi/>
14. <https://interfax.com.ua/news/economic/702710.html>
15. *Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство : кол. монографія* / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. І. М. Посохов [та ін.] ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. – Харків : НТУ "ХП", 2016. – 450 с.
16. Посохов І. М. Підходи щодо забезпечення конкурентоспроможності України (на основі світового досвіду) / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // Інноваційний розвиток інформаційного суспільства: економіко-управлінські, правові та соціокультурні аспекти = Innovative development of information society: economic and managerial, legal and sociocultural aspects : зб. матеріалів 6-ї Міжнар. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів і молодих учених, 14 грудня 2017 р. – Чернігів : ЧНТУ, 2017. – С. 74-76.
17. *Міжнародні економічні відносини: бакалаврський курс : навч. посібник*. Ч. 1 / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. кол.: І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2018. – 606 с.
18. *Міжнародні економічні відносини: бакалаврський курс : навч. посібник*. Ч. 2, т. 1 / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. кол.: І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2019. – 762 с.
19. *Міжнародні економічні відносини: бакалаврський курс : навч. посібник*. Ч. 2, т. 2 / С. І. Архієреєв [та ін.] ; ред. кол.: І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2020. – 702 с. – Представлено: с. 3-12; 700.
20. Посохов І. М. Зона вільної торгівлі України та ЄС: сучасні результати та перспективи розвитку / І. М. Посохов // Угода про асоціацію з ЄС як інструмент забезпечення стійкості економіки України : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 25-26 листопада 2021 р. : у 2-х ч. Ч. 1 = Association agreement with the EU as a resilience tool for

Ukrainian economy : proc. of the intern. sci. and practical conf., November 25-26, 2021. : in 2 vol. Vol. 1. – Київ : КНУ ім. Т. Шевченка, 2021. – С. 32-35.

21. Посохов І. М. Діджиталізація світового ринку праці [Електронний ресурс] / І. М. Посохов, О. В. Федоренко // Сучасні виклики і актуальні проблеми науки, освіти та виробництва: міжгалузеві диспути : матеріали 23-ї міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 10 грудня 2021 р. – Електрон. текст. дані. – Київ, 2021. – С. 76-78. – URI: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/55554>.

22. Посохов І. М. Модель корпоративного управління України: становлення, особливості, основні напрямки подальшого розвитку / І. М. Посохов // *Вістник Нац. техн. ун-ту "ХПІ"* : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ", 2012. – № 25. – С. 175-183.

23. Посохов І. М. Вплив діджиталізації на систему міжнародних економічних відносин у XXI столітті / І. М. Посохов, Д. Д. Похвалітова // *Development of modern economic science in the context of digitalization : proc. of the Intern. sci. conf., December 3–4, 2021.* – Riga : Baltija Publishing, 2021. – P. 159-161.

УДК 339.9 (075.8)

ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСІВ НА РОЗБУДОВУ В УКРАЇНІ ВІДКРИТОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

**Орлов В.М., д.е.н., проф., завідувач кафедри економіки та цифрового бізнесу
Державного університету інтелектуальних технологій і зв'язку, м. Одеса
Слободянюк О.В., д.е.н., проф., професор кафедри національної економіки
Національного університету «Одеська юридична академія»**

Взаємозалежність світових економік різних країн, глобалізація виробничих процесів є важливою особливістю сучасності. Глобалізацію відчуває світовий фінансовий простір і є одним із найважливіших елементів світової економіки.

Важливим пріоритетом сучасності є фінансова сфера, яка все більше стає інтегрованою, де вводяться нові фінансові інструменти, нові фінансові рішення, нові фінансові інноваційні та управлінські політики.

Міжнародні фінанси визначаються як сукупність відносин зі створення і використання грошових коштів (фондів), необхідних для здійснення зовнішньоекономічної діяльності міжнародних фірм і держав. У сфері міжнародних фінансів усі дії пов'язані з низкою часових та просторових чинників ринку (валютного, кредитного, інвестиційного, політичного), що викликаються невизначеністю і коливанням обмінних курсів цінних паперів, відмінністю порівняльних темпів інфляції та рівнів відсоткових ставок в різних країнах, невизначеністю економічної політики тієї чи іншої країни. [1, с.6]

Сутність міжнародних фінансів у їх призначенні, а саме в перерозподілі грошового капіталу між усіма учасниками міжнародного ринку.

Міжнародна фінансова організація (МФО) – це об'єднання держав, установ, фізичних осіб, що спільно реалізують програму або мету на основі певних правил і процедур, діяльність яких виходить за національні кордони; важлива складова сучасної інституційної структури світових валютно-фінансових відносин.

У межах членства України в міжнародних фінансових організаціях Національний банк України активно співпрацює з такими установами, як Міжнародний валютний фонд, Група Світового банку, Європейський банк реконструкції та розвитку, Чорноморський банк торгівлі та розвитку, Європейський інвестиційний банк.

З метою підвищення ефективності співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями, пришвидшення темпів освоєння кредитних коштів за проектами МФО,

спрямованих на фінансування розвитку економіки країни, у тому числі відновлення банківського кредитування та розвитку фінансового сектору, Національний банк спільно з Урядом України співпрацює з іншими міжнародними організаціями, такими як Європейський інвестиційний банк (ЕІВ) (Україна не є членом цієї організації) та Чорноморський банк торгівлі та розвитку (BSTDB) (Україна є членом цієї організації з 1997 року). [2]

Джерела фінансових ресурсів – це дуже важлива складова міжнародних фінансів, а останнім часом дуже багато питань приділяється як вітчизняними так і міжнародними партнерами у післявоєнній відбудові України. За їх оцінками втрати ВВП України у 2022 році внаслідок військової агресії можуть становити від 30% до 50%. В абсолютних цифрах у цінах 2021 року це відповідатиме 1,6-2,7 трильйонів гривень (56-92 млрд доларів США) "невиробленої" продукції упродовж року. Окрім того, матеріальні збитки внаслідок масштабних руйнувань інфраструктурних та цивільних об'єктів оцінюють від 500 до 1000 млрд доларів США.

Відновлення ВВП України до докризового рівня потребуватиме залучення міжнародного фінансування фондів з відбудови економіки України та активізації фіскального та монетарного інструментарію з метою відновлення інвестиційних процесів в Україні. [3]

Війна дуже сильно знизила ділову активність в країні. Відбувається постійна втрата робочої сили через участь у обороні країни та вимушену міграцію. Прибуваючи за кордоном українці користуються готівкою, зняли з карток з початку травня десь 22 млрд. грн., що говорить про постійний розвиток «карткового туризму».

МВФ прогнозує падіння ВВП у 2022 році на 10%, при завершенні бойових дій, але якщо нічого не зупиниться надає прогнози на 25-35%.

Прискорення інфляції може бути до 20%. Ціни зростають і можна говорити про гіперінфляційні процеси.

Стабілізуючим фактором виступає фіксація офіційного курсу гривні. Крім того, багато підприємців стараються не підвищувати ціна на свої послуги та товари.

В Україні на сьогодні не має валютної паніки, хоча курс долара зараз 32-34 грн./\$. НБУ старається перекривати відтоки валюти за кордон, а щодо українців, то вони за кордоном користуються картками виключно, а в країні – використовують активно офіційну банківську систему.

Дуже велику підтримку оказує сьогодні Міжнародний валютний фонд (МВФ). За офіційною статистикою України отримала 1,4 млрд. дол. від МВФ, від ЄС – 300 млн. дол., від Світового банку – 312 млн. дол. Очікується ще, і можна констатувати, що резерви НБУ не витрачені, витрачаються на продаж валюти банкам для забезпечення потреб критичного імпорту і цих грошей повинно вистачити для підтримки нормального функціонування країни найближчим місяцем. Також планується створити спеціальний фонд для України, який фінансуватимуть країни «великої сімки». [4]

Таким чином сфера міжнародних фінансів продовжує функціонувати і розвиватися у такий складний для країни час, український бізнес адаптується до світових умов взаємовідносин, держава активно використовує зарубіжний досвід, люди починають жити звичайним життям, держава – продовжує роботу, яка наближає міжнародну економіку до стандартів ЄС.

Список використаних джерел

1. Міжнародні фінанси: навч. посіб.: за ред. Козак Ю. Г. Київ. Катовіце.: Центр учбової літератури, 2014. 348 с.
2. Національний банк України : офіційний веб-сайт. URL: [http:// https://bank.gov.ua/](http://https://bank.gov.ua/)
<https://www.epravda.com.ua/columns/2022/04/22/686099/> (дата звернення: 27.05.2022).

3. Ресурси України для фінансової стабільності під час війни та відбудови : веб-сайт. URL: [http:// https://www.epravda.com.ua/columns/2022/04/22/686099/](http://https://www.epravda.com.ua/columns/2022/04/22/686099/) (дата звернення: 27.05.2022).

4. Економіка звикає до воєнного часу : веб-сайт. URL: <https://forbes.ua/inside/ekonomika-zvikaє-do-voennogo-chasu-zastupnik-golovi-nbu-sergiy-nikolaychuk-pro-padinnya-vvp-dopomogu-partneriv-ta-ukrainskiy-plan-marshalla-18032022-4800> (дата звернення: 27.05.2022).

Секція 7. Міжнародні відносини, дипломатія міжнародна безпека

УДК 327.51(94+410+73)

ОБОРОННИЙ ПАКТ AUKUS : ІНСТРУМЕНТ БЕЗПЕКИ ЧИ КРОК ДО ЗАГОСТРЕННЯ КОНФЛІКТІВ В ІНДО-ТИХООКЕАНСЬКОМУ РЕГІОНІ ? Лиман С. І., доктор історичних наук, професор, професор кафедри туристичного бізнесу та країнознавства Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна.

Сучасна постбіполярна система міжнародних відносин, що склалася після закінчення Холодної війни, усі 30 років свого існування перебуває у стані постійних змін. Найбільш відчутні з цих змін – формування нових та зміцнення кількох колишніх центрів сили, найвпливовішими з яких є априорі два – США та КНР. Статус наддержав (для США – визнаний і реальний, для КНР – пороговий, потенційний) вже зараз все більше впливає на міжнародний політичний клімат далеко за межами Індо-Тихоокеанського регіону. Не буде перебільшенням сказати, що китайсько-американське протистояння через демографічні, ментальні, соціально-економічні, фінансові особливості та можливості КНР перевершає за своїм напруженням радянсько-американське протистояння часів Холодної війни і напевно призведуть до значно масштабніших геополітичних змін, ніж ті, які сталися після 1991 року.

Розуміння нової реальності, в якій живе світ на початку 2020-х рр., посилює ініціативи західних країн, спрямовані на розширення старих та створення нових альянсів. Одним із них став оборонний пакт США, Великої Британії та Австралії (звідси абревіатура AUKUS, за першими літерами назв учасників – Australia, United Kingdom, United States). Про створення альянсу було оголошено вісім місяців тому – 15 вересня 2021 р., і цього часу цілком достатньо, щоб зробити перші спостереження та висновки, висловитись про можливий вплив AUKUS на архітектуру міжнародних відносин як в Індо-Тихоокеанському регіоні, так і за його межами.

Перше. Суть самої угоди AUKUS передбачає створення поясу безпеки (у тексті договору – «партнерства в галузі безпеки» [1]) трьох країн, які співпрацюватимуть у галузі високих оборонних технологій, зокрема в такій сфері, як будівництво для ВМС Австралії підводних човнів. Ці новітні технології Австралія має отримати від США. Симптоматично, що сам договір AUKUS офіційно називається «Угодою між урядом Австралії, урядом Сполученого Королівства Великобританії та Північної Ірландії та урядом Сполучених Штатів Америки щодо обміну інформацією про ядерні двигуни ВМС» [1]. Таким чином, Австралія вперше у своїй історії будуватиме атомний підводний флот.

Друге. Атомні підводні човни класифікуються на три основні групи (ПЧА з балістичними ядерними ракетами, ПЧА з крилатими ракетами, багатоцільові ПЛА з торпедними апаратами, здатними нести ядерну зброю). Тобто всі три групи ПЧА можуть бути елементами ядерної тріади. Зазначимо, що в даний час ПЧА перебувають на

озброєнні лише 6 країн (США, КНР, РФ, Великої Британії, Франції, Індії), і всі ці країни мають ядерну зброю. Ймовірно для того, щоб заспокоїти громадську думку вже в преамбулі договору AUKUS йдеться про те, що сторони підтверджують «свої відповідні зобов'язання за Договором про нерозповсюдження ядерної зброї, укладеним у Лондоні, Москві та Вашингтоні 1 липня 1968 року» [1]. Однак це пояснення не переконає скептиків, які побачать у будівництві Австралією власних ПЧА її перший крок до створення носіїв ядерної зброї та отримання технологій її виготовлення.

Третє. У самій Австралії, як зазначає у своїй публікації вчений Сіднейського університету С. Бабонес, угода стала результатом консультацій уряду ліберала С. Моррісона з опозиційною Лейбористською партією, тому С. Моррісон на прес-конференції тринадцять разів назвав AUKUS «Партнерством назавжди» [2]. Можна зрозуміти і риторику австралійського прем'єра, і гордість його виборців, а також опозиції. Але застереженням і тому й іншому можуть бути дві обставини – терміни дії договору та скандальний приклад відмови Австралії від одного з доленосних альянсів Quad. У заключній Статті 10 Договору AUKUS йдеться про те, що «Ця Угода залишається чинною до 31 грудня 2023 р. і автоматично продовжується на чотири додаткові періоди по шість місяців кожен, якщо вона не буде замінена наступною угодою» [1]. А сама історія австралійської дипломатії у XXI столітті свідчить про те, що Канберра у 2008 р. призупинила на 9 років своє членство у Чотирьохсторонньому діалозі з безпеки (Quad), куди входили також США, Японія та Індія. Причина такої надзвичайної обережності Австралії у 2008-2017 роках - небажання загострювати відносини з КНР.

Четверте. Для всіх політиків та експертів-міжнародників цілком очевидна антикитайська спрямованість AUKUS. При всьому тому, що в тексті Угоди жодного разу не згадана КНР, а вже відомий нам С. Бабонес у своїй статті наполягає на тому, що Австралія запрошена до співпраці Сполученими Штатами та Британією через відсутність у них «великої бази матеріально-технічного постачання та технічного обслуговування підводних човнів в Індо-Тихоокеанському регіоні» [2]. Але навіть він припускає, що поблизу цього «ідеального місця» для західних союзників «швидше за все, діятимуть китайські підводні човни з балістичними ракетами» [2]. У Китаї не сумніваються, що AUKUS спрямований проти них, як і вищезгаданий «Quad». Симптоматично, що реакція офіційного Пекіна на повідомлення про створення AUKUS була блискавичною, гострою та негативною [3]. 27 вересня 2021 р. Міністр закордонних справ КНР Ван І в телефонній розмові з Генеральним секретарем НАТО Й. Столтенбергом заявив про те, що його країна проти розміщення країнами Північноатлантичного альянсу своїх сил поблизу китайських кордонів [4].

П'яте. Різно негативною на створення AUKUS була реакція і єдиної в ЄС володарки ядерної зброї Франції. Цю угоду три англомовні країни уклали за спиною офіційного Парижа, який залишився без розірваного Австралією контракту на будівництво для австралійських ВМС дванадцяти французьких дизель-електричних підводних човнів типу «Баракуда». Сума контракту за різними даними оцінювалась у 38-65 млрд. доларів США. Виник навіть дипломатичний скандал із відкликанням із США та Австралії французьких послів. Особливо чутливим було для Франції те, що раніше від придбання французьких підводних човнів «Баракуда» відмовилася Канада. Цей своєрідний комплот англомовних країн може відродити у Франції стратегічну лінію Ш. де Голля 1960-х років на військово-політичне дистанціювання від англосаксонського світу та залучити на цей шлях Німеччину. До речі, впливова німецька «Дойче Велле» не лише прогнозує загострення через AUKUS китайсько-американських відносин, а й називає AUKUS «Індо-Тихоокеанською НАТО» [4].

Шосте. Як і НАТО, AUKUS апріорі відкритий для вступу до нього нових членів, і кожен новий кандидат викликатиме цілком передбачену критику офіційного Пекіна. Те, що адміністрація Д. Байдена активізуватиме свою присутність у регіоні, незважаючи на позицію Пекіна, підтверджує і документ від 11 лютого 2022 р. «Індо-Тихоокеанська

стратегія Сполучених Штатів». Однією з п'яти цілей США щодо ІТР зазначено «Розвиток регіональної стійкості до міжнародних загроз» [5]. У ці місяці можливим четвертим учасником Угоди могла стати Японія, а це майже впритул наблизило б нову організацію до китайських берегів. Передбачалося, що Альянс у цьому випадку отримає нову назву – JAUKUS. Проте кілька днів тому (24. 05. 2022) японський прем'єр Ф. Кісіда заявив, що його країна не вступатиме до Альянсу [6]. Така заява знімає високий градус напруженості у регіоні, але лише на деякий час.

Сьоме. Значну активність у справі розширення AUKUS буде виявляти й Велика Британія. Після виходу з ЄС ця країна шукає способи самоствердження за межами Західної та Центральної Європи, зміцнює багатосторонні зв'язки як із США, так і зі своїми колишніми володіннями. У цьому контексті можна прогнозувати спільні зусилля США та Великої Британії щодо залучення до AUKUS члена Quad Індії. Непрості відносини Індії та Китаю роблять цю ймовірність не такою вже й примарною. Про підтримку регіонального лідерства Індії йдеться в «Індо-Тихоокеанській стратегії Сполучених Штатів» [5], а Великої Британії пов'язують з Індією майже 200 років колоніальної історії.

Таким чином, американсько-британсько-австралійський пакт AUKUS з високою ймовірністю призведе до нового загострення відносин між США та КНР. При цьому AUKUS слід вважати не головною, а лише однією з причин цього неминучого загострення. В Індо-Тихоокеанському регіоні достатньо інших вузлів протиріч між Сполученими Штатами та Китаєм. Інтенсивність напруженості у двосторонніх відносинах навколо AUKUS залежатиме не стільки від темпів розвитку військово-морських програм Австралії та її західних союзників, оскільки будівництво ПЧА затягнеться на десятиліття, скільки від того, які ще країни вступлять до цього альянсу.

Список використаних джерел

1. Agreement between the Government of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland, the Government of Australia, and the Government of the United States of America for the Exchange of Naval Nuclear Propulsion Information. URL: <https://embed.documentcloud.org/documents/21116075-2-aukus-treaty-text/?title=1&embed=1>
2. Бабонес С. «Альянс навсегда»: значение AUKUS для Австралии и мира. 17.02.2022. URL: <https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/alyans-navsegda/>
3. AUKUS : China denounces US-UK-Australia pact as irresponsible. BBC News. 16 September 2021. URL: <https://www.bbc.com/news/world-58582573>
4. Новый альянс AUKUS: в мире появилась «Индо-Тихоокеанская НАТО»? URL: <https://www.dw.com/ru/novyj-aljans-aukus-borba-kitaja-i-ssha/a-59353868>
5. Indo-Pacific Strategy of The United States. *The White House*. URL: <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2022/02/U.S.-Indo-Pacific-Strategy.pdf>, 2022.
6. Japan 'not Currently Thinking About Joining AUKUS', Says PM Kishida After QUAD Summit. URL: <https://www.republicworld.com/world-news/russia-ukraine-crisis/japan-not-currently-thinking-about-joining-aukus-says-pm-kishida-after-quad-summit-articleshow.html>

РОЗВИТОК МЕТОДІВ ОЦІНКИ ШКОДИ ТА ЗБИТКІВ ВІД ВТРАТ ЧИ ПОШКОДЖЕННЯ ЛІСОВИХ ЕКОСИСТЕМ ТА ОБ'ЄКТІВ В ЇХ МЕЖАХ, ЗАВДАНИХ УКРАЇНІ ВНАСЛІДОК ЗБРОЙНОЇ АГРЕСІЇ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ

**Черчик Л.М., старший науковий співробітник, д.е.н., професор
Інститут ринку та економіко-екологічних досліджень НАНУ
м. Одеса, Україна**

Значення лісу полягає у забезпеченні безперервного, високоефективного виконання екологічних, економічних і соціальних функцій на місцевому, національному і глобальному рівнях. Ліс доцільно розглядати як складну природну систему, взаємопов'язані підсистеми якої створюють особливе середовище, де формуються умови для життєдіяльності різних організмів і людей, виконуються важливі екосистемні функції. Тому втрата чи пошкодження лісових масивів внаслідок воєнних дій призвела до великих збитків як для України, так і світу.

Метою дослідження є обґрунтування методичних підходів до оцінки шкоди та збитків від втрат чи пошкодження лісових екосистем та об'єктів в їх межах, завданих Україні внаслідок збройної агресії російської федерації.

Основні підходи, які можуть бути використані для такої оцінки: індикаторний, що базується на системі індикаторів, які характеризують стан лісової екосистеми та її елементів відносно прийнятої норми; ресурсний, коли основним критерієм оцінки є ефективність використання наявних ресурсів лісу, їх віддача, продуктивність; альтернативної вартості, який дозволяє виявити цінність лісової екосистеми та її елементів шляхом визначення найбільш ефективного способу їх використання; результативний, при якому критеріями є доходи (підприємницькі, суспільні, бюджетні), пов'язані з використанням лісової екосистеми та її елементів; рентний; витратний; компенсаційний; функціональний, який дозволяє оцінити цінність лісової екосистеми та її елементів як складну цілісну систему, врахувавши усі їх функції.

Методика оцінки шкоди та збитків від втрат чи пошкодження лісових екосистем та об'єктів в їх межах, завданих Україні внаслідок збройної агресії, передбачає урахування таких результатів воєнних дій: пересування важкої техніки та особового складу; бомбардувань та обстрілів; пожеж як їх наслідок або підпалів; задимлення та шумових ефектів; забруднення паливно-мастильними та іншими хімічними речовинами; радіаційне забруднення; відсутності можливостей догляду і ведення лісовпорядних робіт; неможливості використання природно-ресурсного потенціалу для виробничої діяльності та забезпечення умов для життєдіяльності населення.

На нашу думку, оцінка шкоди та збитків від втрат чи пошкодження лісових екосистем та об'єктів в їх межах внаслідок збройної агресії, має включати чотири складові: 1) оцінка втрат матеріальних складових лісової екосистеми через їх знищення, пошкодження внаслідок бойових дій, відсутності можливостей догляду і ведення лісовпорядних робіт, неможливості використання природно-ресурсного потенціалу для виробничої діяльності та забезпечення умов для життєдіяльності населення; 2) оцінка витрат на відновлення порушених екосистем до попереднього стану, принаймні їх матеріальних ресурсів; 3) оцінка втрат регульовальних функцій лісу та функцій підтримання екосистем; 4) компенсації за втрату культурних, естетичних, рекреаційних, ландшафтних складових екосистем лісу. Для реалізації першої складової оцінки варто використати такі методи: компонентний, який передбачає поресурсне виявлення втрат за відповідними показниками; порівняльний метод, що базується на співставленні значень окремих аналогічних показників між собою; метод упущеної вигоди, що передбачає розрахунок сукупного доходу, який можна було отримати від збереженого ресурсу,

території чи об'єкта; метод прямого розрахунку витрат, понесених для відвернення або зниження рівня втрат (гасіння пожеж, часткове поновлення інфраструктури, посилене патрулювання, організація стаціонарних і динамічних дозорів); балансовий, що передбачає формування матеріальних, сировинних, енергетичних балансів по усій вертикалі лісового сектору України. Компонентний (ресурсний) підхід до розрахунку збитку, що наноситься екосистемі лісу та її природним об'єктам, застосовується, якщо їх самовідновлення неможливе. Зокрема, основні об'єкти оцінки це: порушені ґрунти; знищені та пошкоджені лісові насадження (переліки за ступінню зрілості та переважаючою породою деревостанів), природний підріст та самосів, сіянці, саджанці, недеревна рослинність, грибниці, ягідники, ареали лікарських рослин; знищення об'єктів тваринного світу, птахів та комах, пошкодження або знищення їх жител та споруд, місць перебування і розмноження; знищення або пошкодження лісової інфраструктури.

Ці розрахунки доповнює:

- оцінка упущеної вигоди, що можна було отримати від збереженого ресурсу, території чи об'єкта (втрачені доходи від реалізації основних видів лісозаготівельної та лісопереробної діяльності; втрачені доходи від реалізації продукції переробки вторинних лісових ресурсів (живиці, пнів, лубу та кори, деревної зелені, деревних соків) і продуктів побічного лісокористування (заготівля сіна, випасання худоби, розміщення пасік (бджільництва), заготівля дикорослих плодів, горіхів, грибів, ягід, лікарських рослин, збирання лісової підстилки, заготівля очерету); втрачені доходи від туристично-рекреаційної діяльності, мисливства, реалізації посадкового матеріалу);

- оцінка втрат через відсутність можливостей догляду і ведення лісовпорядних робіт (Втрати лісу через неможливість лісопатологічних обстежень, проведення винищувальних робіт в осередках шкідників і хвороб, штучного лісовідновлення на вирубках, вирощування сіянців, нового посадкового матеріалу, попередження лісових пожеж; погіршення стану лісів через неможливість проведення рубок догляду, санітарних рубок);

- оцінка втрат через відсутність можливостей забезпечення умов для життєдіяльності населення (втрати доходів лісових господарств через неможливість заготівлі дров, торфу для населення, що поживає в межах/поблизу лісу; втрати доходів домогосподарств через неможливість заготівлі грибів, ягід, лікарських рослин населенням громади, що поживає в межах/поблизу лісу);

- оцінка витрат, понесених для відвернення або зниження рівня втрат (Витрати на боротьбу з пожежами, часткове поновлення інфраструктури, посилене патрулювання лісових масивів, організацію та проведення стаціонарних і динамічних дозорів).

Порівняльний метод застосовується за умови пошкоджень лісу, для відновлення якого не потрібні інвестиційні вкладення, оскільки є достатній потенціал самовідновлення. У цьому випадку варто застосувати метод втраченої вигоди на період самовідновлення екосистеми, застосувавши нормативні або аналогічні показники непорушених екосистем.

Для розрахунку збитку, що наноситься екосистемі лісу та її природним об'єктам і оцінки упущеної вигоди, яку можна було отримати від збереженого ресурсу, території чи об'єкта можна використати підходи, запропоновані у працях [1-5].

Для оцінки витрат на відновлення порушених лісових екосистем до попереднього стану варто використати такі методи:

- розрахунковий, що передбачає кількісну оцінку витрат на відновлення порушених екосистем. При цьому враховуються інвестиційні витрати як разові на відновлення ґрунтів, порушених або знищених насаджень, лісової інфраструктури тощо, так і експлуатаційні витрати, які понесе лісове господарство (інший власник) впродовж всього періоду відновлення. До усіх витрат необхідно застосувати метод аннуїтету;

- нормативний, що базується на застосуванні науково обґрунтованих нормативів витрат сировини, матеріалів, енергії, для проведення розрахунків витрат на відновлення [6].

Оцінка капітальних витрат на відновлення порушених екосистем передбачає витрати: на рекультивуацію земель, які були порушені внаслідок бойових дій, насадження лісових масивів, відновлення садивного матеріалу; будівництво, облаштування та утримання інженерно-технічних споруд, поновлення лісової інфраструктури; відновлення лісової флори і фауни, грибниць, лісових захисних смуг; витрати на розмінування, виконання гідротехнічних заходів, у тому числі розчищення річок чи інших водних об'єктів.

Окремо оцінюються капітальні витрати на відновлення довоєнного рівня діяльності лісових господарств та інших власників лісових земель, територіальних громад.

Для оцінки втрат регулювальних функцій лісу та підтримання екосистем (третьою складовою оцінки) варто використати такі методи: коефіцієнтний, який передбачає застосування поправочних коефіцієнтів втрати корисних властивостей або атракцій, що дає змогу співвіднести фактичний стан з нормальним, виміряти вплив руйнівних чинників на ландшафт чи екосистему лісу; експертний (бальний), що полягає в оцінці втрати корисних властивостей або атракцій з залученням експертів (спеціалістів), оскільки застосування статистичних методів неможливе. Оцінка проводиться на основі якісного визначення стану лісової екосистеми та її елементів; непрямого ринкового оцінювання (запобіжних витрат, альтернативної вартості чи вартості заміни, факторного доходу).

Оцінюються втрати через неможливість реалізації таких регулюючих функцій та функцій підтримання екосистем: регуляція кліматичних умов (температури земної поверхні та повітря, кругообігу вологи, потоків повітря); саморегуляція локальних природних екосистем (складу та якості повітря і поверхневих вод, поповнення запасів ґрунтових вод); регулювання ґрунтів (ґрунтоутворення, захист ґрунтів від ерозії); природний захист від шкідників; захист від стихійних лих, пом'якшення несприятливих кліматичних умов (берегоукріплення, захист від підтоплення, пожеж, захист населених пунктів від буревіїв, зменшення механічного пошкодження сільськогосподарських культур вітрами, захист полів від пилових бурь, зменшення впливу приморозків на врожай); формування кліматичних умов; підтримання біорізноманіття; депонування парникових газів [2, с. 18, 72].

Компенсації за втрату культурних, естетичних, рекреаційних, ландшафтних складових екосистем лісу (4-та складова) можуть бути застосовані вище зазначені методи, а також методи витрат на подорож, гедоністичного ціноутворення, умовного оцінювання.

Список використаних джерел:

1. Торосов А. С., Жежкун І. М., Калашніков А. О., Харченко Ю. В. Науково-практичні рекомендації щодо оцінки ефективності використання лісових ресурсів на основі комплексного визначення їх потенціалу в розрізі регіонів. Х.: УкрНДЛГА, 2019. 52 с.
2. Василюк О., Ільмінська Л. Екосистемні послуги. Огляд. 2020. 84 с.
3. Соловій І. Оцінка послуг екосистем, забезпечуваних лісами України, та пропозиції щодо механізмів плати за послуги екосистем. 2016. 108 с.
4. Grammatikopoulou I., Vackarova D. (2021). The value of forest ecosystem services: A meta-analysis at the European scale and application to national ecosystem accounting. *Ecosystem Services*. 48 (2021), 101262. URL: <https://doi.org/10.1016/j.ecoser.2021.101262>
5. Фурдичко О.І., Дребот О.І., Кучма Т.Л., Ільєнко Т.В. Оцінювання екосистемних послуг лісів за даними дистанційного зондування землі. *Агроєкологічний журнал*. 2019. № 4. С. 6-16. URL: <https://doi.org/10.33730/2077-4893.4.2019.189436>
6. Cherchyk, L., Cherchyk, A. Forest resource security in Ukraine: assessment and provision. *Environmental Economics*, Volume 10, Issue 1, 2019. 105-112. [https://dx.doi.org/10.21511/ee.10\(1\).2019.08](https://dx.doi.org/10.21511/ee.10(1).2019.08) URL: <https://businessperspectives.org/environmental-economics/issue-312/forest-resource-security-in-ukraine-assessment-and-provision>

КОНЦЕПЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В АСПЕКТІ ІНСТИТУЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Зайцева А.С., к.е.н., доцент

кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова Харківського
національного університету імені В. Н. Каразіна

Розвиток економічної інтеграції являється безперервним процесом. Він тісно пов'язаний з глобалізацією та регіоналізацією. Глобалізація та регіоналізація протікають паралельно. Інтегнаціоналізації господарської, політичної, соціальної сфер життя являються наслідками глобалізаційних змін у світі. Економічна інтеграція відіграє найважливу роль у процесі глобалізації. Економічна інтеграція це процес одночасної взаємодії економічних систем світу. Також економічну інтеграцію можна розглядати як одну з форм глобалізації національних економік країн світу, основним являється те, що наслідком є поділ праці. Не треба залишати без уваги і транснаціональні відносини. Транснаціональні відносини - це постійна взаємодія через національні кордони з залученням як мінімум одного неурядового актора, або учасники, які діють не в інтересах своєї держави і міжнародної організації. Актори взаємодіють з країнами і як правило переслідують досягнення своєї мети, незалежно від прийнятої політики своєї країни, іноді вони виступають проти. У зв'язку з цими явищами з'являється так зване «глобальне правління». Глобальне правління визначає розвиток спеціалізованих міжнародних організацій: Лігт Націй, ООН, Ради Європи тощо. Створення таких угруповань являється процесом створення певних інститутів. На відміну від ранніх «світових держав», вони народжуються поступово, на основі угод між державами, а не шляхом втручання або завоювань. Треба відмітити, що сучасні інтеграційні процеси стимулюють і добровільну і вимушену передачу влади наднаціональним інститутам, регіональним урядам та ринковим силам.

На початку 1960 років було досягнуто домовленість про створення декількох інтеграційних інститутів. Вони об'єднали країни по політичному, економічному та правовому міркуваннях. У 1990 роках коли були підписані нові угоди щодо інституційної реформи, які призвели до перетворення Європейського Економічного Співтовариства на Європейський Союз [10].

Треба відмітити, що Європейський Союз являється найкращим прикладом вертикальної передачі влади.

Держави, що входять до складу Європейського Союзу, більше не являються єдиними центрами влад в межах своїх власних кордонів. Політичні процеси, які відбуваються в Європейському Союзі можуть бути охарактеризовані як наднаціональні. Серед інститутів Європейського Союзу особливе місце займає Рада міністрів, оскільки вона має в своєму розпорядженні важливі правові інструменти, котрі дозволяють проводити політику з мінімальними збитками в інтересах національної демократії. З усіх цих інструментів важливими являються регулятивні, так як вони мають статус законів.

Виходячи з вищенаведеного, виникає потреба у побудові інституційного дизайну в умовах економічної інтеграції.

Доцільність побудови інституційного дизайну в умовах економічної інтеграції викликана наступними факторами:

1. Міжнародна інтеграція - це економіка угод та міжнародних договорів, котрі визначають правові рамки взаємодії суб'єктів різних країн.

2. Низький рівень активності пошуку нових шляхів європейської інтеграції і низький рівень включення субнаціонального управлінського рівня в інтеграційну політику.

3. Важливим фактором для інтеграційних процесів повинні бути чинники довіри та поведінкові особливості економічних суб'єктів і представників органів державного управління на місцях.

4. Формування механізму міждержавних зв'язків до інтеграції або інтеграції соціально-економічного простору, де бізнес-середовище, інвестиційна та інноваційна привабливість територій формують так званий «інституційний контур країни» або «інституційне поле», які являються важливими складовими механізму регіональної інтеграції.

5. Визнання того факту, що саме інституційні невідповідності по різних напрямам в даний час є однією з причин стримування процесів інтеграції до Європейського Союзу, тому слід опиратись на міждисциплінарну основу реалізації інституційного дизайну.

Визнання цих факторів дозволить комплексно підійти до виявлення проблеми та пошуку шляхів визначення векторів подальшого розвитку.

Треба відмітити, що принципове значення інститутів у системі політичних та економічних змін полягає в тому, що фактично інститути формують інфраструктуру різних сфер держави. Без створення таких інститутів практично будь-яка форма колективних дій була б неможлива: їх значимість полягає в фіксації встановлених правил поведінки, в тому числі і перш за все колективної дії, передачі їх в історичній перспективі наступним поколінням. Функція інститутів в умовах економічної інтеграції полягає в забезпеченні стабільності вже сформованої структури взаємодій між агентами і мінімізації суспільних витрат. Інститути сприяють підтримці довіри між акторами, але в той же час для дослідників створюваного інституційного дизайну, важлива і зворотна сторона функціональної ролі інститутів як структур, що консервують систему правил і взаємин: інститути служать для «кодифікації» попередніх (нерівних) владних відносин і суспільних уявлень і, таким чином, можуть перешкоджати або заважати реформам.

Розробка нових інституційних зразків в умовах інтеграційних зрушень між країнами може відбуватися шляхом інституційних винаходів, імпорту інститутів і рекомбінації існуючих інституційних форм. Інститут виникає в разі необхідності вирішення розбіжностей.

Оскільки, в умовах інтеграції виникає величезна кількість розбіжностей, то інституційні трансформації стають необхідною та невід'ємною частиною цього складного процесу.

Список використаних джерел

1. Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції: навчальний посібник / І.Ю. Матюшенко, С.В. Беренда, В.В. Рєзніков. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 496 с.
2. Інноваційна економіка: навчальний посібник / О.А. Довгаль, Г.В. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 148 с.
3. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 464 с.
4. Світова економіка: підручник / за ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 268 с.
5. Міжнародні організації: навчальний посібник / А.П. Голіков, С. Гасім, О.В. Журавльов – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2014. – 120 с.
6. Матюшенко І. Ю. Інвестування (в контексті міжнародної інтеграції України) : навч. посібн. / І. Ю. Матюшенко. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – 396 с.

**НОВА СТРАТЕГІЧНА КОНЦЕПЦІЯ НАТО:
НОВИЙ ПІДХІД ДО БЕЗПЕКИ В ЕПОХУ ПОТЯСІНЬ**
Рудік О.М., к.політ.н., доц., доцент кафедри історії та політичної теорії
НТУ «Дніпровська Політехніка»

На Брюссельському саміті в 2021 р. лідери держав-членів НАТО попросили Генерального секретаря Єнса Столтенберга очолити процес розробки наступної Стратегічної концепції Альянсу [1]. В НАТО зазначають, що за останнє десятиліття світ докорінно змінився, стратегічна конкуренція зростає, тож настав час оновити Стратегічну концепцію. В ній будуть визначені виклики безпеки, з якими стикається Альянс, і окреслені політичні та військові завдання, які НАТО виконуватиме для їх вирішення. Документ буде побудовано на актуальних ключових елементах чинної Стратегічної концепції, яка була прийнята на Лісабонському саміті НАТО в 2010 р.

Стратегічна концепція є ключовим документом Альянсу, який регулярно переглядається та оновлюється. Він підтверджує цінності та цілі НАТО, а також надає колективну оцінку існуючого середовища безпеки. Цей документ також стимулює стратегічну адаптацію НАТО та скеровує її майбутній політичний і військовий розвиток. Після закінчення холодної війни Стратегічну концепцію оновлювали приблизно кожні 10 років, щоб врахувати зміни в глобальному середовищі безпеки та переконатися, що Альянс готовий до майбутніх викликів [1].

У зв'язку із цим, Є. Столтенберг ініціював процес внутрішніх консультацій та зовнішніх взаємодій з членами Альянсу з питань мінливого стратегічного середовища, підходів та пріоритетів НАТО. Альянс також співпрацює з партнерами, іншими міжнародними організаціями, експертними спільнотами, молодіжними організаціями, громадянським суспільством та приватним сектором. Після цього етапу консультацій члени Альянсу проведуть переговори та узгодять наступну Стратегічну концепцію з метою її схвалення лідерами на Мадридському саміті НАТО в червні 2022 р. [2].

У межах процесу внутрішніх консультацій цільовою групою НАТО, була підготовлена доповідь «Один плюс чотири: планування майбутнього НАТО в епоху потрясінь» [4]. Доповідь стала результатом обговорень та письмових внесків незалежних неурядових учасників з усього Альянсу, зокрема низки дослідницьких інститутів з питань політики, які взяли участь в роботі цільової групи. Автори доповіді наголошують на її незалежному статусі та відсутності фінансової чи іншої підтримки від будь-якої зацікавленої сторонньої сторони. Робота цільової групи була організована незалежною міжнародною мережею практиків, лідерів приватного сектору та політичних аналітиків «Трансатлантичною мережею лідерства» [5], яка забезпечила надійну широку основу для плідної співпраці та обміну думками.

В доповіді зазначається, що сьогодні Атлантичний альянс знаходиться на історичному переломному моменті, а саме – між згасаючою ерою відносної стабільності та нестабільною, небезпечною епохою потрясінь. У той час, як готується ця доповідь, російські війська готові до подальшого вторгнення в Україну – давнього партнера НАТО. Якщо зусилля НАТО та його союзників щодо стримування агресії РФ зазнають невдачі, епоха потрясінь увійде у свою найгіршу й найдраматичнішу фазу [4].

Епоха потрясінь є глобальною за характером і широкою за масштабами. НАТО стикається зі стратегічною конкуренцією з ревізіоністською Росією та військово-потужним і технологічно розвиненим Китаєм, які прагнуть порушити міжнародний порядок на свою користь. Людям загрожують терористи. Дизруптивні виклики поширюються на новітні технології, які змінюють природу конкуренції та конфліктів, а також на цифрові трансформації, які руйнують основи дипломатії та оборони. Масштаб і складність критичних економічних, екологічних, технологічних і людських потоків, а

також залежність багатьох суспільств від таких потоків різко зросли. Деструктивні можливості, немислимі кілька десятиліть тому, тепер знаходяться в руках великих держав, менших держав і недержавних суб'єктів. Зміна клімату та пов'язані з нею енергетичні переходи створюють нові дилеми безпеки та посилюють кризові явища. Периферія Європи перетворилася з кільця друзів на вогняне кільце [4, v].

Атлантичний Альянс стикається з найскладнішим стратегічним середовищем за всю свою 73-річну історію. В умовах епохи потрясінь Північна Америка та Європа мають використати нову Стратегічну концепцію Альянсу, щоб підтвердити свої взаємні зв'язки, змінити своє партнерство та переоснастити свої інститути, зокрема НАТО.

З огляду на вищезазначене, в доповіді наголошується на тому, що нова Стратегічна концепція НАТО має бути сформована на основі підходу, який отримав назву «один плюс чотири». Один – це згуртованість Альянсу, яка має бути центральною стратегічною основою нової Концепції. Після цього НАТО має бути зорієнтована на поточні та майбутні виклики, багато з яких є нетрадиційними та непередбачуваними. Такий підхід вимагатиме від НАТО не лише оновлення та модернізації своїх трьох основних завдань – колективної оборони, кризового регулювання та безпеки на основі співробітництва – а й додання четвертого завдання: розбудови всеосяжної стійкості до руйнівних загроз суспільствам союзників Альянсу [4, v].

Один: згуртованість Альянсу. Фундаментом для наступної Стратегічної концепції НАТО має бути оновлена згуртованість Альянсу, укорінена у колективну відданість спільним цінностям та ефективне прийняття рішень. Сьогодні ці цінності зазнають нападу з боку зовнішніх і внутрішніх противників. Ось чому взаємне утвердження демократичних засад НАТО має розпочатися зі стриманості. Дефіцит демократії посилює взаємні сумніви, які можуть зруйнувати союзницькі зобов'язання щодо колективної оборони та взаємної безпеки. Їх можуть використовувати стратегічні конкуренти для дестабілізації окремих союзників або НАТО в цілому. Дефіцит внутрішніх цінностей може стати зовнішньою загрозою. Згуртованість союзників, заснована на стійких демократичних інститутах із надійними та прозорими механізмами підзвітності, є найбільш грізним захистом від цих загроз. Згуртованість має бути поєднана з впорядкованими механізмами прийняття рішень, які дозволять Альянсу ухвалювати узгоджені та своєчасні рішення.

Чотири основні завдання НАТО [4, v – vii]:

1. Колективна оборона. Серед основних завдань НАТО колективна оборона є *primus inter pares* – першим серед рівних. Це єдине основне завдання, чітко зазначене в Північноатлантичному договорі. Відповідно, цей пріоритет має бути чітко визначений у новій Стратегічній концепції. Альянс має бути в змозі попереджати та стримувати загрози своїм членам, з будь-якого джерела та в усіх сферах, і водночас бути готовим захищати всі частини території НАТО та захищати найважливіші функції союзних суспільств. Це означає протидію викликам з боку Росії, яка, ймовірно, залишиться основним супротивником НАТО, а також усунення тиску, що надходить з півдня та південного сходу НАТО. Альянсу необхідно подолати прогалини у своїй здатності краще інтегрувати власний політичний, військовий і технологічний потенціал у всіх п'яти оперативних сферах: на суші, на морі, в повітрі, кіберпросторі та космічному просторі. НАТО вміє відповідати на виклики в кожній з цих сфер. Однак, вміти працювати з кількома доменами експоненціально важче.

2. Кризове регулювання. Союзники повинні передбачати і планувати надзвичайні ситуації, пов'язані з новими збройними конфліктами, потоками переміщених осіб, постійними терористичними загрозами та викликами безпеці, що виникають через політичну, економічну та екологічну нестабільність. Хаотичне виведення військового контингенту НАТО та його партнерів з Афганістану після двох десятиліть військових дій стане застереженням, яке може обмежити майбутню участь НАТО. Стратегічна концепція має знайти правильний баланс між необхідним залученням до цих операцій і небажанням робити це на рівні держав-членів.

3. Безпека на основі співробітництва. Це завдання зосереджується насамперед на партнерських відносинах з НАТО. Вони складаються з трьох категорій: 1) партнери, які прагнуть вступу в НАТО, 2) партнери на периферії НАТО, які навряд чи є кандидатами на членство; 3) країни-однорумці по всьому світу, в тому числі й в Індо-Тихоокеанському регіоні. Кожен з цих партнерів має бути адаптований до епохи потрясінь. Безпека на основі співробітництва також має вирішувати наслідки зміни клімату, новітні та дезруптивні технології та виклики для глобального надбання.

4. Нове основне завдання: всеосяжна стійкість. Зростаюча потреба в оперативній імplementації концепції стійкості – здатності передбачати, запобігати та, за необхідності, захищати й швидко відновлюватись після збоїв критичних функцій суспільств союзників – постала викликом нарівні з іншими основними завданнями НАТО. Це завдання є основоположним для інших трьох, але воно є чітко відокремленим від них і, водночас, еквівалентне їм. Воно має вирішувати низку проблем, які не вирішуються належним чином іншими основними завданнями. Поки що зусилля НАТО не виходять за межі статичного розуміння стійкості, тоді як цей концепт має охоплювати широкий спектр динамічних взаємозв'язків. НАТО має вийти за межі показників стійкості для кожної країни та прийняти більш всеосяжний підхід, який охоплює та операціоналізує концепції демократичної стійкості, спільної стійкості та майбутньої стійкості, що взаємно підсилюють одна одну.

В доповіді зазначається, що НАТО має перетворитися на більш збалансоване трансатлантичне партнерство, в якому європейські союзники візьмуть на себе більшу стратегічну відповідальність двома способами. По-перше, вони мають забезпечити половину сил і можливостей Альянсу, включаючи стратегічні засоби, необхідні для стримування та колективної оборони від агресії великих держав. По-друге, їм слід розбудовувати свої спроможності, що зменшить їх значну залежність від сил та засобів США і надасть можливість швидко реагувати на кризи в Європі та навколо неї [4, viii].

Здатність НАТО протистояти традиційним і нетрадиційним загрозам у Європі переплітається з пов'язаними викликами інтересам безпеки Альянсу з боку Китаю. Альянсу слід вивчити більш можливість поглиблення координації відповідно до статті 2 Північноатлантичного договору; посилити захист критично важливих для оборони інфраструктур і ланцюгів поставок, пов'язаних з обороною; створити нове партнерство Північна Атлантика-Індо-Тихоокеанський регіон; і розглянути питання про створення Ради НАТО – Китай для підтримки дипломатичного діалогу, вивчення потенційних сфер співпраці та розробки заходів із пом'якшення наслідків кризи [4, viii].

НАТО має підтримувати свою технологічну перевагу. З цією метою Альянсом прийнято стратегічний план сприяння та захисту новітніх і дезруптивних технологій (EDT). Крім того, в квітні 2022 р., союзники по НАТО дали старт новій ініціативі з посилення технологічної переваги Альянсу «Прискорювач оборонних інновацій для Північної Атлантики» (DIANA) [3]. DIANA об'єднує представників оборони з найкращими і найбільш блискучими стартапами, науковцями-дослідниками і технологічними компаніями для розв'язання критичних завдань оборони і безпеки.

Список використаних джерел

1. NATO 2022 Strategic Concept. URL: <https://www.nato.int/strategic-concept/>
2. NATO Secretary General visits Spain to prepare Madrid Summit. URL: https://www.nato.int/cps/en/natohq/news_187309.htm
3. NATO sharpens technological edge with innovation initiatives. URL: https://www.nato.int/cps/en/natohq/news_194587.htm?selectedLocale=en
4. One Plus Four: Charting NATO's Future in an Age of Disruption. NATO Task Force Report / Daniel S. Hamilton and Hans Binnendijk, Editors. 2022. 34 p. URL: <https://www.transatlantic.org/wp-content/uploads/2022/02/NATO-TF-SC-final-feb-16-2022.pdf>
5. Transatlantic Leadership Network. URL: <https://www.transatlantic.org/tln-homepage/>

**RELATIONS BETWEEN CYPRUS AND GREECE AS A FACTOR FORMING
THE POLITICAL CLIMATE OF THE MEDITERRANEAN**

M. Belousova, Dr. H. S. prof. S. Lyman
Kharkiv National Karazin University, Kharkiv, Ukraine

The relations between Cyprus and Greece are an interesting topic for research. The two countries are closely linked, which is reflected in the political situation in the entire Mediterranean region. The problems inherent in the study of this region are characterized by complexity, which is caused by the presence in the region of many cultural elements and many peoples with their own interests. The result of the study is a generalization of knowledge about the relations between Cyprus and Greece, which will simplify further work on resolving the Cyprus conflict. My aim is to find the way to make relations between Greece and Cyprus more productive for mental uniting their nation as two allies. The research tasks are: 1) to describe relations of two countries in historical perspective; 2) to analyze their relationship of today; 3) to find the ways to make their communication more constructive.

The works of Greek scientists A.Colinzas and D.Papajorgou, G.Liagouros, T.Pelagidis and others were used in the work on the topic, all of this works depict the situation in Mediterranean very clearly. The history of relations between Greece and the Greek Cypriots is quite confusing; it began about 3,300 years ago. Greek Achaeans currently live in Greece. Unlike the civilized Achaeans, the Dorian people resembled wild hordes. From 1200 to 1050 BC all new refugees arrive. The Achaeans, not wanting to see themselves conquered, are increasingly invading Cyprus. Prior to assimilation, the first inhabitants of Cyprus, who had been here since Neolithic times, accepted them coldly as invaders.

The idea of unification with mainland Greece appeared among Cypriots in the late 500s BC. BC, at this time Cyprus is experiencing the capture of the Persians.

In 332 BC. Greek-Macedonian army defeats the Persians in the Mediterranean region [1] The time of the union of Greece and Cyprus, which will last 1516 years, begins. Cyprus remained an integral part of the Greek world for the next 15 centuries. In a relatively short time, Cypriots lose their unique identity, as well as dialect. They mix with the population of the entire Mediterranean. It should be noted that hundreds of nationalities in Europe, Asia and Africa then also perceive the Greek identity.

The last centuries, when Greece and Cyprus performed in the same camp, are characterized by the emergence of the Arab Caliphate in the international arena. Byzantium became weaker, and a new player, later a key player in the region, began to claim the island.

Cypriots have long been embroiled in numerous wars and political confusion. Later, the Byzantines managed to repel the Arab rulers and force them to abandon their claims to the island.

At the end of the 11th century, European knights appeared in the Middle East - it was they who were destined to finally separate Cyprus from Greece, to later make it their province. They arrived with the intention of protecting Eastern fellow believers from the Islamic threat. But soon the knights turned their weapons against the Byzantine Christians and by the end of the XII century captured Cyprus.

As a separate state, Cyprus existed from the end of the XII to the end of the XV century. But the island ceased to be a state of Greek Cypriots and became a stronghold of the Crusaders and their descendants, who did everything to distance Cypriot society from the world of the continental Greeks. The island was involved in Western European feudal conflicts; he fought with both Muslims and Christians.

The Turks are capturing Greece more and more. Every year more and more Greek cities and provinces come under their rule. In 1453, the Muslims captured Constantinople, and then

completed the conquest of Greece. Venice, which was quite powerful at the time, halted the Ottoman Turks offensive for a time. But the Turks still captured the island in 1573, and this completes the first stage of Europeanization.

It should be noted that three hundred years under the occupation of the Turks worked to some extent to the fact that the Greek Cypriots for the first time have a national identity and a sense of kinship with their continental brethren.

The national idea owes much of its final formation to the Peloponnese uprising. The result was the creation in the 1820s of Greece - already an independent state, albeit small [2].

Unfortunately, the Cypriots did not yet have such a strong national idea to really seek to join the "new Ecumenism". The uprisings on the island were not as widespread as the continental uprisings. Asia Minor is also not yet ready to achieve self-determination. This condition persists until then the time when the British came to the island in the 1870s.

But at the beginning of the XX century the situation changes completely. A series of terrible wars, conflicts and genocides, the number of victims of which reaches hundreds of thousands of people, is the result of the collapse of the old Ottoman Empire.

Up to one and a half million Greeks are leaving the new state of the Turks. In turn, half a million former rulers are leaving Greece. The tragedy of the early twentieth century becomes a decisive moment in the desire of the Greek Cypriots to reunite with their brothers. The islanders worked for their independence from the British queen for almost a century - finally their wish came true after the events of World War I. However, 14 years later, the attempt to unite and love the homeland became the reason for the division of Cyprus and the Turkish invasion.

In fact, Cyprus gained independence on August 16, 1960. It was legally enshrined in 1959 by the Zurich-London agreements, which significantly limited the sovereignty of the republic [3], [4]. Under these agreements, Great Britain, Greece and Turkey acquired the status of guarantors of the independence, territorial integrity and security of Cyprus. This gave these countries the right to interfere in the internal affairs of the island ("Guarantee Agreement") [4]. England, in particular, in Cyprus under its full sovereignty retained an area of 260 square kilometers. To this day, Dhekelia and Akrotiri, two large military bases, are located on this land. Unfortunately, the newly formed state had to live peacefully for a very short time. Interethnic enmity began to flare up in the early 1960s. The situation among the inhabitants of the island remained somewhat tense. Tensions led to the formation of ethnic armed groups, which, in turn, effectively came under the control of Greece and Turkey. In November 1963, Archbishop Makarios III, President of Cyprus, proposed numerous amendments to the Constitution of the Republic, which were completely rejected by the leader of the Turkish Cypriot community, Vice President Dr. Kuchuk. Turkish Cypriots refused to participate in any government. On December 21, 1963, the first clashes between the Turks and the police took place in the Turkish quarter of Nicosia. On March 4, 1964, the UN Security Council summit adopted Resolution №186, according to which UN peacekeeping forces were deployed on the island [5]. They remain on the island to this day. Today, almost 58% of Cyprus is controlled by the Greek Republic of Cyprus; 37% is not recognized by the international community, the Turkish Republic of Northern Cyprus, TRPK (3% of territory are used for the British military bases and 2% are the peacemakers' «Green line») [6]. But we must take into account the psychological factor that for Athens and Ankara is at stake the fate of their homeland, then London, guided by the principle of "divide and rule", works for their own interests and seek, no matter what, to maintain some military influence in Cyprus.

UN-caused talks about reunification in early July 1974 failed because of stumbling block appeared in the question of the presence of Turkish troops there. Greek Cypriots, as well as Greece, insisted on fighters' complete removal. International forces with the support of the UN Security Council could provide security in Cyprus, according to their proposal. The Turkish Cypriots did not agree to withdraw their ally troops, as they believed that it was their fellow military who was genuinely interested in their security.

Reconciliation talks between Northern and Southern Cyprus began only in May 2015, after the election of the new TRPC President Mustafa Akinji,. However, so far the parties have been able to reach an agreement only on certain issues of thin meaning.

Two British bases now occupy almost three percent of the small territory of the Republic of Cyprus. The state on the island gained independence from the colonial status of the British in 1960. Apparently, remembering the old days and the forced hospitality of the Cypriots, Great Britain actually forced the Cypriots to leave the British possessions of strategic military facilities located in the Eastern Mediterranean. The reason for this was that they had to ensure the safety of the island. According to many Kiriots, the British military is only a foreign occupation force that refuses to withdraw from foreign territories in London.

The history of Cyprus's relations is ambiguous, but mutual respect and support prevail. Cooperation and maximum unification of the two fraternal peoples is important for both countries. We can talk about Cyprus as a continuation of Greece, its culture and interests. The Mediterranean region is characterized by the presence of many elements of civilization, there are many ethnonyms having their worldview and interests at the domestic level and in international relations.

The Turks do not allow the unification of the two groups of Greeks, wanting to reserve the right to equality with the Greek Cypriots, if not to the position of leader. This has been a major obstacle to connecting the Greeks to the skeleton and the continent for more than forty years. It is difficult to determine how to resolve the conflict between the two ethnic groups in Cyprus, which is gaining momentum. In it, Greece remains an invariable ally for the Republic of Cyprus. We can assume that this will continue to be the case.

REFERENCES

1. Kollintzas A., Papageorgiou D., Tsionas E., and Vassilatos V .: Market and Political Power Interactions in Greece: An Empirical Investigation // *IZA Journal of Labor Policy*, 2018, 7: 1, 1–43
2. Liagouras G .: On the social origins of economic divergence: familism, business and state in Greece // *West European Politics*, DOI, 2019.
3. Mitsopoulos M., Pelagidis T .: *Understanding the Crisis in Greece: From Boom to Bust*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2014. 254
4. Zurich-London Treaty URL: <http://www.kypros.org/Constitution/treaty.htm>
5. Trantidis A .: *Clientelism and Economic Policy: Greece and the Crisis*. London: Routledge, Taylor and Francis, 2016.
6. UN Security Council, *Security Council resolution 186 (1964) [The Cyprus Question]*, 4 March 1964, S/RES/186 (1964), available at: <https://www.refworld.org/docid/3b00f20ac.html> [accessed 24 May 2022]
7. Greek Statistical Service (Ελληνική Στατιστική Αρχή). 2020

Секція 8. Управлінські та фінансові аспекти міжнародної конкурентоспроможності продукції та підприємств

УДК 657

ОПОДАТКУВАННЯ ІМПОРТУ ПІД ЧАС ВІЙНИ: БУТИ ЧИ НЕ БУТИ?

Зоріна О.А.,

д.е.н., доцент,

**професор кафедри обліку, аудиту та оподаткування,
Національна академія статистики, обліку та аудиту (м. Київ)**

Робочі місця для мільйонів людей, зарплати, податки, грошовий обіг - увесь цей список об'єднує одне слово «бізнес». Основою економіки будь-якої країни завжди був, є і буде саме працюючий бізнес. Особливо актуально це зараз, у воєнний час та у період відновлення. При цьому імпорт - основа життєдіяльності ринку України. У цей непростий час, коли багато іноземних компаній призупинили роботу в нашій країні, тягар відновлення економіки лягає на плечі внутрішнього бізнесу. Принаймні, зі слів президента. Але чи буде підтримка підприємців від влади?

Для задоволення основних потреб населення у воєнний час урядом був сформований список критичного імпорту. Це перелік товарів, який доцільно імпортувати, а не виробляти безпосередньо в країні. Це рішення вирішує питання купівлі та курсу валюти, а також дозволяє працювати імпортерам.

З метою полегшення життя імпортерам у березні 2022 року, відповідно до пп. 69.23 п. 69 підрозд. 10 розд. XX «Перехідні положення» ПКУ тимчасово було скасоване ввізне мито, ПДВ та знято оподаткування для товарів, які ввозяться платниками єдиного податку. Але це не стосується фізичних та юридичних осіб, які обрали ставку єдиного податку, визначену пп. 1 п. 293.3 ПКУ [1]. Відповідно до пп. 1 п. 293.3 ПКУ фіксована ставка для платників третьої групи встановлюється у розмірі 3 відсотків доходу.

Також, відповідно до пп. 9.5 п. 9 підрозд. 8 розділу XX «Перехідні положення» ПКУ платники єдиного податку третьої групи, які використовують особливості оподаткування, встановлені п. 9 підрозд. 8 розд. XX «Перехідні положення» ПКУ, мають можливість не сплачувати ПДВ, у тому числі й при ввезенні імпорту.

В той же час зазначається, що пільгова система оподаткування не стосується імпортованих товарів, які походять або прибувають з держави, яка визнана агресором щодо України та з тимчасово окупованих територій.

Якщо підводити висновки щодо результативності зазначених податкових реформ, то можна сказати, що ці нововведення спонукали бізнес продовжувати роботу та значним чином дали поштовх українському ринку імпортерів. Хоча й податкові надходження до бюджету значно скоротилися. Розраховуючи на податкові пільги при імпорті, багато підприємців перейшли із загальної на спрощену систему оподаткування, а у імпортерів з'явилась можливість ввозити товари за пільговою системою, якою вони і скористались. Український ринок імпорту почав потроху оживати.

Але буквально через декілька тижнів по тому був розроблений законопроект № 7311 [2]. Згідно з цим нормативним актом, податкова система знову буде підлягати черговому корегуванню, оскільки зазначений законопроект передбачає поновлення сплати митних платежів та ПДВ при імпорті підприємцями – єдиноподатниками. Як було заявлено, зроблено це для зрівняння умов та можливостей для праці з іншими підприємствами, які знаходяться на загальній системі оподаткування. Але виникає питання, як же бути тим підприємцям, які уже здійснили закупівлі за кордоном з урахуванням пільгових умов оподаткування? Чим же загрожує введення в дію цього законопроекту?

Оскільки імпортовані товари були закуплені з урахуванням відсутності мита та ПДВ, то тепер, при черговій зміні податкової системи, зрозуміло, що закономірним буде підняття

цін на вже закуплені, але не розмитнені товари як мінімум на 20, а то і більше відсотків. Якщо роздивлятися ще й логістику, яка зараз значно погіршилась, то замість портів на побережжі тепер залишається шлях лише через західний кордон, що також значно підвищує вартість імпорту.

Що ми маємо в результаті? Враховуючи сплату мита, ПДВ, значно ускладненого та дорогого логістичного ланцюжка, кінцева ціна імпортованого товару стає зовсім нереальною для реалізації в умовах українського ринку. На фоні значного скорочення доходів та відповідно зниження платоспроможного попиту населення різке збільшення цін на імпортні товари робить їх недосяжними для українського споживача. Тобто, товар уже в дорозі, а, прибуваючи в Україну, його ціна буде за межами купівельної спроможності населення, що, у свою чергу, веде до затоварення, продажів зі знижками та, відповідно, до збитків компаній. Наступними кроками у цьому замкнутому колі є закриття магазинів, скорочення робочих місць, зменшення платежів у бюджет та падіння ВВП.

Отже, наступним висновком слідує те, що такі різкі зміни в оподаткуванні - не більше, ніж марнування часу, фінансового та людського ресурсу. Адже налаштування роботи на нових податкових рейках, особливо що стосується переходу із загальної системи оподаткування на спрощену зі сплатою єдиного податку 2 відсотки від доходу для можливості ввезення пільгового імпорту, потребувало серйозної перепідготовки та змусило багато компаній посилено працювати та витратити бюджет. Звичайно, є надія, що даний законопроект буде затверджено ще не скоро, або ж що у нього внесуть деякі правки, які, наприклад, будуть передбачати якісь часові рамки для проходження митного контролю товарів, що уже були закуплені підприємствами з надією на скасування митних платежів та ПДВ.

Підсумовуючи, можна сміливо заявити, що постійні корективи у законодавстві - це не тільки не йде на користь, але й найгіршим чином впливає на бізнес. Краще взагалі відмовитись від будь-яких пільг, ніж впроваджувати їх на місяць, а потім відмінити, тим самим погіршуючи і без того нелегке становище багатьох компаній.

Список використаних джерел

1. Закон України «Податковий кодекс України» № 2755-VI в редакції від 30.04.2022 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
2. Проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо окремих податків і зборів у період воєнного, надзвичайного стану» № 7311 від 24.04.2022 URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JI07324A.html

УДК 339.9

ЕТИКА ТА КУЛЬТУРА КОМПАНІЙ ЯК ОСНОВА ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ (СУЧАСНІ ВИКЛИКИ)

**Каличева Н.Є., докт. екон. наук, професор,
Український державний університет залізничного транспорту (м.Харків),
Компанієць В.В., докт. екон. наук, професор,
Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» (м. Харків)**

Сучасний світ стрімко змінюється та висуває перед керівництвом компаній нові виклики. Аналізуючи опитування топ-менеджменту, які щорічно проводять всесвітні аудиторські компанії за 2021-2022 стосовно найбільш болючих питань та трендів сучасності [1,2], можливо зазначити, що у порядок денний входять декілька головних питань, серед яких: слідування стратегії забезпечення етичного та соціально

відповідального бізнесу, у т.ч. принципам та стандартам ESG; розвиток та збереження талантів; відповідальна цифровізація та забезпечення кібербезпеки. Зосередимось на першому.

За даними EY EMEA Board Barometer 2022, більшість (81%) членів рад директорів вважають, що для сучасних організацій важливі цілеспрямований бізнес та довгострокова цінність [3]. Вони у свою чергу базуються на якісній культурі та етиці організації.

Культура та сумлінність компанії мають ключове значення, оскільки організаціям необхідно підтримувати високі етичні стандарти, щоб зберігати лояльність клієнтів та співробітників, а також залучати інвестиційний капітал.

Організації з культурою якості та чесності зможуть уникнути штрафів з боку регулюючих органів, мінімізувати ризик шкоди для репутації та уникнути втрати частки ринку.

Взагалі, переваги якісної корпоративної етики це:

- залучення і відповідальність співробітників;
- повага всередині колективу;
- створення позитивного іміджу компанії;
- збереження лояльності клієнтів;
- вигідне розташування на ринку;
- якісна адаптація персоналу, у т.ч. пристосування до змін;
- рішення конфліктів.

Зрозуміло, що усі ці переваги етичного бізнесу впливають на найважливіші, базові параметри конкурентоспроможності продукції (послуг) компанії – собівартість, відповідно, ціну, та якість.

Ще на початку ХХ ст. у двох дослідженнях британського Інституту ділової етики - "Чи окупається бізнес-етика?" (2003) і «Чи окупається етика?» (2007), - заснованих на порівнянні 250 компаній з біржового індексу "Файненшл таймс", була встановлена значна позитивна кореляція між етикою та фінансовим успіхом компанії [4].

У дослідженні 2003 року було з'ясовано, що компанії, які впровадили в себе кодекс ділової етики, виявилися попереду за такими чотирма показниками фінансового успіху: додана економічна вартість, додана ринкова вартість, стабільність коефіцієнту «ціна-дохід» та доходу на вкладений капітал.

Результати 2007 року цілком узгоджуються з результатами 2003-го: компанії, які зробили кроки для практичного застосування проголошених етичних норм, розвивалися краще за тих, хто обмежився однією лише декларацією.

У практиці бізнесу корпоративну етику розглядають у трьох аспектах:

- як високі моральні стандарти, що встановлені в організації чи бізнесі;
- як внутрішньоорганізаційні відносини і відносини організації із зовнішніми сторонами, які відповідають цим стандартам;
- як особливий спосіб морального регулювання ділових відносин у великих організаціях з анонімними відносинами, один з інструментів підтримання або зміни організаційної культури.

Структура корпоративної етики має три головні рівні:

- моральні цінності організації, її пріоритети;
- норми та правила поведінки персоналу в формальних та неформальних ситуаціях;
- реальна поведінка керівників та персоналу.

Причому кожен з цих рівнів може мати позитивну або негативну спрямованість чи прояви і відповідну реакцію оточення, а також впливатиме на зовнішнє оцінювання (формування рейтингів, репутації), і в цілому на діяльність організації.

У цьому ланцюгу найскладнішим є реальна поведінка, яка відповідає, або не відповідає проголошеним цінностям та нормам, особливо поведінка керівників.

Причому керівники визначають як саму концепцію етичності компанії, так і в значній мірі – поведінку працівників.

Керівник, як правило, є моральним лідером компанії, який задає загальний клімат і визначає ступінь етичності вчинків.

Високоморальна поведінка керівника практично завжди спонукає співробітників слідувати етичним нормам.

Якщо співробітники організації вважають, що топ-менеджери заслуговують на довіру та етичні, організація краще працюватиме у фінансовому відношенні і буде привабливішою для потенційних співробітників.

Тому ключовим питанням є виховання керівників, які будуть діяти відповідно до встановлених норм етики та мотивувати до етичної поведінки працівників.

Список використаних джерел

1. Seven priorities for EMEIA boards to transform their 2022 agenda. URL: https://www.ey.com/en_gl/board-matters/seven-priorities-for-emeia-boards-to-transform-their-2022-agenda#chapter2

2. PwC's 25th Annual Global CEO Survey. Reimagining the outcomes that matter. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/ceo-agenda/ceosurvey/2022.html>

3. Салливан Дж. Нравственный компас бизнеса: деловая этика и корпоративное управление как средства борьбы с коррупцией. IFC, Global Corporate Governance Forum. URL: [http://www.ifc.org/ifcext/cgf.nsf/AttachmentsByTitle/Focus7Ru/\\$FILE/Focus7_AntiCorruption_ru.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/cgf.nsf/AttachmentsByTitle/Focus7Ru/$FILE/Focus7_AntiCorruption_ru.pdf).

4. 2022 board priorities. Shaping tomorrow's agenda of EMEIA boards. EY Center for Board Matters. 40 p.

УДК 005.936.3

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У СВІТІ ПОТЬОМКІН М.Л.

Заступник начальника фінансово-договірного відділу ДУ «Одеського центру контролю та профілактики хвороб»

Спроби України стати членом Євросоюзу висувають особливі вимоги щодо підвищення рівня конкурентоспроможності промислових підприємств. Тому в процесі комплексного аналізу можливості підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств нами за допомогою професійних експертів та досвідчених фахівців підприємств виділено конкретні (найбільш значущі) фактори, що сприяють стабілізації функціонування виходячи з позицій їх конкурентоспроможності. Для зручності аналізу вони розбиті на дві групи: зовнішні та внутрішні.

До першої групи ми віднесли:

- 1) економічні;
- 2) техніко-технологічні;
- 3) організаційні.

Кожна група має свої показники та властиві їм характеристики (табл. 1). Як впливає із проведеного аналізу економічні та техніко-технологічні фактори стримують процес підвищення рівня конкурентоспроможності на переробних підприємствах. З метою підвищення аналізованого показника необхідно розробити на державному рівні спеціальну програму та обов'язково забезпечити її належне фінансування [1].

Щодо організаційних чинників можна дійти невтішного висновку про їх нейтральності до аналізованого процесу. Водночас, необхідно наголосити, що у разі їх

погіршення конкурентоспроможність підприємств обов'язково знизиться до критичного рівня.

Таблиця 1

Характеристика зовнішніх чинників, які впливають на конкурентоспроможність переробних підприємств.

Найменування фактора	Значимість фактора	Оцінка та характеристика фактора	Тенденції зміни фактора	Область впливу
1	2	3	4	5
Економічні				
Рівень реалізації продукції	0,15	50-55 б. Низький	Різка зменшення рівня покупок населенням	Зменшення рівня ВВП
Рівень інфляції	0,20	40-45 Постійно високий	Стабільно збільшується	Зростання собівартості та зниження прибутку
Кількість працездатного персоналу	0,1	30-35 б. Стабільно знижується	Стійка тенденція до повної ліквідації	Зменшення обсягу ВВП до критичного рівня
Техніко-технологічні				
Рівень фондоозброєності підприємства	0,05	55-60 б. деяке зменшення	Стабільна тенденція до зменшення	Гостра потреба у впровадженні нової цифрової техніки
Інноваційний рівень	0,05	10-15 б. Дуже низький	Сильно загасаючий рівень	Дуже низький рівень конкурентоспроможності
Організаційні				
Рівень професійної підготовки персоналу	0,2	70-75 б. середній	Повільно знижується	Зменшення ВВП та прибутку підприємства
Ставлення персоналу до підприємства	0,25	75-80 б. середній	Знижується	Зниження рівня ВВП та ліквідація підприємства

До внутрішніх факторів ми віднесли:

- 1) обсяг закупівель сировини;
- 2) кількість споживачів продукції;
- 3) поведінка конкуруючих організацій.
- 4) стан внутрішнього економіко-фінансового механізму.

Ці фактори мають характерні особливості. У зв'язку з цим їх необхідно класифікувати аналогічно до зовнішніх факторів (табл. 2).

Таблиця 2.

Характеристика внутрішніх факторів, що впливають на конкурентоспроможність переробних підприємств.

Найменування фактора	Значимість фактора	Оцінка та характеристика фактора	Тенденції зміни фактора	Область впливу
1	2	3	4	5
Постачальники	0,05	70-75 б. Сировина поставляється у необхідній кількості та якості	Незначне зниження кількості сировини	Зниження обсягів ВВП та прибутку
Кількість споживачів продукції	0,7	75-75 б. Продукція відвантажується відповідно до заявок торгових організацій.	Незначне скорочення кількості торгуючих організацій	Зниження обсягів реалізації та ВВП
Поведінка конкуруючих організацій	0,15	20-25 б. Перехопити ринки збуту продукції	Тенденція до збільшення кількості конкурентів	Зниження обсягів реалізації та ВВП
Стан внутрішнього економіко-фінансового механізму	0,1	55-60 б. Постійне вдосконалення	Поліпшення техніко-технологічної бази підприємства	Збільшення обсягів ВВП та рентабельності.

З таблиці 2 випливає, що внутрішні чинники трохи стримують процес підвищення конкурентоспроможності переробних підприємств. Зниження обсягів виробництва та реалізації продукції, що веде до втрат прибутку, можливе при мотивації найманого персоналу до зниження ціни, що обов'язково позначиться на сумарному прирості прибутку від виробництва [2].

Одночасно зазначена система мотивації сприятиме зміцненню внутрішнього економіко-фінансового механізму підприємств, готуючи його до наростаючої конкуренції в сучасних умовах.

Комплексний аналіз дії зовнішніх і внутрішніх факторів (за даними таблиць 1 і 2) на конкурентоспроможність підприємств, що розглядаються, показав, що в процесі їх виробничо-господарської діяльності спостерігаються як позитивні так і негативні сторони.

До позитивних аспектів можна віднести такі:

- 1) виробництво високоякісної продукції (в окремих випадках відповідно до світових стандартів) за належної мотивації найманого персоналу;
- 2) міцні зв'язки із постачальницькими організаціями (включаючи створення спільного акціонерного капіталу);
- 3) високоефективні канали реалізації продукції за допомогою власних та залучених організацій, а також підвищення їх зацікавленості у розширенні обсягів реалізації;
- 4) підвищення ділового рівня підготовки всього персоналу підприємства та інші.

Вплив негативних аспектів практично не впливає на конкурентоспроможність підприємств.

Список використаних джерел

1. Березівський П.С. Підвищення конкурентоспроможності продукції молочного скотарства/ П.С. Березівський, В.М. Мартинюк: монографія. Львів, 2018. С. 195.
2. Іванов Ю.Б. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка, діагностика, стратегія / Іванов Ю.Б. Х.: Изд. ХНЕУ, 2019. С.256

УДК 334:339.7

ІНТЕГРАЦІЙНІ ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

**Мандич О.В., доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Державний біотехнологічний університет**

Розуміння фінансової глобалізації останнім часом має поглиблені вектори до створення нової архітектури фінансової системи. Крім того, невизначені умови сучасності вимагають пошуку шляхів забезпечення переливу капіталу між країнами та різними регіонами, вільного руху фінансових активів, доступності всіх операторів до глобальних ринків та фундаментального забезпечення фінансовими ресурсами глобальної економічної системи, загалом. Особливості вітчизняної фінансової системи створюють можливості для підвищення результативності їх афіліації з функціонуванням глобальних ринків, долученням до систем міжнародного регулювання фінансів, реалізації фінансових механізмів на міжнародному рівні, долучення в рамках міжнародного співробітництва до світової банківської системи тощо [1]. До кризової ситуації 2022 року, займані позиції фінансової архітектоники української системи мали свої позитиви. Зокрема, необхідно відзначити збільшення обсягів зовнішньоекономічних операцій, розширення ринків збуту товарів вітчизняного виробництва, збільшення залучених інвестицій, долучення до світових інноваційних технологій, а також покращення ринкових позицій та підвищення рівня конкуренції українських компаній на міжнародному рівні. Однак одночасно є й негативні сторони. Слід також виокремити асиметричність у розподілі між різними групами країн, зниження рівня керованості фінансових секторів, можливості відхилень від податкового навантаження, зниження конкурентоспроможності в окремих секторах. За таких умов для нівелювання загроз необхідність оновлення існуючих моделей в сфері міжнародних фінансів набуває актуальності, особливо зважаючи на нові кризові виклики для української економіки.

Формування оновлених фінансових моделей має відбуватись з урахуваннями важелів не лише у площині ринкових відносин, зокрема, технологічного, інноваційного та інтелектуального капіталу, як базових, а й з розумінням необхідності у зміцненні ринкових позицій України на міжнародній арені в частині забезпечення фінансової безпеки [2]. Крім того, відомо, що на рівень фінансової безпеки нашої країни більший вплив мають напрями глобалізаційних процесів, можливості втрати фінансової незалежності, можливості формування додаткових зовнішньоекономічних ризиків, пов'язаних з поглинанням ринків та нераціональною структурою економіки та ін. За таких умов однією з моделей попередження кризової ситуації в частині глобалізації може стати залучення інтеграційних фінансових механізмів.

Таким чином, структура нової парадигми розвитку фінансової сфери на рівні глобалізації економічних процесів має отримати архітектоніку з побудовою не лише з урахуванням світових тенденцій розвитку фінансових систем, а й з втіленням новітнього інтеграційного інструментарію для забезпечення можливості української економічної системи уникати можливі загрози та нівелювати існуючі ризики з метою залучення максимальної фінансової допомоги на міжнародному рівні через призму посилення співробітництва, консолідації фінансових зусиль, формування нових пріоритетів та збереження національної ідентифікації й приналежності у сфері фінансів.

Список використаних джерел

1. Zhytar M. O., Sosnovska O. A. Вплив фінансової глобалізації на формування фінансової архітектури. Економіка і організація управління, 2019. Вип. 3 (35). С. 39-50.
2. Полторак А. С. Архітектоніка наслідків глобалізаційних процесів у фінансовій сфері. Modern Economics, 2018. № 10. С. 89-96.

Секція 9. Ціноутворення на світових товарних ринках та управління ризиками транснаціональних корпорацій

УДК 339.5

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РИСКОВ ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Шимпф Карин,

к.э.н., доцент Магдебургского университета Отто-фон-Герике, Германия

Ткачов М.М.,

к.э.н., доцент кафедры права

Перерва П.Г.,

д.э.н., профессор, заведующий кафедры экономики бизнеса НТУ «ХПИ», Украина

Общество и мировая экономика быстро меняются, так как традиционные бизнес - модели на международных рынках превращаются в цифровую форму, а целые отрасли переворачиваются с ног на голову. Как общественный, так и частный сектор международных отношений отмечают цифровые инновации, эффективность и гибкость, но потенциальные риски цифровизации также могут подождать [1-17].

Нынешние коммерческие риски диджитализации экономики варьируются от злоупотребления интеллектуальной собственностью до цифрового мошенничества в банковских учреждениях, до хакеров, которые атакуют энергетические сети, и кибертеррористов, которые парализуют государственные учреждения. Эти риски уже существуют. Угрозы настолько серьезны, что мировые лидеры уже подготовили юридические и экономические меры для борьбы с кибератаками в своих странах в рамках коллективной обороны.

Чтобы сбалансировать эти риски, правительства и институты уже применяют законы о правовой защите экономических интересов и общественности. Обработка данных, например, уже является предметом помощи. Во время этой цифровой трансформации деловые интересы для быстрого расширения должны быть сбалансированы с интересами потребителей и общества в целом. Именно здесь правовое регулирование может нарушить или остановить эти новые предприятия и бизнес - модели.

Цифровые технологии являются основным фактором развития и возможностей во многих отраслях и секторах: цифровизированные автомобили изменяют автомобильную промышленность, разумные сети революционизируют энергетический сектор, электронное здравоохранение преобразует современное здравоохранение, мобильные платежи улучшают работу банковской сферы. В настоящее время в средствах массовой информации доминирует электронное общение, а государственный сектор под давлением используемых цифровых услуг начинает работать как е-правительство.

Не только технологические процессы в мире были оцифрованы, но и целые цифровые платформы и продукты вышли из цифровой экономики, поскольку компании и организации получают выгоду от повышения эффективности и снижения эксплуатационных расходов. Цифровой фактор на мировом рынке также привлекателен

для потребителей, которые используют почти мгновенный доступ к продуктам и услугам. Короче говоря, современная экономика имеет цифровое сердцебиение.

Цифровая экономика демонстрирует определенные признаки того, что она проходит через замену всей мировой банковской системы. Работа в сфере новых инструментов, продуктов и услуг, цифровых фирм, которые работают в своей чистой форме, создают новые бизнес-модели, чтобы бросить вызов традиционным игрокам в поисках прибыли. Может ли эта новая цифровая экосистема стать жертвой регулирования или чрезмерного регулирования, поскольку она ранее повлияла на другие отрасли, и может ли цифровая экономика быть реорганизованной? Каковы последствия бизнеса и состояния потребителей?

Европейская комиссия предсказывает, что единый цифровой рынок может создать дополнительный рост до 415 миллиардов евро и создать 3,8 миллиона рабочих мест в Европе. Цифровым товарам и услугам будет легче принести пользу предприятиям и потребителям по всей Европе. Чтобы это стало реальностью, необходимо улучшить безопасность данных и информацию, а также принять единый закон, применимый ко всем странам. Только тогда потребители могут быть защищены от разных угроз, созданных цифровой экономикой. Это также применяется к облачным сервисам, которые необходимо стандартизировать во всех странах.

Сторонники единого цифрового рынка также призывают к созданию новой телекоммуникационной структуры для предприятий, чтобы улучшить координацию частот, а также к более современным, унифицированным правилам авторского права в ЕС, чтобы потребители могли легко получить доступ к цифровому контенту, а их предприятия были защищены. Уменьшение нагрузки на административные процессы позволит стартапам быстрее реализовывать инновационные идеи.

На наш взгляд, нет панацеи для ручной регулировки новых цифровых тенденций и игроков. Одной из ключевых проблем есть то, что технологии развиваются быстрыми темпами, а законодательство всегда находится под угрозой отставания. В этом контексте предприятия могут принести необходимые ноу-хау цифровой экономики для устойчивого регулирования – регулирования, уравнивающего интересы предприятий с интересами потребителей и общества.

Товары, люди, услуги и капитал должны иметь возможность свободно перемещаться через национальные границы, а для создания единого цифрового рынка необходимо гармонизировать различия между странами ЕС по защите данных и законодательству об Интернете.

Цифровая экономика ставит перед собой много проблем и дискуссий вокруг единой цифровой экономики. Дело в том, что для процветания цифровой экономики нужны единые правовые положения, и в то же время этот единый закон не должен препятствовать распространению инноваций и прогрессу в цифровой экономике.

Новые законы не должны тормозить инновации, цифровые технологии. Если цифровые инноваторы исчезнут с рынка, это в конечном счете не будет выгодно ни бизнесу, ни экономике. Необходимо, чтобы нормативные акты обеспечивали равные условия как аналоговым, так и цифровым конкурентам, одновременно эффективно защищая потребителей и их данные.

Важно, чтобы законодательные органы устанавливали правила, приносящие пользу как бизнесу, так и обществу. Наконец, наша экономика должна оставаться конкурентоспособной по международным стандартам и позволять потребителям цифровых процессов – видимых и невидимых – получать прибыль. Для бизнеса важно уметь быстро реагировать на очень динамичные и зачастую трудно предсказуемые требования законодательства. Цифровая экономика ставит на опробование все отрасли и сектора. Логическое следствие – призыв к новой правовой базе. Такие гиганты, как Google и Apple, несут социальную ответственность и должны научиться бороться с культурными различиями, когда речь идет о защите персональных данных и конфиденциальности. В

этой сфере для промышленных предприятий на международном рынке важно выполнение следующих мероприятий:

- анализ цифровых тенденций и оценка потенциальной угрозы цифровых конкурентов;
- обзор текущей бизнес-модели и цифрового отставания;
- разработка и внедрение устойчивой цифровой стратегии;
- оценка имеющегося ноу-хау в компании и планирование технических ресурсов;
- внедрение мер защиты от сетевых атак и потенциального неправомерного использования данных.

Консультации между странами могут являться частью обеих сторон процессов оцифровки и регулирования. Они работают для потребителей как из частного, так и государственного сектора. Это дает консультантам всестороннее представление об обеспокоенности и опасениях обеих сторон. Консультации помогают корпорациям найти и внедрить оптимальные решения для новых нормативных требований. Консультанты также помогают традиционным бизнес-моделям в различных сферах с цифровой трансформацией. В конце концов, справедливо будет следующее: только компании и организации с цифровыми процессами и решениями, закрепленными в их ДНК, будут успешными в будущем.

Нет панацеи для регулирования новых цифровых тенденций и игроков. Одной из ключевых проблем есть то, что технологии развиваются быстрыми темпами, а законодательство всегда находится под угрозой отставания. В этом контексте консалтинговые компании могут принести необходимые ноу-хау цифровой экономики для устойчивого регулирования – регулирования, уравнивающего интересы компаний с интересами потребителей и общества.

Список использованных источников

1. Robert W., Skrodzka I. International technology transfer and innovative changes adjustment in EU. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s00181-019-01683-8>
2. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство : кол. монографія / І.М.Посохов [та ін.] ; ред. І.М.Посохов [та ін.] ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. Харків: НТУ "ХПІ", 2016. 450 с.
3. Міжнародні економічні відносини: бакалаврський курс : навч. посібник. Ч. 2, т. 1 / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. кол.: І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2019. – 762 с.
4. Pererva P.G., Tkachov M.M., Kobieliava T.O., Tkachova, N.P., Diachenko T.A. Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // *Problems and Perspectives in Management*.
5. Tkachov M.M., Pererva P.G., Kobieliava T.O., Tkachova, N.P., Diachenko T.A. Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // *Problems and Perspectives in Management*. 2021. Vol.19, Iss.1. P.24-38.
6. Kocziszky G., Pererva P.G., Somosi Veres M., Kobieliava T.A. Compliance program: [tutorial] // ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M.Veris Somosi. Kharkov-Miskolc : LTD «Planeta-prints», 2019. 689 p.
7. Перерва П.Г. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві // Навч. посібник. Харків: «Основа», 1993. 288с.
8. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. К.: Знання, 2009. 1070 с.
9. Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.
10. Перерва П.Г., Нагі С., Кобелева Т.О. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки): зб. наук. пр. Харків: НТУ "ХПІ", 2018. № 15 . С. 89-94.*
11. Гочарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Маркетинг инновационного процесса. Учеб. пособие. Киев: ВИРА-Р. 1998.- 267с.
12. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.

13. Kobeleva T., Pererva P., Tovazhnyanskiy V., Gladenko I. Antikrizisnyy monitoring of finansovo-ekonomicheskikh indexes of work of enterprise // *Business Studies*. Miskolc: Miskolc University Press. 2010. Volume 7. №2. S.71-183.

14. Kobieliyeva T.O. Pererva P.G., Tkachev M.M., Evaluation of holder profits violation of their exclusive rights // *Науковий вісник Полісся*. 2016. № 4 (8), ч.2. С.240-246.

15. Перерва П.Г. *Практический маркетинг*. Вып. 2. Маркетинг на промышленном предприятии. - М.: НПО «РИМ», 1991. - 80 с

16. Кобелева Т.О., Марчук Л.С. Методи оцінювання ефективності реклами та її впливу на споживачів // *Вісник НТУ "ХПІ"*: Харків : НТУ "ХПІ". 2015. № 25. С.79-84.

17. Pererva, P., Nazarenko, S., Maistro, R., Danko, T., Doronina, M., Sokolova, L. (2021). The formation of economic and marketing prospects for the development of the market of information services. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 6 (13 (114)), 6

Секція 10. Управління ризиками фінансово-кредитних установ та транснаціональних корпорацій

UDC 339.9; 338.3.

RISK MANAGEMENT SYSTEM IN TRANSNATIONAL CORPORATIONS

Levkina R. V., doctor of economics, professor, professor of the department of entrepreneurship and exchange activities of the State Biotechnological University
Kotko Ya. M. candidate of economic sciences, senior lecturer of the department of entrepreneurship and exchange activities of the State Biotechnological University

Levkin A. V., candidate of technical sciences, docent, docent at the department of cybernetics and information technologies of the State Biotechnological University

The main task of the risk management system of transnational corporations is to implement the strategy and relevant objectives, which are usually aimed at the development and increase of the value of the corporation, minimization and elimination of negative effects of global risks.

Despite the growing role of preventive risk management system of transnational corporations, there is no unified approach to the formation of the concept regarding the overall structure of the relevant strategy, which would be optimal for all areas of international business and in different world markets. This determines the relevance of the topic of our research and attention to theoretical and methodological and practical issues of system implementation in international business structures. Such system, certainly, should be based on results of the researches published in works of scientists-theoreticians and experts-practitioners which during the long period studied problems of risk management, methods of an estimation of influence of risks on economic safety of subjects of the international business and influence of globalization processes on system of the international economic relations and efficiency of functioning of transnational corporations. Among the foreign and domestic scientists should be noted such as: P. Buckley, M. Wilkins, J. Galbraith, R. Caves, , R. Coase, P. Krugman, S. Markides, M. Porter, P. Roll, J. Tobin, S. Haymer, W. Sharp, F. Scherer, T. Artemova, S. Vorobyev, O. Voskoboeva [1], V. Garbar, V. Geyets, A. Dibrova, N. Dugienko [2], D. Kamyshev, Sh. Kurmanov, I. Kokhan, V. Lysyuk, V. Lukyanova, M. McCarthy, E. Mayovets, A. Matviychuk, O. Mertens, O. Mozgovoy, T. Nigel, N. Naumenko [3] , E. Panchenko, A. Pigou, V. Rokocha, L. Rudenko-Sudareva, Yu. Safonov, A. Starostina, P. Walker, T. Flynn and others. At the same time the need for a more detailed and comprehensive study of the problems of functioning of transnational corporations in an environment of uncertainty and rapid change and international environmental standards. Such a system should provide for corporations to manage the risks in those activities which have a potential harmful effect on the natural environment.

The most widespread is the definition of risk management system in the activities of transnational corporations as a set of effectively rational management decisions based on sound theoretical and methodological approaches and practical methods that take into account the specifics of the international environment, the corporate structure, the impact of global and regional risks, and features of the internal environment of the corporation and its processes that require increased attention to the modern aspect of the study, analysis, diagnostics, constant controlling and monitoring, and provides for an integrated combination of internal and external corporate environment processes.

It should be noted that transnational corporations and other international business entities have proliferated in the international economy as a result of competitive victory. The use of structural advantages and ways of interaction between individual corporate entities, which are located in different countries and oriented to local markets, create additional opportunities and prospects for the mobilization of financial and production resources of such countries. Attraction of foreign labor resources allows not only to reduce the total cost of production, but to use the production and educational potential of the population without applying additional efforts to obtain the necessary qualifications and knowledge. Thus, there are opportunities for commercial maneuvering in the conditions of fierce global competition. Expansion of types of risks and their profound influence on the sphere of international business, or rather the systemic influence, requires concentration of managerial efforts on guaranteeing sustainability and security of business structures. Definitely in the structure of transnational corporations there should be foreign logistics and sales divisions (require less investment in comparison with production). Require the introduction of practical measures for production units against conjunctural risks in the markets of the countries where production facilities are located. The latter is relevant in conditions of narrow specialization and in the production of homogeneous or poorly differentiated products. Constant monitoring of the competitive environment in different countries requires adapting to the specific situation and identification of the risk management system, increasing the volume of export-import operations and technology transfer. Also, the system of risk management should be connected with realization of global strategy of growth and development of transnational corporations, scaling of business, organization and diversification of production abroad, management of commercial activity and liquidation of unprofitable areas [3].

As a rule, large transnational corporations have a developed structure and a well-organized mechanism of financial-economic, social, organizational-managerial, legal and production-sales activities. This allows them to be less sensitive to global economic changes and regional crisis situations. Consequently, the main reasons for the introduction of changes in the risk management system of transnational corporation is the need to create effective mechanisms of global control and harmonization of economic, political, social and national-cultural characteristics of the environment of foreign companies and the main unit. Global control, in turn, contributes to the emergence of the internal environment of the corporation, which has its own financial and economic characteristics, corporate management culture, traditions [4].

In general, the modern risk management system of activities of a multinational corporation is one of the competitive advantages, so constant improvement, controlling of internal and external environment; assessment of risk factors (risk management does not stop); management measures (risk management is in the zone of constant influence of the management); information communications (each employee of the corporation should consider the management system as part of their permanent work and integrated into all areas of business activities), monitoring of trends in world markets (research of threats and opportunities in the zone of influence of the corporation), introduction of modern methods of modeling of development of events and optimization of influence on the zone of risks and others [5].

A. Maksimenko singles out the following main modern trends in the development and improvement of risk management systems in the activities of a transnational corporation: the development of effective universal recommendations for enterprises in certain industries and

specific markets; the effectiveness of risk management systems is highest when it starts working at the highest level of the organizational structure of the corporation and is integrated into the organizational and management processes; system is mandatory in the process of capturing a new market segment in other countries; unified system of regulations, standards and rules of management decision-making requires an individual approach, taking into account the concept of the hierarchical structure of the corporation, the stage of strategy implementation, stage of product life cycle of the main specialization and business development models [6].

Regarding the development of recommendations to build a risk management system for a national corporation, there are institutions at the international level that even offer certain standards. Among such organizations should be noted: the European Committee for Standardization (CEN), the World Trade Organization (WTO), the German Standards Institute (DIN), the British Organization for Standardization (BIS AFNOR), the American National Standards Organization (ANSI). In addition, in the countries of the largest and most influential corporations there are national standardization organizations, public organizations, commercial institutions and other organizations that help multinational corporations. The result of their functioning is, for example, the main international standard of risk management in corporations Risk Management Standard (an Australian standard which became the basis of such documents for transnational corporations), a collection of corporate governance standards The Combined Code on Corporate Governance, the Network for Environmental Risk Assessment and Management (NERAM) standard, information security management standards Code of Practice for information Security Management, Diffuse Information Security Standards, Control Objectives for Information and Related Technologies (COBIT) specification produced by the Information Systems Audit and Control Foundation, UK Government's Risk Analysis and Management Method (CRAMM). In spite of the rather wide list of standards, they have specific characteristics and are aimed at solving problems of risk management in corporations of various specializations and industries and achieving high efficiency in making strategic decisions.

Despite measures to address risk management issues, competitive market processes and internal corporate problems constantly provoke risky situations, which, in fact, is an engine for further development. Therefore, such systems need constant attention and monitoring by management and adaptation to variable conditions.

References

1. Воскобоева О. В., Ромащенко О. С. Транснаціональні корпорації в умовах глобалізації економіки України. *Бізнес-інформ*, 2021. № 1. С. 21 – 27.
2. Дугієнко Н. О., Яцук Г. ТНК в Україні: діяльність та вплив на економіку. *Інфраструктура ринку*, 2020. № 48. С. 52-58. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/48-2020>.
3. Науменко Н. С., Збожна Д. М. Міжнародні ТНК: механізм функціонування та вплив на сучасний інвестиційний ринок. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*, 2020. Т. 31 (70). № 1. С.8-14.
4. Voloshko, N. Transnational corporations: theoretical and methodological foundations of the organization of activity in the context of economic globalization. *Ekonomika ta derzhava*, 2020. Vol. 7, P. 110–113. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.7.110
5. Levkina R. V., Kravchuk I. I., Sachno I. V., Kramarenko K. M., Shevchenko A. A. The economic-mathematical model of risk analysis in agriculture in conditions of uncertainty. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, 2019. Vol. 3, No. 30. P. 248–255.
6. Максименко А. Проблеми і перспективи діяльності ТНК. *Економічний аналіз*, 2020. Т. 30. № 3. С. 182-189. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.03.182>

**НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПРЕВЕНТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Посохов І.М.,

доктор економічних наук, професор,

**професор кафедри економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин
Навчально-науковий Інститут економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»**

Падалка П.А.,

**аспірант кафедри економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин
Навчально-науковий Інститут економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»**

Превентивне управління ризиками останні кілька років стає все популярнішим серед підприємств економічно стійких, але при цьому працюючих в умовах постійної політичної, економічної та соціальної турбулентності. Превентивне управління являє собою процес розробки та реалізації скоординованих запобіжних дій, що розвивається на основі наукового підходу, націлених на запобігання та мінімізацію шкоди від впливу ризиків та максимізацію можливостей підприємства при позитивному впливі ризиків [1, с.271].

Концепція превентивного управління ризиками промислового підприємства заснована на базисних принципах та методах системної класифікації ризиків, модульного формування та ситуаційного моделювання системи ризиків, коригування заходів превентивного управління ризиками, формування системи показників ідентифікації ризиків та теоретичних положеннях запобігання ризикам помилкових рішень при управлінні господарською діяльністю промислових структур.

Комбінований підхід до превентивного управління ризиками промислового підприємства передбачає використання двох контурів зворотного зв'язку, що забезпечують коригування системи потенційних ризиків за результатами моніторингу ризиків та коригування заходів щодо превентивного управління ризиками за результатами оцінки ефективності цих заходів [2, с.84].

Розглянемо рекомендації щодо превентивного управління ризиками промислового підприємства, спрямовані на підвищення ефективності цієї сфери діяльності:

Система превентивного управління ризиками промислового підприємства має реалізовувати механізм зворотного зв'язку прийнятих управлінських рішень та показників ефективності підприємницької діяльності.

З метою спрощення практичної реалізації превентивного управління ризиками промислових підприємств доцільно використовувати, побудоване на основі розробленої системи базових модулів, ядро системи ризиків, скориговане з урахуванням специфіки ризиків підприємства [3, с.19].

Оцінку впливу системи ризиків на ефективність промислового підприємства рекомендується проводити на основі оцінок очікуваного та граничного змін основного показника ефективності зростання бізнесу – коефіцієнта сталого зростання, одержуваних з використанням аналітичних методів та методів ситуаційного моделювання бізнес – процесів та системи ризиків, спрямованих на оцінку кінцевих господарських ризиків

Для ідентифікації та моніторингу ризиків рекомендується використовувати ядро системи показників ідентифікації ризиків, доповнене специфічними показниками, характерними для підприємства, що аналізуються [4-21].

Промислове підприємство, будучи основним осередком національної економіки, є складною багаторівневою виробничо-економічною системою, яку можна охарактеризувати:

- різноманіттям структурних елементів;

- синергічність (взаємодія і взаємозалежність складових економічної системи);
- динамічності (полягає в постійній зміні економічної системи, великої кількості зовнішніх та внутрішніх факторів ризику);
- багатокритеріальністю;
- імовірнісним характером виробничо-технологічних процесів.

У якості самостійних функціональних підсистем можна виділити: виробничо-технічну, фінансову, інвестиційно-інноваційну, кадрову, організаційно-управлінську тощо.

Результати функціонування промислового підприємства та сам характер організації визначаються ефективністю та синхронністю роботи всіх підсистем, що певною мірою забезпечує превентивний ризик-менеджмент.

Власне, від ефективності системи ризик-менеджменту безпосередньо визначається успішне функціонування кожної з підсистем підприємства та забезпечення його конкурентоспроможності та стратегічної стійкості в умовах посилення конкуренції. Ризик та конкуренція як економічні категорії пов'язані між собою. Система превентивного ризик-менеджменту, по суті, є базою для забезпечення та розвитку конкурентоспроможності на різних ієрархічних рівнях господарської системи (мікрорівень, мезорівень, макрорівень). Натомість, конкурентоспроможність стає визначальним чинником забезпечення економічної стійкості [5, с.186; 8-21].

Загалом модель розвитку економіки, засновану на взаємодії ключових факторів «управління ризиками – конкурентоспроможність – економічна стійкість», можна зобразити таким чином (рис. 1):

Досягнення поставлених цілей підприємства досягається розробкою загальної стратегічної концепції управління організацій, у тому числі формуванням та реалізацією корпоративного ризик-менеджменту, причому розробленого на основі функціонально-ресурсного підходу.

Сутність даного підходу у тому, що об'єктом управління ризиком є перелічені основні функціональні підсистеми (виробничо-технічна, фінансова, кадрова, організаційно-управлінська, інвестиційно-інноваційна).

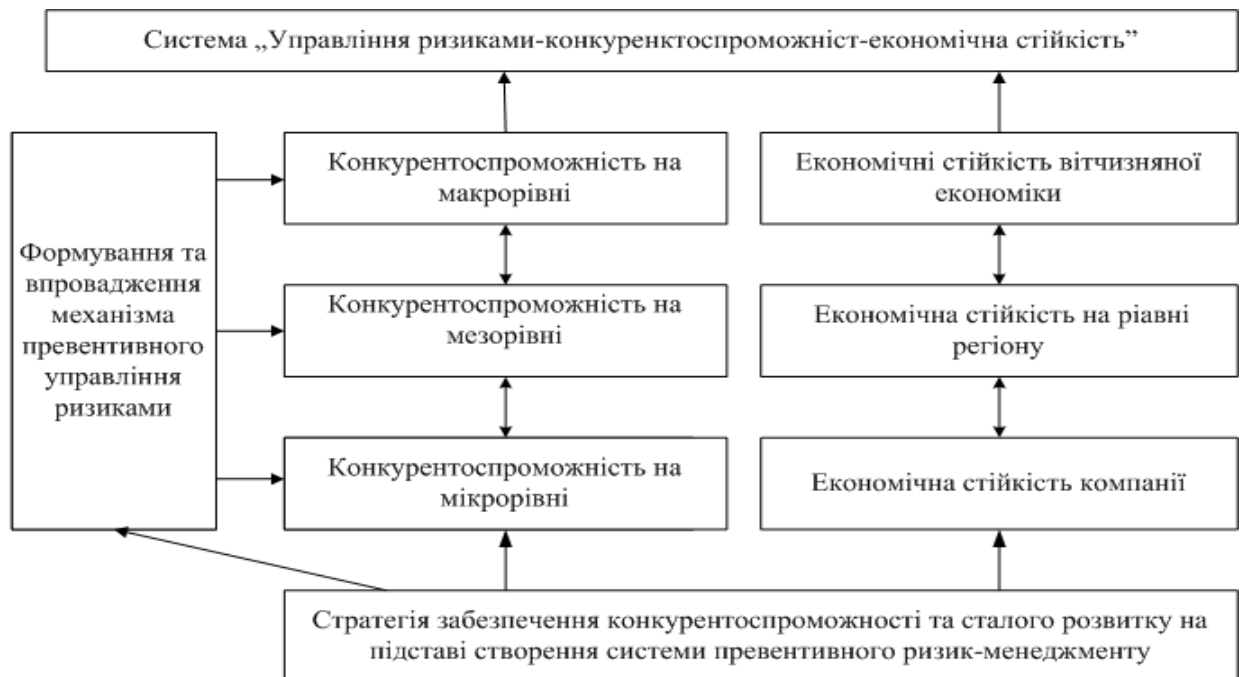


Рисунок 1. Модель розвитку економіки, заснована на взаємодії ключових факторів «управління ризиками – конкурентоспроможність – економічна стійкість»

Наведені функціональні підсистеми безпосередньо беруть участь у процесах функціонування підприємства, управління якими тісно пов'язане з відповідними ризиками.

Список використаних джерел

1. Кузьмин, Е. А. Меры превентивного управления неопределенностью в организационно-экономических системах / А. А. Кузьмин // Теоретические поиски и предложения. 2014. № 4. С. 269- 282.
2. Николаенко, В. С. Превентивный риск-менеджмент / В. С. Николаенко // Государственное управление. 2016. № 55. С. 76-96.
3. Крюкова, О. Г. Предупреждение рисков – условие стабильного развития фирмы / О. Г. Крюкова // Эффективное антикризисное управление. 2015. № 7. С. 16-20.
4. Затолокин, И. А. Необходимость управления рисками на промышленных предприятиях / И. А. Затолокин // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2014. № 4 (19). С. 19-21.
5. Воробьев, С.Н. Управление рисками в предпринимательстве / С.Н. Воробьев, К.В. Балдин. М.: Дашков и К, 2013. 482 с.
6. Посохов І. М. Дослідження державної політики регулювання ризику в країнах ЄС / І. М. Посохов // Економіка. Фінанси. Право. – 2016. – № 2. – С. 8-11.
7. Посохов І. М. Підходи щодо забезпечення конкурентоспроможності України (на основі світового досвіду) / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // Інноваційний розвиток інформаційного суспільства: економіко-управлінські, правові та соціокультурні аспекти = Innovative development of information society: economic and managerial, legal and sociocultural aspects : зб. матеріалів 6-ї Міжнар. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів і молодих учених, 14 грудня 2017 р. – Чернігів : ЧНТУ, 2017. – С. 74-76.
8. Посохов І. М. Сучасні міжнародні стандарти ризик-менеджменту / І. М. Посохов, О. О. Ходирева, Г. Ю. Кабиш // Сучасні тенденції розвитку світової економіки : зб. матеріалів 9-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 26 травня 2017 р. – Харків : ХНАДУ, 2017. – Т. 2. – С. 77-78.
9. Посохов И. М. Актуальность секьюритизации рисков в страховании и перестраховании в современных условиях / И. М. Посохов // Вестник Нац. техн. ун-та "ХПИ" : сб. науч. тр. Темат. вып. : Технический прогресс и эффективность производства. – Харьков : НТУ "ХПИ", 2011. – № 25. – С. 12-18.
10. Посохов І. М. Вплив діджиталізації на систему міжнародних економічних відносин у XXI столітті / І. М. Посохов, Д. Д. Похвалітова // Development of modern economic science in the context of digitalization : proc. of the Intern. sci. conf., December 3–4, 2021. – Riga : Baltija Publishing, 2021. – P. 159-161.
11. Posokhov I., Dyuzhev V., Zhadan Yu. Risk management of industrial enterprises: theory and methodology : monograph. Kharkiv : Publishing House I. Ivanchenka, 2020. 175 p.
12. Посохов І. М. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками корпорацій: монографія. Харків: ПВПП «Слово», 2014. 499 с.
13. Посохов І. М. Науково-методичний підхід до оцінювання ризиків фінансово-господарської діяльності в управлінні конкурентоспроможністю машинобудівного підприємства / Ігор Михайлович Посохов, Олена Володимирівна Чепіжко // Економіка. Фінанси. Право. = Economics. Finances. Law. – 2022. – 1/1. – 20-24.
14. Посохов І. М. Складові процесу розробки системи управління ризиками машинобудівних підприємств / І. М. Посохов, А. Ю. Кабиш, П. А. Падалка // Менеджмент, аудит та фінанси: стан, проблеми та перспективи розвитку : зб. тез наук. робіт учасників міжнар. наук.-практ. конф. для студентів, аспірантів та молодих учених, 24 квітня 2021 р. – Київ : Нова Економіка, 2021. – С. 41-46.
15. Посохов І. М. Сутність превентивного управління ризиками / І. М. Посохов, П.

А. Падалка // Менеджмент, маркетинг, підприємництво: проблеми та перспективи розвитку : зб. тез наук. робіт учасників Всеукр. наук.-практ. конф., 13 червня 2020 р. – Одеса : ЦЕДР, 2020. – С. 31-33.

16. Формування механізму управління ризиками переробних підприємств : монографія / І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2022. – 278 с.

17. Управління конкурентоспроможністю промислових підприємств в умовах невизначеності : монографія / І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2022. – 252 с.

18. Організаційно-ресурсне забезпечення механізму інноваційного управління ризиками переробних підприємств України / І. М. Посохов [та ін.] // Економіка. Фінанси. Право = Economics. Finances. Law. – 2021. – № 4/1. – С. 9-16.

19. Оцінка ефективності впровадження механізму інноваційного управління ризиками переробних підприємств України / І. М. Посохов [та ін.] // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2021. – № 2. – С. 37-42.

20. Посохов І. М. Ключові ризики бізнесу в умовах міжнародної економічної інтеграції [Електронний ресурс] / І. М. Посохов, А. Ю. Кабиш, П. А. Падалка // Ризики в системі сучасних міжнародних економічних відносин: виклики та можливості : матеріали наук.-практ. конф., 26-27 листопада 2020 р. – Електрон. текст. дані. – Київ, 2020. – С. 49-52.

21. Посохов І. М. Науково-методичний підхід до обчислення оптимального рівня франшизи страховими компаніями України як складова систем управління ризиками промислових підприємств / І. М. Посохов, П. О. Іващенко, Ю. В. Жадан // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. пр. – Київ : НАУ, 2019. – Вип. 1 (69), ч. 2. – С. 19-25.

Секція 11. Управління інноваційними та інвестиційними процесами в умовах інтеграції у світове господарство

УДК 339.138

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ

Наги Сабольтч,

д.э.н., профессор, зам. декана Мишкольцского университета, Венгрия

Перерва П.Г.:

**д.э.н., профессор, заведующий кафедры экономики бизнеса и международных
экономических отношений НТУ «ХПИ», Украина**

Развитие международных отношений в экономике Венгрии и Украины в контексте европейского вектора формирования рыночных отношений требует использования современной маркетинговой теоретической и методологической основы для организации эффективного международного функционирования коммерческих предприятий. Перед лицом осложнений и интенсификации глобальной конкуренции и появления новых форм интеграции рынков и экономических отношений, ключевая роль в обеспечении конкурентоспособности предприятия принадлежит международному маркетингу, в частности подходов и стратегий взаимодействия с рыночной средой, анализ межкультурного поведения потенциальных потребителей. Анализ факторов и тенденций развития

международных экономических отношений и рынков, особенности поведения потребителей, в частности, промышленности, на рынках других стран, составляет значимую основу для разработки маркетинговой стратегии предприятия, которая играет ведущую Роль в формировании своей стратегии развития, бизнес -организации на основе подхода, ориентированного на потребителя.

Сегодня формирование новой теории внешней торговли, основанной на признании абсолютных конкурентных преимуществ стран, строится на основе технологических и структурных факторов. Однако роль технологического фактора уже лежала в основе технологического разрыва М. Познера. Какая страна в результате хранения прогрессивных технологий получает сравнительное преимущество по сравнению с технологическим фактором. Согласно теории Р. Вернона нового типа, существует четыре этапа международного жизненного цикла инновационного продукта, в то время как на некоторых этапах страна будет иметь сравнительные преимущества. Международный аспект размещения производства посредством инвестиционных процессов был рассмотрен Д. Данингом, автором эклектичной концепции, согласно которой в технологической сфере существуют преимущества локализации и интернационализации.

На сегодняшний день в трудах исследователей, занимающихся проблемами международного позиционирования инновационных технологий, нет единого мнения относительно того, что именно позиционирование технологии, торговой марки, товара, фирмы. Все большее значение в управлении интеллектуально-инновационными технологиями придается определению их рыночной позиции для потенциальных потребителей (международное позиционирование инновационных технологий) в конкретный период времени [1-17]. Это крайне важно для оценки эффективности рыночных стратегий промышленных предприятий, которые обычно сосредотачивают свое внимание на освоении нового продукта и определении его жизненного цикла в отрыве от технологических кривых и кривой спроса на продукт. Разрыв этой триады обычно приводит к провалу предприятия, так как приводит к быстрой потере рыночных конкурентных позиций. Поэтому представляется необходимым исследовать теоретические и практические возможности промышленного предприятия влиять на международное позиционирование своего инновационного продукта (технологии), или присоединиться к существующей деятельности, которая имеет место в данное время в отрасли и осуществляется ведущими новаторами-изготовителями. Однако, решениям в этой связи должно предшествовать тщательное изучение следующих вопросов [1]:

- какие интеллектуально-инновационные технологии могут быть отмечены новым спросом – технологическими изменениями?
- каково нынешнее положение этих технологий в национальном и глобальном международном масштабе?
- каковы международные производственные и рыночные отношения между этими технологиями?
- на каких направлениях НИОКР следует сосредоточиться топ-менеджменту промышленного предприятия?
- каков горизонт международного рыночного и производственного прогноза (жизненный цикл технологии)?

Международное позиционирование инновационных технологий направлено на формирование рыночного предложения и имиджа производителя таким образом, чтобы целевой рынок понимал и ценил предлагаемые ценности поставщиком (изготовителем) в отношении конкурентного предложения. На практике это означает, что поставщик продукта должен не только разработать четкую стратегию позиционирования, но и должен быть в состоянии эффективно донести ее до получателей (потребителей).

В литературе подчеркивается эффективность продвижения только одной характеристики продукта, например товар высочайшего качества, самой низкой цены и т.п., что называется одномерным рыночным позиционированием. Однако, в этом случае необходимо обязательно указывать и эффективность позиционирования на основе нескольких преимуществ (особенностей) предложения, так как при появлении на рынке инновационной (востребованной потенциальными потребителями) становится возможным приобретение большего количества товара в различных сегментах рынка.

Позиционирование рыночного продукта, на наш взгляд, состоит из трех последовательных этапов:

- определение различий между отдельными продуктами;
- подбор и обоснование выявленных отличий;
- информирование целевой аудитории о сути отличительности предлагаемого продукта.

Международное позиционирование технологических инноваций основано на ином подходе к выделению различий, на основе которого производится позиционирование. Права интеллектуальной собственности могут и должны в значительной степени рассматриваться как маркетинговый инструмент. И стратегический подход к использованию этих прав может стать важным фактором в процессе повышения конкурентных позиций данного промышленного предприятия и его продукции в отрасли.

На международном рынке завоевать и удержать потребителя задача очень трудная. Теперь это трудная задача, чтобы. Маркетинговая поддержка реализации разработанных технологий является одной из приоритетных областей деятельности инновационных предприятий. Уникальность инновационных технологий и неопределенность спроса на них на международном рынке должны играть важную профилактическую роль. Маркетинговое исследование потребностей международного рынка, определение его потенциала и реальной платежеспособности в растущей конкуренции на мировых рынках, должно быть неотъемлемой атрибуцией процессов разработки и внедрения инновационных товаров на предприятиях. Вот почему международный инновационный маркетинг характерен для предприятий, которые создают свою деятельность по принципам конкуренции по предпринимательской инновации, выпускающих продукты с принципиально новыми потребительскими объектами. В международном маркетинге поведение покупателя значительно трансформируется, оно становится более активным, покупатель непосредственно участвует в формировании не только продукта, а также его реализации. Маркетинговые возможности как институциональной сферы экономических организаций в инновационном развитии могут быть более продуктивными на крупных предприятиях, поскольку они имеют значительные материальные и финансовые ресурсы, которые позволяют им организовать комплексную международную маркетинговую деятельность в широком спектре.

Список использованных источников

1. Procedura zarządzania własnością intelektualną. Gdański park naukowo-technologiczny. 2010. 109 s.
2. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство : кол. монографія / І.М.Посохов [та ін.] ; ред. І.М.Посохов [та ін.] ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. Харків: НТУ "ХПІ", 2016. 450 с.
3. Міжнародні економічні відносини: бакалаврський курс : навч. посібник. Ч. 2, т. 1 / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. кол.: І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2019. – 762 с.

4. Pererva P.G., Tkachov M.M., Kobieliyeva T.O., Tkachova, N.P., Diachenko T.A. Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // *Problems and Perspectives in Management*.
5. Tkachov M.M., Pererva P.G., Kobieliyeva T.O., Tkachova, N.P., Diachenko T.A. Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // *Problems and Perspectives in Management*. 2021. Vol.19, Iss.1. P.24-38.
6. Kocziszky G., Pererva P.G., Somosi Veres M., Kobieliyeva T.A. Compliance program: [tutorial] // ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M.Veris Somosi. Kharkov-Miskolc : LTD «Planeta-prints», 2019. 689 p.
7. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.
8. Kobeleva T., Pererva P., Tovazhnyanskiy V., Gladenko I. Antikrizisnyy monitoring of finansovo-ekonomicheskikh indexes of work of enterprise // *Business Studies*. Miskolc: Miskolc University Press. 2010. Volume 7. №2. S.71-183.
9. Kobieliyeva T.O. Pererva P.G., Tkachev M.M., Evaluation of holder profits violation of their exclusive rights // *Науковий вісник Полісся*. 2016. № 4 (8), ч.2. С.240-246.
10. Перерва П.Г. *Практический маркетинг*. Вып. 2. Маркетинг на промышленном предприятии. - М.: НПО «РИМ», 1991. - 80 с
11. Кобелева Т.О., Марчук Л.С. Методи оцінювання ефективності реклами та її впливу на споживачів // *Вісник НТУ "ХПІ"*: Харків : НТУ "ХПІ". 2015. № 25. С.79-84.
12. Pererva, P., Nazarenko, S., Maistro, R., Danko, T., Doronina, M., Sokolova, L. (2021). The formation of economic and marketing prospects for the development of the market of information services. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 6 (13 (114)), 6–16.
13. Перерва П.Г. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві // Навч.посібник. Харків: «Основа», 1993. 288с.
14. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. К.: Знання, 2009. 1070 с.
15. Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.
16. Перерва П.Г., Нагі С., Кобелева Т.О. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки): зб. наук. пр. Харків: НТУ "ХПІ", 2018. № 15 . С. 89-94.*
17. Гочарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Маркетинг инновационного процесса. Учеб. пособие. Киев: ВИРА-Р. 1998.- 267с.

УДК 378.147

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ

**Ілляшенко С.М., д.е.н., професор,
професор каф. економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин
Національний технічний університет «ХПІ»;
доктор хабілітований, професор
Економіко-гуманітарний університет, м. Бельсько-Бяла, Польща**

В наш час відбувається четверта промислова революція (ІІІІ). Її сутністю є об'єднання в єдині самокеровані системи людського інтелекту, комп'ютерних інформаційних технологій, автоматизованого виробництва [1]. Ці самокеровані системи впроваджуються у виробництві, в державному управлінні, медицині, освіті, побуті і т.п. Породжені ними зміни впливають практично на усі сфери людської діяльності [2] у т.ч. на систему освіти, особливо вищої. Причому ці впливи мають дуалістичний характер, оскільки вони мають як позитивні, так і негативні наслідки. Використання сприятливих можливостей і запобігання чи зниження негативних дозволяє країнам, що першими стали на шлях реформування системи вищої освіти відповідно до вимог ІІІІ, отримати

конкурентні переваги на світових ринках освітніх послуг. Для системи освіти України це може надати шанс відновити і посилити свої позиції на цих ринках.

З метою оцінки перспектив розвитку системи вищої освіти України в умовах ПР4 виконано аналіз і систематизацію супутніх можливостей і загроз, що спричинені впровадженням технологій ПР4 в різних сферах людської діяльності.

До основних загроз можна віднести такі:

- кардинальну трансформацію чи навіть зникнення традиційних професій і виникнення нових, що потребує коригування напрямів і спеціальностей підготовки фахівців;

- постійні зміни на ринку праці потребують високої оперативності заходів стосовно коригування змісту, форми та організації навчального процесу стосовно існуючих потреб ринку праці;

- зникнення професій, які передбачають виконання монотонних рутинних операцій як фізичних, так і інтелектуальних, оскільки їх можна достатньо легко автоматизувати, а також зростання актуальності творчих креативних професій;

- кардинальні трансформації вимог до кадрового потенціалу університетів, його кваліфікації, креативності, системи підвищення кваліфікації і перепідготовки тощо з позицій готовності і спроможності ефективно працювати з новітніми технологіями створеними у процесі ПР4;

- необхідність кардинальної трансформації системи управління університетами і їх підрозділами у т.ч. розвитку їх інноваційної культури з позицій готовності працювати в умовах ПР4.

До основних можливостей можна віднести наступні:

- можливості оперативно запропонувати актуальні в умовах ПР4 напрямки і спеціальності підготовки фахівців, що дозволить використати переваги першовідкривача ринку (сегменту ринку) освітніх послуг (національного чи міжнародного) і у перспективі зайняти потужні позиції на ньому;

- можливості запропонувати і впровадити актуальні в перманентно мінливих умовах ПР4 методи і форми підготовки фахівців, у т.ч. перепідготовки чи підвищення кваліфікації;

- зростаючу актуальність розвитку у студентів креативних якостей, впровадження відповідних спеціальностей і спеціалізацій, які користуються попитом в умовах ПР4;

- можливості перетворення університетів в самокеровані системи [3], які забезпечують за допомогою технологій ПР4 ефективну взаємодію трьох основних складових: а) людей: менеджменту, професорсько-викладацького і допоміжного персоналу, студентів; б) процесів: управління, навчання, наукових досліджень; в) обладнання: наукового, навчального, організаційно-управлінського (програмно-апаратних комплексів).

Слід зазначити, що крайньою мірою частину з зазначених можливостей вітчизняними університетами успішно реалізовано. Зокрема, починаючи з початку пандемії COVID-19 застосовуються технології дистанційного навчання. Набутий досвід і відпрацьовані технології віддаленого ведення навчального процесу використовуються в умовах війни з російськими агресорами у т.ч. для: проведення лекційних і практичних занять, консультування, приймання заліків та іспитів тощо. Для цього застосовуються програмні системи типу «Кабінет викладача/студента», інтегровані пакети програм з Microsoft office тощо. Вони використовуються у Національному технічному університеті «Харківський політехнічний інститут» та ряді інших університетів.

Окремі університети ведуть навчання студентів за спеціальностями, що є актуальними в умовах ПР4. Так Національний університет «Львівська політехніка» готує бакалаврів в рамках спеціальності «Комп'ютерні науки» за програмою «Інтернет речей».

Створено і успішно використовуються програмно-апаратні комплекси які дозволяють вивчати реальні явища і процеси на комп'ютерних моделях, а також ті які

імітують ситуації, що є типовими в практиці фахової діяльності випускників університетів за певними спеціальностями.

Узагальнюючи викладене можна зазначити, що Україна має істотні перспективи розвитку системи вищої освіти в умовах ПР4. Наведені приклади їх реалізації підтверджують це. Необхідно також зазначити, що Україна є одним світових лідерів у галузі ІТ [4, с. 175]. Оскільки ПР4 базується на активному використанні інформаційно-комунікаційних технологій, то це свідчить про наявність базових умов для забезпечення розвитку у руслі ПР4, у т.ч. у сфері вищої освіти. Проте існуючі загрози є доволі значними і для їх зменшення чи запобігання потребують впровадження заходів, які потребують суттєвих змін в системі управління університетами. Отримані результати окреслюють напрямки реформування системи управління науково-освітньою діяльністю університетів. Вони можуть бути використані в якості інформаційної бази для формування комплексу заходів проведення відповідних реформ.

Подальші дослідження повинні бути спрямованими на розроблення і наукове обґрунтування заходів щодо реформування системи вищої освіти України відповідно до вимог ПР4. Це дозволить посилити позиції вітчизняних університетів на вітчизняному і міжнародних ринках освітніх послуг.

Список використаних джерел

1. Шваб К. Четвертая промышленная революция / Пер. с англ. М.: Эксмо. 2016. 208 с.

2. Ілляшенко С.М., Ілляшенко Н.С., Шипуліна Ю.С., Райко Д.В. Перспективи і проблеми інноваційного розвитку в умовах четвертої промислової революції. Управління інноваційною діяльністю: теорія і практика: колективна монографія / за заг. ред. д.е.н., професора Витвицької О.Д. Київ: ТОВ «АГРАР МЕДІА ГРУП», 2021. С. 112-131.

3. Gueye, Mamadou, Exposito, Ernesto. (2020). University 4.0: The Industry 4.0 paradigm applied to Education. IX Congreso Nacional de Tecnologías en la Educación, Oct. 2020, Puebla (Mexico), France. fhal02957371f. URL: <https://hal-univ-pau.archives-ouvertes.fr/hal-02957371/document>

4. Ілляшенко Н.С. Управління випереджаючим інноваційним розвитком промислових підприємств : монографія. Суми : Триторія. 2019. 504 с.

УДК 379.9

НОВА ПАРАДИГМА ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІД ВПЛИВОМ ВІЙСЬКОВОГО КОНФЛІКТУ НА УКРАЇНІ

Мехович Сергій Анатолійович, д.е.н., професор НТУ «ХП»;

Фадєєв Валерій Андрійович, д.т.н., професор НТУ «ХП»;

Попов Олександр Вікторович, канд. екон. наук,

АТ «ФЕД», Перший заступник голови правління.

Наслідки пандемії та конфліктів у ХХІ столітті обумовили появу нової парадигми у розвитку світової економіки. Україна протягом 30 років незалежності перебувала під тиском ринкових трансформацій та криз. За цей час вона перетворилася з орієнтованої на важку промисловість у яскраво виражену сировинно-аграрну країну, втратила базові галузі, внутрішні і зовнішні ринки у промисловому виробництві. І хоча у 2020 році від такої структури Україна переважно виграла завдяки зростанню цін на сировину, проте через падіння світових цін на товари вітчизняного експорту та його скорочення обізначився ризик входження економіки в кризу. Застарілі технології, слабка конкурентоспроможність, відторгнення від величезного економічного простору, закриття Росією своїх ринків, війна на Донбасі та майже на всій території України призвели до

різкого скорочення обсягів виробництва та експорту в українському машинобудівному секторі. [1]

Внутрішні інвестиції є одним з найчутливіших показників до збройних конфліктів. Початок збройних сутичок здійснює негативний вплив одразу як на фінансові, так і на реальні інвестиції. Це пов'язано з тим, що фондові ринки та ринки цінних паперів у країні конфлікту миттєво реагують на конфлікт, а вкладання коштів у капітальне будівництво призупиняється через високі ризики, особливо у випадку знаходження об'єктів таких інвестицій у зоні бойових дій. Разом з тим інвестори утримуються від вкладання коштів у розвиток виробництва через невпевненість у майбутньому. Від поведінки внутрішніх інвесторів радикально відрізняється поведінка зовнішніх, а відповідно й реакції показника прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Міждержавні конфлікти та війни призводять до зниження обсягів інвестицій, що двічі перевищують аналогічний ефект від громадянського конфлікту. Втім, аналіз свідчить про те, що у деяких випадках збройне протистояння не призводить до згорання інвестицій. На підставі аналізу можна зробити висновок про те, що, як правило, скорочення припливу ПІІ відбувається на наступний рік після конфлікту. Саме у перший рік протистояння відбувається оцінка майбутніх перспектив ринку, активності сторін, безпеки функціонування бізнесу, можливостей фізичного забезпечення його захисту.

Значна частина довоєнних промислових іноземних інвестицій попадала на Україну через офшорні компанії та мала українське, або російське походження. Тобто, задовго до початку пандемії та конфлікту існувала проблема обмеження інвестицій в Україну з боку інвесторів. Ще у 2009 році в наслідок різкого зниження глобальних потоків ПІІ в Україну знизилася на 56 %. У 2013 році зменшився попит на український експорт, погіршилася політична ситуація і це породило економічну невизначеність та у 2013 році ПІІ знизилася на 46.4 % порівняно з 2012 роком. Після подій на майдані та початку протистояння в Криму та на сході інвестиції в Україну значно знизилася з 4.5 млрд.дол. у 2013 році до 410 млн.доларів у 2014 році. Саме ці події стали основною причиною поглибленої політичної та економічної кризи. Таке падіння ПІІ в 10 разів стало безпрецедентним не тільки в історії сучасної України, але і в порівнянні із сусідніми країнами. У 2015 році, переважно за рахунок докапіталізації банків з іноземним капіталом, ПІІ зросли до 2.96 млрд доларів, але в подальшому вони так і не досягли рівня 2012 року і залишилися на дуже невисокому рівні.

У структурі іноземних інвесторів в Україну, як до війни, так і тепер переважають компанії, які зареєстровані на Кіпрі. На початку 2014 року їх доля складала 32.7 %, зараз близько 25 %. На три найбільш популярних офшора – Кіпр, Віргінські острови та БЕЛІЗ на початку 2014 року припадало разом 38.8 %, зараз – 29.6 % обсягу ПІІ. (рис.1).

Більшість офшорних інвестицій в Україні – це український або російський капітал, власники якого використовують компанії на Кіпрі та інших країнах для оптимізації оподаткування та отримання конкретного правового статусу. Зокрема, згідно з дослідженням, яке цитується в OECD Investment Policy Review, реальний обсяг російського капіталу в Україні на кінець 2014 року щонайменше втричі перевищував офіційні дані (близько 9,9 млрд доларів США, а не 2,7 млрд). На перший погляд, це значні інвестиції з таких розвинених країн, як Німеччина та Нідерланди. Величезність і відсутність зростання інвестицій з Німеччини пояснюється тим, що наднаціональний Arcelor Mittal контролює колишню Криворіжсталь через німецьку компанію.

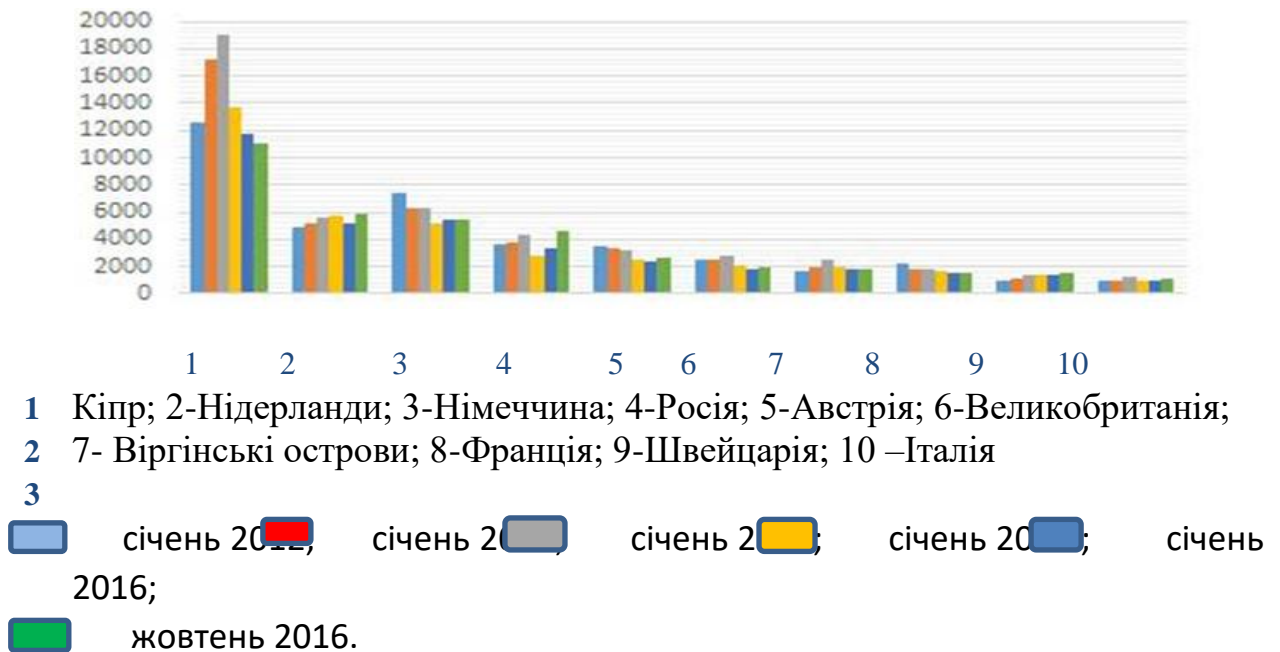


Рис 1.Обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в акціонерний капітал в Україні за країнами походження [1]

Нідерланди, завдяки вигідним податкам та іншим умовам, також відіграють роль офшору і лише формально є одним із найбільших джерел інвестицій у світі. Наприклад, інвестиції в 1,8 млрд доларів в телекомунікаційний сектор України пояснюють тим, що мобільний оператор «Київстар» належить зареєстрованому в Нідерландах «Вимпелкому». Основним акціонером «Вимпелкому» (через посередників) є російська «Альфа-Груп». Реальні інвестиції з Нідерландів насправді незначні і представлені Unilever.

Генезис ПІІ в Україні стає ще більш зрозумілим, якщо врахувати внесок різних країн у зростання ПІІ безпосередньо перед кризою. У 2012 році на Кіпр і Британські Віргінські острови припадало 71,4% загального приросту прямих іноземних інвестицій. У 2013 році їх внесок зменшився до 52,9%. Після початку збройного конфлікту обсяги інвестицій з Кіпру впали до максимуму (офшорний капітал в основному розташовувався на сході України, який більше постраждав від конфлікту та економічної кризи). На цьому тлі обсяги та динаміка інвестицій з інших країн видаються незначними.

Збільшення інвестицій з Нідерландів та Швейцарії також пов'язане переважно з українським та російським капіталом. У лютому 2016 року DTEK Oil & Gas B.V., дочірня компанія зареєстрованої в Голландії ДТЕК Ріната Ахметова, збільшила свою частку в «Нафтогаздобичі» до 55%. А серед співвласників швейцарської компанії Risoil, яка в 2014-2016 роках інвестувала близько 70 млн доларів у будівництво зернового терміналу в порту Іллічівськ, є бізнесмени з України.

Зміни в інвестиціях з інших країн значною мірою зумовлені інвестиціями в банківський сектор. Наприклад, докапіталізація банків з іноземним капіталом призвела до збільшення інвестицій з Австрії (Райффайзен Банк Аваль і Унікредит) та Угорщини (ОТР).[1]

Збройний конфлікт по-різному впливає на промисловий розвиток різних галузей економіки. Особливо вражені високотехнологічні галузі та підприємства з високою часткою маломобільних основних засобів, ризик пошкодження яких високий. Постраждав також сектор послуг (окрім фінансів і телекомунікацій) і споживчих товарів тривалого користування. Як стверджує Прем'єр-міністр України Д. Шмигаль, через війну приблизно 35% економіки України сьогодні не працює. За різними оцінками різних експертів на сьогодні втрачено від 30% до 50% економіки. Прогноз падіння ВВП також

складає 30-50%. Відповідно, бюджет, орієнтовно, виконується на 50-70% мирного часу. При цьому драматично зросли витрати на соціальні потреби, гуманітарні потреби, на розмінування. Більш як 100 закладів освіти та понад 500 медичних закладів або зруйновані повністю, або пошкоджені. Також зруйновано 25 тис. км доріг, кілька сотень мостів, 12 міжнародних аеропортів пошкоджені, понад 40 млн кв. метрів житла пошкоджено або зруйновано. Бізнес втратив понад 200 заводів, близько 17% бізнесів взагалі припинили свою роботу, а 60% підприємств працюють на рівні нижчому за довоєнний.[2]

У 2022 році реальний ВВП України у цінах 2010 року становив 63.2% від показника 1990 року. Скорочувалося виробництво електроенергії з причини деградації промисловості та через поступове скорочення населення України. Зруйновані під час війни виробничі потужності за попередніми ствердженнями будуть відновлюватись, але для зміни структури економіки України потрібні значні інвестиції. Поки що іноземні інвестори не поспішають вкладати свій капітал з причин відсутності непрогнозованих термінів завершення війни та упевненості в захищеності прав власності за відсутністю реформ у судовій та правоохоронній системах.

Незалежно від галузі, інвестори продовжують інвестувати в країну, якщо вважають, що прибутковість проектів компенсує ризик. Рентабельність інвестицій у країнах, які постраждали від конфлікту, на 50% вища за середню прибутковість у групі країн з низьким рівнем доходу. Саме більша прибутковість видобувних підприємств може оумовити стабільність інвестицій у видобуток.

Які ж фактори протистояння з Росією виникли, що можуть вплинути на промисловий розвиток та реальні іноземні інвестиції в Україну? Перш за все-це політичні проблеми та загрози безпеці. Політичні проблеми стримують процес припинення воєнних дій. Сторони конфлікту та зовнішні стейкхолдери не знаходять умов, які б задовільняли усіх. Тим часом кількість ПІІ, які надходять до України, різко скоротилась після початку війни. Саме загрози безпеці стримують інвесторів повернутися в Україну. Це реальні загрози втрати життя і інвестицій. Це головне. По-друге, війна створила складності з постачанням факторів виробництва, вкрай знизила внутрішній попит. По-третє- сьогодні немає ніяких очікувань щодо змін у державній економічній політиці. У той же час, вона залежить від характеру, тривалості війни, та масштабів руйнувань. Від цього залежать і терміни відбудови та повернення до відродження економіки.

Виробничі та інші господарські активи блокуються в містах, оточених ворогом, повністю або частково втрачені внаслідок бомбардувань, обстрілів та ракетних обстрілів. Деякі співробітники покинули країну або місце розташування бізнес-бази або мобілізувалися. Це кадровий дефіцит. Втрата доходу через втрату каналів збуту або порушення ланцюгів поставок. Відповідно – збитки та касові розриви. Труднощі з отриманням товарів, матеріалів, комплектуючих через те, що основні постачальники або заблоковані, або перестали працювати. Звісно, що фахівці підприємства намагаються вирішити проблеми як з доставкою товарів (готової продукції), так і з матеріалами та комплектуючими для виробництва. Це вже змушує шукати нових постачальників, нові маршрути і переплачувати за поставки, а також скасувати (в деяких випадках) більш тривалі терміни доставки.

Виникає питання, чи може Україна в складних економічних умовах запропонувати достатньо високу віддачу від проектів, щоб покрити ризики, пов'язані з загальним станом. Конфлікт серйозно вдарив по світовій економіці, завдавши шкоди зростанню та піднявши ціни. Окрім людських страждань та гуманітарної кризи, спричиненої вторгненням Росії в Україну, світова економіка відчує наслідки уповільнення зростання та прискорення інфляції. Наслідки поширюються трьома основними каналами. По-перше, вищі ціни на товари, такі як продукти харчування та енергоносії, призвели до ще більшої інфляції, що, у свою чергу, вплинуло на рівень життя та негативно вплине на попит. По-друге, сусідні країни, зокрема, зіткнулися з перебоями в торгівлі, ланцюгах поставок і

грошових переказах. Несподівано виник та істотно збільшився потік біженців. По-третє, зниження довіри бізнесу та зростання невизначеності інвесторів негативно вплинуло на ціни, на активи, обумовило жорсткі фінансові умови та потенційно прискорило відтік капіталу з ринків, що розвиваються. Росія та Україна є основними виробниками сировини, а дестабілізація вже призвела до різкого зростання світових цін, особливо на нафту та природний газ. Ціни на продукти харчування зросли, а ціни на пшеницю, на яку припадає 30 відсотків світового експорту з України та Росії, досягли критичного рівня. До того ж, сьогодні експорт з України заблоковано, а втім очікується її рекордний врожай і потрібна не аби яка політична воля щоб зерно, що вироблено в Україні дістало своїх споживачів.

Накопичений за роки пандемії досвід дозволив трансформувати соціальну політику, зберегти зайнятість та скорегувати підхід до регулювання ринку праці, але вторгнення Росії в Україну поклато край глобалізації, свідками якої ми були протягом останніх тридцяти років. Два роки пандемії зруйнували зв'язки між країнами, компаніями і навіть людьми та призвели до того, що спільноти та окремі особи почувалися ізольованими та вдалися до пошуку внутрішніх ресурсів. Це посилює поляризацію та екстремістські настрої, які ми спостерігаємо в сучасному суспільстві. Реальний прояв таких настроїв – агресія Росії проти України. Саме такі настрої спотворили небувалу хвилю різного роду санкцій проти країни-агресора, як політичних, так і економічних. Вражають швидкість і масштаби зусиль компаній щодо їх розгортання та посилення. Так, всесвітньо відомі американські бренди призупинили контракти на товари другорядного призначення. Компанії з фінансових послуг зробили подібні кроки для подальшої ізоляції російської економіки від світової фінансової системи. Ці заходи приватного сектора демонструють силу ринків капіталу та реально показують, як ринки можуть надати капітал тим, хто конструктивно працює в системі, і як швидко вони можуть забрати його у тих, хто нехтує неписаними правилами взаємодії людства та конкурентної співпраці. У довгостроковій перспективі війна може докорінно змінити глобальний економічний і геополітичний порядок, якщо відбудуться зміни в торгівлі енергією, впорядкуванні ланцюгів поставок, фрагментації платіжних систем і перегляді країнами структури своїх валютних резервів. Посилення геополітичної напруженості ще більше збільшує ризики розвитку економічної фрагментації, які вже проявляються в торгівлі та впливають на трансфер технологій, а це може привести до нового витка протистояння та напруженості у всьому світі [3].

Список використаних джерел

1. Електронний ресурс. Джерело інформації: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2021/08/23/677115/>
2. Електронний ресурс. Джерело інформації: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3495119-cerez-vijnu-blizko-35-ekonomiki-ukraini-ne-pracue-smigal.html>
3. Електронний ресурс. Джерело інформації: <https://forbes.ua/ru/inside/list-golovi-pravlinnya-larri-finka-do-aktsioneriv-28032022-5096>

УДК 347.77

ОСОБЛИВОСТІ ВАРТІСНОГО ОЦІНЮВАННЯ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ З ВИКОРИСТАННЯМ КОМБІНОВАНОГО ВІДХОДУ

Свіцова Н. С., аспірант, асистент кафедри Економіки бізнесу та міжнародних
економічних відносин

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Вартісна оцінка об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ), та патенту зокрема, визначається його ефективністю для патентоволодільця в якості переваги у конкурентній

боротьбі або, іншими словами, її вагомістю для випередження конкурента. Оцінка цієї здатності у грошовому вираженні залежить не тільки від оцінки ринку, на який поширюється винятковість прав, що випливають з патенту, а також від оцінки витрат на припинення порушень патенту та ймовірності успіху у випадку, якщо справа дійде до судового розгляду.

Безперечно, для будь-якого керівника підприємства важливий не лише сам процес оцінки ОІВ, а й управлінське рішення, котре буде ґрунтуватися на результаті оцінки [1]. Таким чином, першочерговою є мета оцінки, підсумок якої для різних цілей може бути діаметрально протилежним. Але основа процесу оцінки залишається однаковою попри відміни у характері самого підприємства, його місії та цілей, структури управління, галузевої та іншої специфіки, та складається з послідовних етапів (рис. 1.).

Перший етап, як вже було зазначено, визначається керівником підприємства або замовником оцінки та складається з оголошення мети оцінки, вибір суб'єкта оцінки, тобто сторони оцінювача та виокремлення нормативно-правової бази стосовно процесу оцінки. Другим етапом можна назвати процес ідентифікації ОІВ [2], тобто інвентаризація: експертиза правового статусу оцінюваного ОІВ та встановлення його економічної сутності. Економічна сторона складається з наявності зарахування ОІВ на баланс підприємства, місця даного ОІВ у складі майнових інтересів володільця (використання у власній господарській діяльності, створення для передачі та впровадження на інших об'єктах господарювання).

Наступний етап – вибір підходу до оцінки цілком залежить від конкретного ОІВ та встановлених цілей. Різноманітність як першого, так і другого надає широкий спектр використання можливих підходів. Далі, на етапі збирання даних, виявляється та аналізується сукупність відомостей щодо оцінюваного ОІВ, яка має в собі інформацію економічних показників як макrorівня, так й мікрорівня. До того ж, інформація має відповідати вимогам достовірності, повноти та своєчасності або актуальності.

Деяка суб'єктивність оцінки та фрагментарність вихідних даних, які використовуються у розрахунках, а також їхнє різноманіття, визначає факт наявності наступного етапу – вибору методології оцінки. Заключним кроком в оцінці є власне розрахунки, їхнє узгодження та демонстрація результатів замовнику. Узгодження результатів оцінки полягає не в приведенні всіх альтернативних результатів до єдиного значення, а навпаки – у виборі значень, отриманих по алгоритму максимально близько до початкових цілей оцінювання [3]. Інші показники можуть слугувати індикаторами потенційного розвитку або стану вартості ОІВ у минулому та майбутньому.

Японські вчені довели, що накопичення високоякісних патентів може допомогти новим фірмам уникнути банкрутства на товарних ринках, хоча придбання та захист прав ІВ коштує дорого, особливо для малих фірм, через великі постійні витрати [4]. На сьогодні, будь-яка фінансова система, пов'язана з ІВ, насправді не проводить об'єктивну та достовірну оцінку ІВ для залучення коштів за рахунок забезпечення технічних переваг та патентних прав [5].



Рис. 1 – Етапи оцінки ОІВ з використанням комбінованого відходу

Зарубіжні дослідники вважають інтелектуальну власність життєво важливою для компаній-інноваторів, котрі часто спеціалізуються на виробництві знань та інноваційної продукції, і для цих компаній більшість їхніх важливих активів є активами знань [6]. Такі фірми повинні використовувати ОІВ, щоб підтвердити свою технологічну могутність на ринку технологій. Аналогічно, ІВ важлива під час пошуку та переговорів з партнерами з інновацій та комерціалізації. Крім того, це може покращити їхній доступ до дуже необхідного фінансування [7]. Але, незважаючи на доказ важливості ІВ для фірм-інноваторів у привласненні прибутку від ОІВ та важливості розвитку таких фірм для інноваційного зростання країни, на диво мало аналізу та практичних розробок щодо стратегій оцінки патентів та портфелів патентів в Україні.

Список використаних джерел

1. Кобелева Т. О. Дослідження напрямків використання об'єктів інтелектуальної власності на промислових підприємствах / Т. О. Кобелева, Н. С. Свіщова // Питання інтелектуальної власності у сфері трансферу технологій : зб. наук. пр. 4-ї Всеукр. наук.-практ. конф.-семінару з проблем економіки інтелектуальної власності, 21 травня 2021 р. / ред. кол.: О. Ф. Дорошенко [та ін.]. – Київ : НДІВ НАПрН України, 2021. – С. 112-120.
2. Перерва П. Особливості вартісного оцінювання патентів / П. Перерва, М. Маслак, Н. Свіщова // Теорія та практика менеджменту : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 12

травня 2021 р. / упоряд. Л. М. Черчик ; Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки. – Луцьк : ВНУ, 2021. – С. 99-100.

3. Svishchova N. Development of the combined approach to the valuation of intellectual property objects. *Technology audit and production reserves*. 2022. Vol. 1, no. 4(63). P. 16–23. URL: <https://doi.org/10.15587/2706-5448.2022.253472> (date of access: 17.05.2022).

4. Kato, M., Onishi, K. & Honjo, Y. Does patenting always help new firm survival? Understanding heterogeneity among exit routes. *Small Bus Econ* (2021). <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00481-w>

5. 엄성희. chung yeun dek. A Study on the direction of patent valuation of IP financial. *Dankook Law Riview*, 40(2), 329-352: DLR. 2016, vol.40, no.2, pp.329 – 352. DOI : <https://doi.org/10.17252/dlr.2016.40.2.013>

6. Veugelers, R., & Schneider, C. (2018). Which IP Strategies Do Young Highly Innovative Firms Choose. *Small Business Economics*, 50(1), 113-129. DOI: 10.1007/s11187-017-9898-y

7. Свіцова Н. С. Використання результатів інтелектуальної діяльності для підвищення майбутнього прибутку підприємства / Н. С. Свіцова // Створення, охорона, захист і комерціалізація об'єктів права інтелектуальної власності : зб. матеріалів 5-ї Всеукр. наук.-практ. конф., 26 квітня 2022 р. / Нац. техн. ун-т України "Київ. політехн. ін-т ім. І. Сікорського". – Електрон. текст. дані. – Київ, 2022.

Секція 12. Міжнародний туризм

УДК 338.48-6

КІНОТУРИЗМ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ, СПЕЦІАЛІЗОВАНИЙ НАПРЯМОК РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ РЕГІОНУ

Дашук Ю.Є., к.е.н., доцент, доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Луцький національний технічний університет

На сучасному етапі цифрового та інформаційного розвитку суспільства кінотуризм виступає одним із новітніх та інноваційних напрямів туристичної діяльності. Міста, регіони, країни змушені шукати нові форми конкурентної боротьби на туристичному ринку й кіноіндустрія, в даному контексті, здатна забезпечити не лише покращення економічних показників, але й створити позитивний імідж та залучити додаткові інвестиції в певні галузі.

Україна має вагомий потенціал для розвитку зазначеного напрямку туристичної діяльності, проте значна частина об'єктів кінотуризму взагалі не перебуває в полі зору мандрівника. Це пов'язано із неефективною промоцією та поінформованістю туристів, занедбаністю чи аварійним станом об'єктів, відсутністю комплексного стратегічного бачення розвитку кінолокацій. Виходячи з цього, питання актуалізації кінотуризму в Україні є нагальним і важливим, а привернення уваги усіх зацікавлених сторін до розвитку даного напрямку й приведення у відповідність до стандартів якості і безпеки об'єктів показу – необхідною умовою росту кількості учасників ринку кіноподорожей в Україні.

В міжнародному аспекті найактивніше процеси розвитку цього виду туризму відбуваються в країнах, де цілеспрямовано займаються просуванням конкретних місць і маршрутів, пов'язаних з кіноіндустрією. Одним з найбільш популярних напрямків для кінотуристів безумовно є Великобританія. За даними Британської ради з туризму, близько 40% туристів бажали б відвідати місця зйомок відомих фільмів про Джеймса Бонда, Шерлока Холмса і Гаррі Поттера [1]. Фільми виступають у ролі промоутера для певних локацій, надаючи сильний вплив на зростання туристичного потоку, що доводять численні

статистичні дослідження. У таблиці 1 представлено вплив фільмів на кількість відвідувачів конкретної локації, яка була використана у процесі кінозйомок.

Таблиця 1

Вплив кінофільмів на кількість туристичних відвідувань об'єкта показу

Фільм	Місце розташування	Вплив на кількість туристів
«Хоробре серце»	Монумент Вільяма Уоллеса, Шотландія	300% збільшення через рік після випуску
«Гаррі Поттер»	Різні місця у Великобританії	збільшення на 50% у всіх місцях зйомок
«Місія нездійсненна 2»	Національний парк, Сідней	200% збільшення
«Пляж»	Тайланд	на 22% в 2000 году
«Троя»	Чанаккале, Туреччина	73% збільшення
«Володар кілець»	Нова Зеландія, село хоббітів «Хоббітон»	збільшення на 50% у всіх місцях зйомок
«Код да Вінчі»	Лувр, Франція	збільшення на 70%
«Чорнобиль»	Зона відчуження, Україна	збільшення на 25%

* сформовано автором на основі даних з відкритих джерел

Варто зазначити, що останнім часом відбуваються позитивні зміни щодо українського кіно, зокрема держава почала допомагати кіноіндустрії і населення масово пішло до кінотеатрів. Все це є серйозним підґрунтям для розвитку вітчизняного кінотуризму. Україна поступово здійснює кроки не опосередкованої, повноцінної участі на міжнародному кіноринку, що є не лише значним етапом розвитку вітчизняного кінобізнесу, а й складовою формування іміджу України як кінематографічної держави [3].

Якщо розглядати кінотуризм через призму регіонального розвитку, можна виокремити три базові напрямки активізації діяльності суб'єктів господарювання (способів залучення коштів в туризм) на базі кіноіндустрії (рис 1).

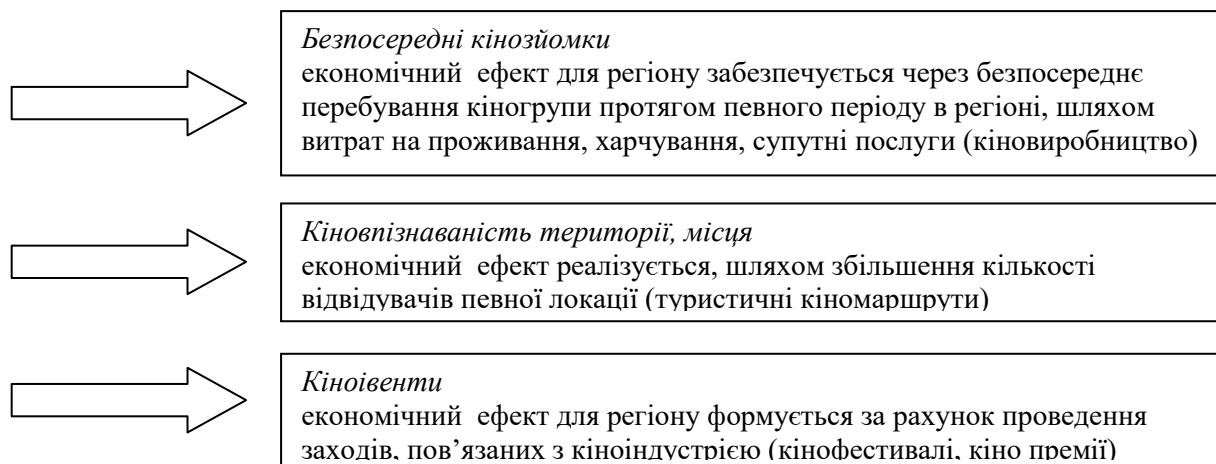


Рис. 1 Напрямки залучення коштів в туризм за допомогою кіноіндустрії

*сформовано автором

Україні найбільш популярним регіоном з точки зору розвитку кінотуризму, на наш погляд, є зона відчуження, м. Чорнобиль. Успіх американського телесеріалу «Чорнобиль» привабив рекордну кількість туристів до України. П'ятисерійний британо-американський міні серіал-драми презентували у 2019 року.

В Події сюжету присвячені вибуху реактора на Чорнобильській атомній електростанції, однієї із найбільших техногенних катастроф в світовій історії. Так, після презентації проекту кількість відвідувачів зони відчуження почала невпинно зростати, про що свідчать статистичні дані ДП «ЦОТІЗ». За даними підприємства у 2021 році зону відчуження відвідало 73086 осіб, що у два рази більше, ніж минулого року – 36450 осіб [2].

Для більшості з них фактором, що спонукав приїхати, став вихід серіалу «Чорнобиль» НВО та інформаційні матеріали з Інтернету. Так в структурі іноземних туристів найбільшу кількість становлять туристи із Польща – 4683 особи; США – 3493 особи; Німеччина – 3190 осіб. Крім того, до України, аби побачити Чорнобильську зону відчуження їхали з таких екзотичних для нас країн, як Зімбабве, Коста-Ріка, Вануату, Парагвай, Болівія, Фіджі. Ось, наприклад, з Бразилії приїхало 492 особи, з Австралії – 205 осіб.

Варто зазначити, що поява телесеріалу «Чорнобиль» активізувала не лише туристів, але й зумовила неабияку активність суб'єктів туристичного бізнесу. Останні обрали для себе вузькоспеціалізований профіль діяльності, зокрема тури в Чорнобиль. На сьогодні загалом до послуг туристів існує 26 маршрутів, які дозволяють сповна розкрити потенціал зони відчуження і залишити неймовірні відчуття у відвідувачів. Чорнобильський тур із професійними екскурсводою триває 12 годин. В рамках подорожі туристи дізнаються, що було на ЧАЕС до аварії, безпосередньо в період трагедії, як відбувалася ліквідація, що є станом на сьогодні та що буде в майбутньому в Чорнобильській зоні.

Україна має ряд перспектив для розвитку кінотуризму, в тому числі, унікальні природно-кліматичні та історико-культурні, архітектурні об'єкти, які неодноразово привертала увагу вітчизняного і світового кінематографу. Проте, недостатня іміджеві та рекламна підтримка, відсутність кваліфікованих кадрів та системного підходу до використання об'єктів кінотуризму з туристичною метою, призводять до неефективного використання потенціалу кіно туризму в регіонах України. Серед заходів, які на наш погляд, слід здійснити для актуалізації кінотуризму у регіонах України, слід виокремити наступні:

1. Просування та презентація потенціалу кіно туризму краю на виставках, форумах, ділових зустрічах та симпозиумах.
2. Створення актуальних промо-роликів з метою просування нового виду туризму.
3. Створення гідних матеріалів із фотографій та текстових нотаток для розміщення інформації про кінотуризм на електронному ресурсі Державного агентства України з питань кіно.
4. Створення досконалої маркетингової кампанії з метою популяризації кінотуризму регіону.
5. Організація плану подальшої роботи з електронними ресурсами. Створення плану та графіка розміщення матеріалів в Інтернеті, соціальних мережах.
6. Збір зворотного зв'язку, пропозицій потенційних клієнтів. Визначення того, що їм було б цікаво в кінотуризмі регіону і; чи знайомі вони з таким явищем, як кінотуризм.
7. Розробка ексклюзивних екскурсій та кіно-турів.
8. Створення робочої групи, що складається з профільних фахівців туристичних організацій, кваліфікованих маркетологів та SMM фахівців, професіоналів своєї справи, які допоможуть створити та розвинути рекламну компанію з просування кінотуризму у регіоні.

Таким чином, розвиток кінотуризму, як спеціалізованого виду туристичних послуг має ряд передумов для розвитку в регіонах України й за умови системного підходу до даної діяльності може принести вагомий результати для туристичного сектору, а також формування позитивного іміджу нашої країни на світовому ринку кінематографу.

Список використаних джерел

1. Шуліка А. В. Кінематографічний туризм як перспективний напрям розвитку культурно-пізнавального туризму. Індустрія сфери послуг: виклики та можливості: матеріали міжн. наук.-практ. конференції (м. Київ, 25 травня 2021 року) К.: ВСП КТЕФК КНТЕУ. С.256-259.
2. Офіційна сторінка ДП «Центр організаційно-технічного і інформаційного забезпечення УЗВ [Електронний ресурс]. URL: <https://cotiz.org.ua/>

РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ СЕГМЕНТАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА

Ман Марианн,

к.э.н., доцент Петрошанского университета, Румыния

Новик И.А.,

к.э.н., доцент кафедры экономики бизнеса и международных экономических отношений

НТУ «ХПИ», Украина

Перерва П.Г.,

**д.э.н., профессор, заведующий кафедры экономики бизнеса и международных
экономических отношений НТУ «ХПИ», Украина**

Основной целью доклада является определение принципов предоставления туристических услуг на международном рынке, эффективной сегментации с использованием данных официальных первичных и вторичных баз. Авторами обоснована важность разделения потенциальных туристов на однородные группы (сегменты) в соответствии с общими характерными особенностями их спроса. Таким образом, по мнению авторов, туристическому продукту обеспечивается его целевая направленность, поскольку, с одной стороны, он не может удовлетворить потребности всех туристов, а с другой стороны, туристическая компания может сосредоточить свои маркетинговые усилия на наиболее перспективных сегментах рынка, а не рассеивать их.

Сегментация международного рынка безусловно не является последним и лучшим инструментом на рынке. На самом деле это начало формироваться в 50-х годах, когда такие бренды, как Proctor and Gamble и General Foods, начали вкладывать много денег в управление брендом или маркетинг, которым мы его знаем сегодня. Разделенный рынок на основе личных характеристик, мотиваций и сходства помогает рекламодателям удовлетворять специфические международные потребности определенных групп. Теперь ваше сообщение сосредоточено, как развитие вашего продукта (а не пытаться быть всем для всех) [1-16].

Несмотря на пандемию COVID-19, каждый год миллионы людей продолжают путешествовать, а со спадом путешествий в 2020 году конкуренция за привлечение этих посетителей ужесточается. Инвестиции, израсходованные международными туристическими предприятиями на получение доли этого интереса, могут быть очень легко израсходованы, если их не направить должным образом. Следовательно, определение и управление портфелем целевых сегментов, отвечающих бизнес-целям, стало еще более важным для международной туристической индустрии.

Учитывая, что международный рынок туристических услуг слишком велик и разнообразен, чтобы эффективно охватить его одним махом, маркетологи туристического бизнеса используют сегментацию, чтобы лучше понять потребности клиентов и эффективно распределить маркетинговые расходы. Эффективная сегментация основана на широких количественных исследованиях, которые сосредотачиваются на большом количестве потребителей и объединяются в группы на основе общих характеристик, таких как демографические показатели, модели поведения или когнитивные рейтинги. После определения эти группы называются отдельными сегментами и могут быть ориентированы на конкретные предложения туристических товаров, сервисы и особые маркетинговые сообщения.

Сегментация международного туристического рынка является тактическим инструментом для получения ясного представления о неоднородности и общности потенциальных туристических групп. Потребители международной туристической индустрии имеют разное происхождение, предпочтения, стремления, повадки и, конечно, чувствительность к цене, даже средства массовой информации, которым они

сталкиваются, отличаются. Таким образом, специалисты по туризму и маркетингу должны практиковать стратегии сегментации международного туристического рынка, чтобы понять возможности конкурентного преимущества рынка путем объединения групп потребителей в соответствии с набором общих признаков. Поставщик международных туристических услуг должен иметь ясное представление о своих реальных и потенциальных потребителях, а также о том, какие мотивы и стимулы будут определять их желание покупать предлагаемый туристический продукт на международном рынке.

Сегментация международного рынка не является исследованием потребителя. Конечно, это очень похожие инструменты, объединяющие текущих и потенциальных клиентов в управляемые группы, но мы не можем создать подробную персону потребителя, не погрузившись сначала в исследование международного рынка. В частности, потребители используются дляощрения дизайна реальных людей с реальными потребностями. Если сегментация ориентирована на точное определение и измерение размера разных групп на высоком уровне, потребители разбивают контекст, потребности, мотивации и болевые точки на более персональной основе.

Как и в любой отрасли, в туризме невозможно обратиться ко всем с одним и тем же посланием – иначе ценностное предложение становится неопределенным и неоднозначным. В целом, сегментация международного туристического рынка создает условия для создания конкурентоспособных туристических продуктов. Эти условия базируются на исследованиях спроса, сосредоточенных на потребностях потребителей. Достичь оптимального удовлетворения потребностей потребителей без изучения спроса на основе сегментации рынка очень сложно; либо товар недостаточно удовлетворяет потребителя, либо способ его предложения не обеспечивает доступа тем, кто мог бы его приобрести.

Чтобы определить свою стратегию сегментации международного рынка, вы должны иметь по крайней мере ответы на пять элементарных вопросов: кто ваш потребитель? где находится ваш потребитель? что интересует вашего потребителя? как вы представили свой продукт этому потребителю? почему определенные сегменты международного рынка будут заинтересованы в ваших продуктах? [1].

Предлагаем в качестве базовых критериев сегментации международного рынка туризма использовать географический, демографический, психографический и поведенческий.

В *географической сегментации* рынок делится в соответствии с географическими областями, такими как регионы, города, штаты, страны, рельеф, политические границы и т.д. Эти критерии основаны на предположении, что люди с одного места могут иметь схожие черты, такие как особенности образа жизни и привычки потребления.

Несмотря на глобализацию, согласно проведенным исследованиям, в большинстве стран мира, в том числе на рынках, которые теоретически очень похожи, мышления потребителей все еще существенно отличаются друг от друга. Кроме того, географическую сегментацию можно произвести в соответствии с туристическим продуктом. К примеру, индийские горные курорты рекламируются не в Швейцарии или Андорре, а в странах, где нет гор, например, в Нидерландах. По той же причине сафари в пустыне Египта рекламируются в таких странах, где нет пустынь.

Демографическая сегментация отделяет туристов по полу, возрасту, жизненному циклу, структуре семьи, этнической принадлежности или социально-экономическому происхождению, среди других факторов. Примером маркетинговой сегментации с использованием демографических данных может являться разработка туров для молодых людей в возрасте 18-25 лет. Для них, скорее всего, понадобится недорогой, насыщенный туристический отдых с разнообразными социальными мероприятиями, а также много свободного времени для изучения.

Психографическая сегментация рассматривает психологический состав туриста. Специалисты по маркетингу собирают информацию о образе жизни, личностях, ценностях

и интересах целевых туристов, осторожно, чтобы туристы в пределах одного демографического сегмента могли иметь значительно разные психографические профили. Например, такие приключенческие продукты, как дельтапланеризм в Рио-де-Жанейро, будут ориентированы на тех, кто ищет приключений вид туризма, тогда как менее авантюрные потребители туристических услуг могут отдать предпочтение курорту по системе «все включено», где они могут наслаждаться спокойным отдыхом в безопасном контексте бассейна.

Поведенческая сегментация различает потребителей на основе потребительских привычек, таких как частота или лояльность бренда. Эта сегментация также рассматривает сезонность как привычку путешествовать по определенной группе. К примеру, ожидается, что европейские путешественники сосредоточат свои длительные поездки летом, поскольку период отпусков обычно длиннее. Следует отметить, что организация может применять одну, две или более переменных одновременно для сегментации рынка. Исследование рынка, метод проб и ошибок, интуиция, опыт и знание своих возможностей и ресурсов становятся ключевыми для выбора основы сегментации.

Список использованных источников

1. What are the Sustainable Development Goals? [Electronic resource]. URL: <https://www.undp.org/sustainable-development-goals>
2. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство : кол. монографія / І.М.Посохов [та ін.] ; ред. І.М.Посохов [та ін.] ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. Харків: НТУ "ХПІ", 2016. 450 с.
3. Міжнародні економічні відносини: бакалаврський курс : навч. посібник. Ч. 2, т. 1 / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. кол.: І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2019. – 762 с.
4. [Pererva P.G.](#), [Tkachov M.M.](#), [Kobieliava T.O.](#), [Tkachova, N.P.](#), [Diachenko T.A.](#) Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // *Problems and Perspectives in Management*.
5. [Tkachov M.M.](#), [Pererva P.G.](#), [Kobieliava T.O.](#), [Tkachova, N.P.](#), [Diachenko T.A.](#) Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // *Problems and Perspectives in Management*. 2021. Vol.19, Iss.1. P.24-38.
6. Kocziszky G., Pererva P.G., Somosi Veres M., Kobieliava T.A. Compliance program: [tutorial] // ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M.Veress Somosi. Kharkov-Miskolc : LTD «Planeta-prints», 2019. 689 p.
7. Кобелева Т.О., Марчук Л.С. Методи оцінювання ефективності реклами та її впливу на споживачів // *Вісник НТУ "ХПІ"*: Харків : НТУ "ХПІ". 2015. № 25. С.79-84.
8. Перерва П.Г. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві // Навч.посібник. Харків: «Основа», 1993. 288с.
9. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. К.: Знання, 2009. 1070 с.
10. Перерва П.Г., Нагі С., Кобелева Т.О. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки): зб. наук. пр. Харків: НТУ "ХПІ"*, 2018. № 15 . С. 89-94.
11. Гочарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Маркетинг инновационного процесса. Учеб. пособие. Киев: ВИРА-Р. 1998.- 267с.
12. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.
13. Kobleva T., Pererva P., Tovazhnyanskiy V., Gladenko I. Antikrizisnyy monitoring of finansovo-ekonomicheskikh indexes of work of enterprise // *Business Studies*. Miskolc: Miskolc University Press. 2010. Volume 7. №2. S.71-183.
14. Kobieliava T.O. Pererva P.G., Tkachev M.M., Evaluation of holder profits violation of their exclusive rights // *Науковий вісник Полісся*. 2016. № 4 (8), ч.2. С.240-246.
15. Перерва П.Г. *Практический маркетинг*. Вып. 2. Маркетинг на промышленном предприятии. - М.: НПО «РИМ», 1991. - 80 с
16. Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.

Секція 13. Державне управління та місцеве самоврядування.

УДК 352/353

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ, РЕВІТАЛІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ І ГРОМАД В УКРАЇНІ: ЗАПОЧАТКУВАННЯ НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

**Чикаренко І.А., д.держ.упр., професор, завідувач кафедри державного управління
і місцевого самоврядування, НТУ «Дніпровська політехніка»**

**Маматова Т.В., д.держ.упр., професор, професор кафедри державного управління
і місцевого самоврядування, НТУ «Дніпровська політехніка»**

В умовах широкомасштабної військової агресії з боку Російської Федерації одним з пріоритетом стає визначення першочергових завдань, які мають покладатися на органи місцевого самоврядування регіонів і територіальних громад, задля того, щоб, з одного боку, забезпечити їх максимальну ефективність в управлінні ресурсним потенціалом відповідних територій, а з іншого, налагодити координацію діяльності всіх суб'єктів публічного управління з метою своєчасного забезпечення нагальних потреб фронту та відновлення економіки [1; 2].

Із 28 лютого 2022 року життєдіяльність країни у великій мірі підтримується завдяки зусиллям місцевої влади та самоорганізованості територіальних громад, які взяли на себе, насамперед, значну частку гуманітарних завдань, приймаючи потоки біженців, а також щоденно забезпечуючи у своїх громадах водо- та теплопостачання, прибирання вулиць та вивезення сміття, відновлення десятків ліній електропередач. Поряд з виконанням своїх безпосередніх повноважень із організації повноцінного функціонування громад органи місцевого самоврядування також здійснюють заходи з підтримки Збройних сил України, територіальної оборони, допомагають всім підрозділам у порятунку людей і захисті територій [2].

Наукова спільнота нашої країни активно долучилася до процесів і ініціатив, які сприятимуть повоєнному відновленню. Серед таких ініціатив визначимо Всеукраїнську науково-практичну конференцію «Публічне управління та адміністрування в умовах війни і в поствоєнний період в Україні», що відбулася у період 15–28 квітня 2022 року у форматі дев'яти онлайн сесій [3] і консолідувала широке коло професіоналів – науковців, державних службовців, посадових осіб місцевого самоврядування, громадських діячів – навколо обговорення проблем публічного управління та адміністрування в сучасних умовах та розроблення підходів і конкретних пропозицій щодо їх розв'язання. У конференції взяли участь близько 400 осіб з 18-ти регіонів України, з яких понад 200 мають науковий ступінь, у тому числі більше 120 осіб є докторами наук, докторами філософії та кандидатами наук в галузі знань публічного управління та адміністрування.

На думку учасників конференції, в умовах війни перед органами публічного управління України постали нові виклики та завдання, пов'язані з наданням публічних послуг, забезпеченням діяльності суб'єктів господарювання, організацією територіальної оборони громад, евакуацією населення, соціальним захистом внутрішньо переміщених осіб тощо. Долати ці виклики допомагає небувала згуртованість українського суспільства, яка стала надійною основою соціальної стійкості держави та національного спротиву російському вторгненню. Таке швидке об'єднання українського суспільства та публічних інституцій сталося тому, що в Україні впродовж всіх років її незалежності відбувалися процеси децентралізації суспільних відносин, зумовлені вибором моделі демократичного розвитку.

Вже під час підготовки до проведення конференції кафедрою державного управління і місцевого самоврядування НТУ «Дніпровська політехніка» була ініційована прикладна наукова робота в галузі знань 281 Публічне управління та адміністрування «Забезпечення

стійкості, ревіталізації та розвитку територій і громад в Україні» (номер державної реєстрації 0122U002375), яка стала продовженням циклу раніше виконаних НДР кафедри [4].

Мета роботи: науково-теоретичне обґрунтування комплексу системних засобів забезпечення стійкості, ревіталізації та розвитку територій і громад в Україні, зокрема, в умовах війни і в поствоєнний період, а також розроблення та практичне впровадження комплексу методико-технологічного забезпечення результативної реалізації трансформаційних змін та забезпечення безупинного вдосконалення відповідних процесів діяльності органів публічного управління регіонального та місцевого рівня.

Виконання наукової роботи передбачено в три етапи.

Етап 2022 р. «Дослідження сучасного стану та тенденцій забезпечення стійкості, ревіталізації та розвитку територій і громад в Україні в умовах війни та поствоєнний період». Завдання за етапом: виявити комплекс проблем у сфері забезпечення стійкості, ревіталізації та розвитку територій та громад в Україні в умовах війни та поствоєнний період; здійснити узагальнення вітчизняного та зарубіжного досвіду, стандартизованих практик, настанов міжнародних організацій щодо забезпечення стійкості, ревіталізації та розвитку територій і громад; сформулювати концептуальне бачення щодо вибору підходів та шляхів (інструментів, засобів) результативної реалізації трансформаційних змін та забезпечення безупинного вдосконалення відповідних процесів.

Етап 2023 р. «Науково-теоретичне обґрунтування комплексу системних засобів забезпечення стійкості, ревіталізації». Завдання за етапом: обґрунтувати комплекс системних засобів (концептуальні та процесні моделі) забезпечення стійкості, ревіталізації та розвитку територій та громад в Україні, зокрема, в умовах війни та поствоєнний період, заснованих на:

- імплементації програмно-цільових та смарт-підходів до розроблення і реалізації стратегій, портфелів, програм та проєктів регіонального та місцевого розвитку; формуванні систем самоідентифікації громад;
- поширенні міжмуніципального співробітництва та краудсорсингових підходів;
- розвитку креативних індустрій на регіональному та місцевому рівнях;
- формуванні інноваційних освітніх просторів громад;
- адаптації відомих у світі моделей і інструментів оцінювання й розвитку спроможності та підвищення зрілості органів публічного управління та інститутів громадянського суспільства.

Етап 2024 р. «Розроблення та апробація методико-технологічного забезпечення процесів підтримання стійкості, ревіталізації та розвитку територій і громад в Україні». Завдання за етапом: розробити комплекс методико-технологічного забезпечення процесів підтримання стійкості, ревіталізації та розвитку територій і громад в Україні (механізми, методики, засоби діагностики); підготувати та здійснити апробацію практичних рекомендацій щодо застосування запропонованих інструментів у публічному управлінні та адмініструванні на місцевому та/або регіональному рівні задля розв'язання комплексу проблем у сфері забезпечення стійкості та ревіталізації територій і громад в Україні, зокрема, в умовах війни та поствоєнний період, забезпечення ефективності та позитивної динаміки їх розвитку; провести науково-практичну конференцію для обговорення отриманих результатів та напрямів подальших наукових розвідок.

19 квітня 2022 р. відбулася Секція 3 «Забезпечення стійкості, ревіталізації та розвитку регіонів і територіальних громад в Україні» [5]. До виступів на секції долучився заступник Міністра розвитку громад та територій України В. Негода, який схарактеризував надзвичайні виклики, які мають зараз територіальні громади в Україні і окреслив пріоритетні напрямки щодо підвищення їх стійкості та забезпечення спроможності до відновлення. Продовжив обговорення за напрямом співпраці органів місцевого самоврядування різних рівнів в умовах війни голова Павлоградської районної ради Дніпропетровської області Д. Павлов. Авторами була представлена доповідь

«Соціальна мобілізація на краудсорсингових онлайн платформах під час війни і в поствоєнний період». Керівник сектору неформальної освіти центру соціального розвитку Київського національного університету імені Тараса Шевченка, голова ГО «Інститут ревіталізації міста» С. Горблюк запросив вивчити історичні паралелі у втіленні принципів повоєнної відбудови Варшави середини ХХ ст. й зробити певні висновки для адаптування цих підходів до умов сучасної України. Спеціалістка з молодіжної політики Програми розвитку ООН в Україні А. Острікова висвітлила особливості та кращі практики молодіжної роботи в територіальних громадах в умовах війни. У подальшому обговоренні взяли участь понад 50 науковців і практиків публічного управління з усієї України.

Серед висновків і рекомендацій, що подані учасниками секції, опрацьовані організаційним комітетом конференції і направлені широкому колу заінтересованих осіб:

- ініціювати перегляд стратегій розвитку регіонів і територіальних громад, а також портфелів програм і проектів в контексті нових обставин, зумовлених війною;

- сприяти розповсюдженню кращих практик забезпечення стійкості, ревіталізації та розвитку регіонів і територіальних громад, системному залученню представників науково-дослідного та експертного середовища до розроблення відповідних програм і проектів;

- використовувати у поствоєнний період наявні краудсорсингові проекти як інноваційні інструменти забезпечення участі громадськості в публічному управлінні, як платформи для перевіряння на дієздатність ідей, що закладаються в стратегії розвитку територій;

- сприяти забезпеченню стійкості сільських територіальних громад в Україні у поствоєнний період на основі формування комплексних портфелів інноваційних проектів агропромислової сфери відповідно до оновлених цілей стратегій місцевого і регіонального розвитку.

Список використаних джерел:

1. Борщевський В., Матвеев Є., Куропась І., Микита О. Територіальні громади в умовах воєнного стану: як забезпечити ефективне управління в контексті пріоритетів повоєнного розвитку. *Громадський Простір*. 29.04.2022. URL: <https://www.prostir.ua/?news=terytorialni-hromady-v-umovah-vojennoho-stanu-yak-zabezpechyty-efektyvne-upravlinnya-v-konteksti-priorytetiv-povojennoho-rozvytku>.

2. Про забезпечення життєздатності територіальних громад. *Голос України*. 05.04.2022. URL: <http://www.golos.com.ua/article/358271>.

3. Всеукраїнська науково-практична конференція «Публічне управління та адміністрування в умовах війни і в поствоєнний період в Україні». 15–28.04.2022. URL: <https://www.facebook.com/npkpua2022UA>.

4. Теми науково-дослідних робіт кафедри (2016-2022). Кафедра державного управління і місцевого самоврядування НТУ «Дніпровська політехніка». URL: <https://palsg.nmu.org.ua/ua/Sci/ndr.php>.

5. Програма. Секція 3. Забезпечення стійкості, ревіталізації та розвитку регіонів і територіальних громад в Україні. *Всеукраїнська науково-практична конференція «Публічне управління та адміністрування в умовах війни і в поствоєнний період в Україні»*. 19.04.2022. URL: https://palsg.nmu.org.ua/ua/Sci/konf/Програма_Секції_3_190422.pdf.

**МУНІЦИПАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РЕВІТАЛІЗАЦІЇ
ТА РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД**

**Кравцова Т.В., к.т.н., доцент,
доцент кафедри державного управління та місцевого самоврядування
Лашенко О.В., к.держ.упр., доцент,
доцент кафедри державного управління та місцевого самоврядування
Кравцов О.В., к.х.н., доцент,
доцент кафедри державного управління та місцевого самоврядування
Навчально-науковий інститут державного управління
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»**

На сьогодні, у зв'язку з російською агресією, наша країна несе численні економічні втрати та збитки [4]. Одним із завдань післявоєнного муніципального управління буде досягнення територіальними громадами високого рівня ревіталізації («повернення до життя») економіки та спроможності при вирішенні питань місцевого значення, що передбачає пошук та використання інноваційних управлінських інструментів, здатних забезпечити досягнення даних завдань.

У нинішній ситуації необхідність розробки методики та інструментарію, що дозволять отримати певну сталу та успішну модель процесів ревіталізації, а саме післявоєнне відновлення територій, набуває все більшого значення. Ревіталізація має стосуватися не лише покращення умов життя в територіальних громадах та якості громадського простору, а й стати інструментом підвищення конкурентоспроможності муніципальних утворень на регіональному та загальнодержавному рівнях.

Ревіталізація – це не лише збереження пам'яток, реконструкція старих житлових будинків чи фрагментів міського простору, але процес, що характеризується всебічністю та довгою тривалістю, основною метою якого є насамперед економічне відновлення у поєднанні з заходами щодо вирішення соціальних та екологічних проблем. Завдання цього процесу – гарантувати розвиток міст. Тому ревіталізація вимагає комплексного підходу, що стає можливим в межах створення та реалізації окремого розділу стратегії розвитку територій [7].

Зазначені процеси відновлення та ревіталізації післявоєнної економіки вимагають від органів публічного управління підвищення результативності управлінської діяльності, а отже пошуку нових інноваційних інструментів управління, що задовольняють вимоги часу щодо якості, результативності та клієнтоорієнтованої діяльності органів публічної влади. Саме це є передумовою впровадження маркетингового підходу у сферу публічного управління, який зарекомендував свою ефективність і результативність у приватному секторі. Така обставина актуалізує потребу в адаптації інструментів класичного маркетингу до сфери надання публічних послуг [5].

Муніципальний маркетинг посідає особливе місце в політиці формування території (простору) і спрямований на досягнення цілей сталого розвитку регіону. Відповідно, завданнями муніципального маркетингу в системі спеціальних механізмів регіонального управління є: вибір пріоритетів економічного і соціального розвитку території; виявлення цільових сегментів ринку для розвитку регіональної економіки; створення механізму економічної зацікавленості у розвитку галузей, найбільш привабливих і перспективних для території, шляхом запровадження спеціальних режимів фінансово-бюджетного, грошово-кредитного та цінового регулювання; укладання договорів (угод) з іншими територіями; поширення інформації про конкурентні переваги регіону; залучення у регіон нових інвестицій та суб'єктів господарювання; підвищення конкурентоспроможності інституційних одиниць територіального утворення; гармонізація інтересів всіх суб'єктів

ринку; надання ділової інформації суб'єктам господарювання про бізнес на цій території, про розвиток ділової активності; формування привабливого іміджу органів влади у регіоні, поширення позитивної інформації про них; сприяння додатковим надходженням до бюджету, підвищення конкурентоспроможності території і збільшення можливості більш ефективного вирішення регіональних соціально-економічних та екологічних проблем; створення комфортного життєвого середовища для населення регіону [1].

У класичному розумінні маркетингова концепція управління передбачає ринково орієнтовану діяльність, направлену на задоволення потреб споживачів. На початковому етапі її виникнення об'єктами впливу такої управлінської діяльності були товари та послуги підприємства. На сьогодні перелік цих об'єктів значно розширився і до нього додатково включають: політичні рухи і партії (політичний маркетинг), продукти соціального спрямування (соціальний), інформаційні продукти і послуги (інформаційний), території (територіальний, національний, регіональний, муніципальний, маркетинг місць тощо) тощо [2]. Функції публічного управління, що спрямовані на створення умов для якнайповнішої реалізації функцій держави, основних прав і свобод громадян, узгодження різноманітних груп інтересів у суспільстві та між державою і суспільством, забезпечення суспільного розвитку відповідними ресурсами можуть бути задоволені за допомогою маркетингу [3].

Не зважаючи на сферу застосування, маркетинговий підхід передбачає використання філософії маркетингу, за якою маркетинг у своїй основі дотримується принципу «клієнтоорієнтованості», тобто сфокусованості на споживачеві та на його бажаннях, потребах. Фактично, сучасний споживач, його бажання визначають те, якими будуть управлінські послуги, котрі надаватимуть публічні інституції та органи публічної влади [8]. Отже, маркетинг з його «орієнтацією на споживача» повинен стати методичною основою створюваної демократичної, «клієнтоорієнтованої» та результативної системи публічного управління.

Існує низка пропозицій щодо застосування принципів маркетингу у публічному управлінні:

1. Варто проводити періодичне опитування громадян щодо встановлення відповідності наданих послуг їх очікуванням. Для цього рекомендується впровадження системи пропозиції та скарг, що дозволяє громадянам, котрі не задоволені послугами, наданими органами публічного управління, висловлювати свою думку, а також оцінювати імідж відповідних інституцій.

2. Ставлення тих державних службовців, котрі безпосередньо контактують із громадянами, повинно характеризуватися ввічливістю, високим рівнем компетентності, відкритістю, прагненням максимально задовольнити потреби громадян/клієнтів.

3. У відносинах з інститутами публічного управління громадянин повинен переконатися, що він отримує послуги високої якості. Якщо він отримує послугу, яка має вищий рівень якості, ніж він очікував, а помилки визнаються та виправляються чиновниками негайно, ці перетворення матимуть велике значення для іміджу органу публічного управління.

4. На якість обслуговування громадян не повинні впливати проблеми, що можуть виникати під час реалізації процесів публічного управління, зокрема недостатня кількість персоналу, технічні проблеми (проблеми з комп'ютерами, відсутність електроенергії тощо), що є адміністративними проблемами і не стосуються клієнтів.

5. Рівень якості послуги загалом та окремих її складників повинні відповідати реальним потребам їх отримувачів, зокрема варто врахувати їх запити щодо конфіденційності, конкурентоспроможності, простоти, пунктуальності, ввічливості, довіри тощо [9].

Також ми вважаємо, що здатність до виживання та ефективного функціонування муніципальних утворень у ринкових умовах залежить, насамперед, від факторів, які безпосередньо пов'язані з практичною реалізацією маркетингової концепції, а саме:

- діяльність органів влади на основі детального вивчення ринку, потреб та інтересів споживачів муніципального утворення;
- розробка комплексу заходів з метою підвищення якості надання публічних послуг та задоволення потреб споживачів;
- постійний пошук нових джерел інвестування, підтримка підприємницьких ініціатив з метою збільшення надходжень до бюджету, підвищення конкурентоспроможності та збільшення вартості середовища територіальної одиниці;
- формування та підтримка іміджу території завдяки активній рекламній діяльності, ефективній співпраці з неурядовими організаціями по позиціонуванні території муніципального утворення;
- створення привабливого середовища для розвитку бізнесу, залучення інвестиції, покращення інфраструктури, підвищення рівня якості життя на території;
- висока динамічність муніципального управління, здатність прогнозувати стан зовнішнього середовища, власну реакцію на його зміни, вміння приймати адекватні рішення, що забезпечують своєчасне задоволення потреб громади з мінімальними витратами та максимальними вигодами громади [6].

Застосування маркетингових підходів у діяльності публічних інституцій є важливим, перспективним, ключовим фактором успіху публічного управління, що дозволить вивести на належний рівень якість надання публічних послуг, забезпечити своєчасне виявлення та задоволення потреб територіальної громади, підвищити конкурентоспроможність територіального утворення та імідж місцевої влади. Маркетингова комунікація все більше стає надійним каналом розповсюдження інформації та засобом налагодження партнерських відносин з громадою.

Список використаної літератури

- Герасимчук З. В. Особливості маркетингового управління містом. Збірник наукових праць Луцького державного технічного університету. 2003. Вип. 5 (18), ч. 1.
1. Дейнега О. В., Дейнега І. О. Маркетинг як інструмент розвитку потенціалу послугової діяльності територіальних громад. *Міжнародний науковий електронний журнал ЛОГОС. ONLINE.* 2020 August, № 12. С. 1-8. URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/2663-4139>.
 2. Дейнега О. В. Дейнега І. О. Імплементация маркетингової концепції в діяльність органів публічного управління. *Економіка та управління підприємствами*, 2021, Випуск 52. С. 83-89.
 3. Інфраструктурні збитки від війни переважили за 80 мільярдів доларів. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/04/11/685571>.
 4. Кравцова Т. В., Лашченк О. В., Кравцов О. В. Використання маркетингового підходу в діяльності органів публічного управління медичною сферою. URL: <https://aspects.org.ua/index.php/journal/article/view/890/859>.
 5. Лашченко О. В. Маркетинговий підхід в системі управлінських концепцій, орієнтованих на людину. URL: <http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2009-01/Lashchenko> Stat.pdf.
 6. Сич О. А. Ревіталізація як складова стратегії розвитку міста. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна серія «Економічна»*, 2020, випуск 99, С.66-71.
 7. Ханік Ю.-Б.Р. Публічний маркетинг: класифікація, алгоритм проведення та формування загальної системи. *Інвестиції : практика та досвід*. 2021. № 10. С. 142-146.
 8. Nedelea A., Nedelea M.-O. The concept of marketing in the public administration. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1269375.

**РЕЗИЛЬЄНТНІСТЬ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ:
ВИЗНАЧЕННЯ ТА ПІДХОДИ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**
Борисенко В.Ю., аспірант кафедри державного управління
і місцевого самоврядування, НТУ «Дніпровська політехніка»

В умовах реформування місцевого самоврядування та децентралізації влади в Україні ключовою стає роль територіальних громад у забезпеченні сталого розвитку. Зазначене актуалізує пошук нових підходів до підвищення результативності та ефективності діяльності органів місцевого самоврядування на основі найкращих методів та стандартів управління, які сприяють отриманню позитивних ефектів: гнучкість (agility), адаптивність/стійкість/приспосовність/резильєнтність (resilience) і ощадливість (lean) [1].

Резильєнтність (resilience) у економічній сфері та сфері публічного управління розглядається як здатність системи (наприклад, громади/спільноти) поглинати руйнівні впливи і при цьому зберігати основні функції та структуру. Забезпечення резильєнтності передбачає свідоме керування процесом адаптування системи з метою збереження певних її якостей та дозволити іншим зникнути, при цьому зберігаючи сутність (або «ідентичність») системи [2].

Маємо зазначити, що для територіальної громади «ідентичність» визначається тим, що є цінним для людей на території, де вони мешкають («what people value about where they live» [2]). Зважаючи на те, що специфічною рисою колективних цінностей є їх відкритість до інтерпретації і можливість розбіжності у трактуванні, саме люди – і шляхи, якими вони приходять до грубого консенсусу – обов'язково знаходяться в центрі уваги під час формування стійкості громади.

Підтримуємо думку М. Кондратенко, що в умовах війн, стихійних лих та техногенних катастроф саме резильєнтність є тією характеристикою, що важливо набутти, розвинути та сформувані в межах окремо взятої території (держави, регіону чи громади) [3]. Прояви двох видів резильєнтності територій (національної та локальної), а також зміст дефініції «резильєнтність громад» (community resilience) представлено у публікаціях, що виконані у межах науково-дослідної роботи Національної академії державного управління при Президентові України «Формування національної резильєнтності в Україні в умовах соціально-економічної турбулентності».

Зокрема, О. Корольчук і В. Арнаутова у публікації [4] виокремлюють чотири основні сучасні технічні підходи (концепції) до питань визначення, розробки та застосування резильєнтності, як головного стратегічного імперативу, для складних адаптивних систем: як швидке відновлення після настання «травматичної» події та повернення до рівноваги; синонім стійкості (стабільності, надійності) щодо наростаючих стресів, проблем; протилежність крихкості, тобто як «допустима розширюваність», коли травматична подія кидає виклик кордонам системи – як система розширює продуктивність, або приносить додаткову адаптивну здатність, коли несподівані події кидають виклик її межах; як мережеву архітектуру, що зможе підтримувати здатність адаптуватися до майбутніх ризиків, викликів/травматичних подій у міру розвитку умов життєдіяльності системи. На думку дослідників, саме цей напрямок дає змогу визначати політику управління, що працює на різних рівнях мереж будь-яких систем (біологічних, соціальних, технологічних тощо); дає відповідь на питання: які саме політики управління підтримують можливості продовжувати тривало ефективно функціонувати за мінливих умов, тобто, мати так звану стійку адаптованість.

Проблематика резильєнтності територіальних громад залишається у фокусі уваги науковців і практиків публічного управління вже багато років, наприклад, [5-16]. Важливим є і те, що окремі дослідження і настанови розробляються для громад сільських, наприклад, [17; 18].

Визначають «Шість основ резильєнтності громади»: «Люди» (People) – члени громади мають «владу» уявити майбутнє громади та зміцнити її стійкість; «Системне мислення» (Systems thinking) – має важливе значення для розуміння складних, взаємопов'язаних криз, що зараз розгортаються, і того, що вони означають для так само складних громад; «Адаптивність» (Adaptability) – громада, яка пристосовується до змін, є стійкою, але оскільки як спільноти, так і виклики, з якими вони стикаються є динамічними, адаптація – це постійний процес; «Спроможність до трансформування» (Transformability) – деякі проблеми настільки значні, що громада не може просто адаптуватися – можуть знадобитися фундаментальні, трансформаційні зміни; «Сталість» (Sustainability) – резильєнтність громади не є стійкою, якщо вона «служить тільки нам, і тільки зараз»; вона має «працювати на інші громади, майбутні покоління та екосистеми», від яких ми всі залежимо; «Мужність» (Courage) – і як індивідам, і як громадам, нам потрібна мужність, щоб протистояти складним викликам і брати відповідальність за наше колективне майбутнє [2].

У сфері забезпечення резильєнтності територій і громад практика поширення стандартизованих систем менеджменту в місцевому самоврядуванні провідних країн світу також свідчить про значний потенціал упровадження вимог і настанов міжнародних стандартів ISO серії 37100 (комплекс стандартів для стійких (sustainable) і розумних (smart) громад) [19], імплементації ключових показників результативності (KPI's) за ISO 37120:2014 «Сталий розвиток для громад – Показники міських послуг та якості життя» [20], застосування ISO 22301:2019 «Безпека та стійкість. Системи управління безперервністю діяльності. Вимоги» [21] у місцевому самоврядуванні та важливість створення для органів публічного управління «Плану безперервності діяльності» (Business Continuity Plan), у якому виокремлюються всі ризики для критично важливих функцій і документуються дії, які необхідно вчинити для зменшення негативних наслідків [1].

Результати аналізування зазначених публікацій і міжнародних документів свідчать, з одного боку, про складність і багатовимірність процесів забезпечення резильєнтності територіальних громад, зокрема сільських, з іншого – про значні теоретичні й практичні напрацювання, що можуть бути успішно адаптовані органами місцевого самоврядування до умов власної діяльності. Але на даному етапі розвитку країни можна констатувати, що потенціал упровадження міжнародно визнаних підходів у цій сфері використовується не повною мірою. Отже, наявною є проблема, яка характеризується протиріччям між нагальною потребою забезпечення резильєнтності сільських територіальних громад в Україні в умовах воєнного стану на в поствоєнний період, формування, перегляду та реалізації політик і громадських ініціатив, спрямованих на забезпечення сталого розвитку територій, і недостатністю концептуального та методичного забезпечення цих процесів. Зазначене зумовлює актуальність подальшого наукового дослідження за цим напрямом.

Список використаних джерел:

1. Бортнік О. В. Управління на основі моделей якості в місцевому самоврядуванні в Україні: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.04. Дніпро, 2021. 20 с. URL: http://www.dridu.dp.ua/nauka/sv_rada_D/avtoref/Bortnik_oref.pdf.
2. Six Foundations for Community Resilience. *Resilience*. URL: <https://www.resilience.org/six-foundations-for-community-resilience>.
3. Кондратенко М. Забезпечення якості публічних послуг як умова формування резильєнтності об'єднаних територіальних громад. *Становлення публічного адміністрування в Україні : матеріали XI Конф. студентів та молодих учених за міжнар. участю*. Дніпро : ДРІДУ НАДУ. 2020. С. 191-193. URL: http://dridu.dp.ua/konf/konf_dridu/2020_05_08_mup_material Stud.pdf.
4. Корольчук О. Л., Арнаутова В. В. До питань формування національної резильєнтності: 4 базові концепти розвитку. Проблеми управління соціальним і гуманітарним розвитком : матеріали XIII наук.-практ. конф. за міжнар. участю,

присвяченої пам'яті Решетніченко А. В. Дніпро : ДРІДУ НАДУ, 2019. С. 349-352. URL: http://dridu.dp.ua/konf/konf_dridu/2019_Material_Social_develop.pdf.

5. Cavaye J., Ross H. Community resilience and community development: What mutual opportunities arise from interactions between the two concepts? *Community Development*. 2019. Vol. 50. № 2. P. 181-200.

6. Haggard R., Cafer A., Green J. Community resilience: A meta-study of international development rhetoric in emerging economies. *Community Development*. 2019. Vol. 50. № 2. P. 160-180.

7. Kirmayer L., Sedhev M., Whitley R., Dandeneau S., Isaac C. Community Resilience: Models, Metaphors and Measures. *Journal of Aboriginal Health*. 2009. Vol. 5. P. 62- 117. URL: https://www.researchgate.net/publication/281313001_Community_Resilience_Models_Metaphors_and_Measures.

8. Koliou M., van de Lindt J. W., Therese P. McAllister, Ellingwood B. R., Dillard M., Cutler H. State of the research in community resilience: progress and challenges. *Sustainable and Resilient Infrastructure*. 2020. Vol. 5. № 3. P. 131-151.

9. Korosteleva E., Petrova I. What makes communities resilient in times of complexity and change? *Cambridge Review of International Affairs*. 2022. Vol. 35. № 2. P. 137-157.

10. Lyon C. Place Systems and Social Resilience: A Framework for Understanding Place in Social Adaptation, Resilience, and Transformation. *Society & Natural Resources*. 2014. Vol. 27. № 10. P. 1009-1023.

11. Maclean K., Cuthill M., Ross H. Six attributes of social resilience. *Journal of Environmental Planning and Management*. 2014. Vol. 57. № 1. P. 144-156.

12. Ross H., Berkes F. Research Approaches for Understanding, Enhancing, and Monitoring Community Resilience. *Society & Natural Resources*. 2014. Vol. 27. № 8. P. 787-804.

13. Slingerland G., Edua-Mensah E., van Gils M., Kleinhans R., Brazier F. We're in this together: Capacities and relationships to enable community resilience. *Urban Research & Practice*. 2022. Vol. 0. № 0. P. 1-20.

14. Auckland S., Kilpatrick S. Restoring community cohesion through positive education: applying a community resilience model. *International Journal of Lifelong Education*. 2021. Vol. 40. № 5-6. P. 561-575.

15. Thompson D., Barrera S. L. Community resilience and collective agency under significant changes in the natural and built environment: a community capitals framework approach. *Local Environment*. 2019. Vol. 24. №12. P. 1156-1177.

16. Vaneeckhaute L. E., Vanwing T., Jacquet W., Abelshausen B., Meurs P. Community resilience 2.0: Toward a comprehensive conception of community-level resilience. *Community Development*. 2017. Vol. 48. № 5. P. 735-751.

17. A guide to supporting engagement and resiliency in rural communities. Federal Emergency Management Agency, USA. 2020. 36 p. URL: https://www.fema.gov/sites/default/files/documents/fema_rural-guide_jan-2021.pdf.

18. Payne, P. R., W. H. Kaye-Blake, A. Kelsey, M. Brown, and M. T. Niles. 2021. Measuring rural community resilience: case studies in New Zealand and Vermont, USA. *Ecology and Society* 26(1):2. <https://doi.org/10.5751/ES-12026-260102>.

19. Naden C. Stronger cities for the future: a new set of international standards just out. *ISO*. 6 July 2018. URL: <https://www.iso.org/news/ref2305.html>.

20. ISO 37120:2014. Sustainable development of communities – Indicators for city services and quality of life. *ISO*. URL: <https://www.iso.org/standard/62436.html>.

21. ISO 22301:2019. Security and resilience – Business continuity management systems – Requirements. *ISO*. URL: <https://www.iso.org/ru/standard/75106.html>.

**ОСОБЛИВОСТІ ВОДОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ
В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ**
**Фролова Г.О., аспірантка кафедри державного управління
і місцевого самоврядування, НТУ «Дніпровська політехніка»**

Після початку відкритої повномасштабної військової агресії Російської Федерації проти України, 24 лютого 2022 року Президентом України В. Зеленським було підписано Указ про введення в Україні воєнного стану [1].

На сьогодні в країні склалася передкризова ситуація у виробничій та соціальній сфері, фінансово-бюджетній та банківській системах через зниження виробництва, зростання безробіття, загострення соціальної напруги, дефіциту державного та місцевих бюджетів, інфляції та інше.

Коло проблем, яке існувало в житлово-комунальному комплексі країни, розширилось внаслідок війни. При цьому житлово-комунальне господарство, як і раніше, повинно забезпечувати життєдіяльність населених пунктів, необхідних умов проживання та перебування громадян шляхом надання їм комунальних послуг. Першочерговим є постачання питної води населенню. Водопостачання є однією з основних послуг критичної інфраструктури держави. Уповноваженим органом державної влади, відповідальним за даний сектор критичної інфраструктури, є Міністерство розвитку громад та територій України, яке спільно з підприємствами, установами, організаціями будь-якої форми власності, юридичними та/або фізичними особами, яким на правах власності, оренди або на інших законних підставах належать об'єкти критичної інфраструктури, забезпечує відповідний стан їх захищеності, функціональність і безперервність роботи та можливість надання основних послуг [2].

Але основні об'єкти питного водопостачання знаходяться у власності територіальних громад і безпосередньо у сфері управління органів місцевого самоврядування, тобто вирішення питань пов'язаних з їх функціонуванням і розвитком, повністю покладено на фінансово-економічні бази місцевих територіальних громад [3].

Наприклад, до власності територіальних громад сіл, селищ, міст Дніпропетровської області належить 5 водоканалів, які наряду з іншими водопостачальниками централізовано забезпечують питною водою мешканців Дніпропетровської області [4].

Починаючи з 2014 року, з початку реформи децентралізації, органи місцевого самоврядування отримали крім додаткових повноважень, проблеми, які повинні були вирішувати самостійно. Насамперед це зношеність трубопроводів та застаріле обладнання. Модернізація основних фондів самотужки водоканалами непосильна, тому що протягом десятиліть в тариф на централізоване водопостачання та водовідведення не включалась рентабельність надання цих послуг. Тому інвестиційна складова майже відсутня. У практиці використовується фінансова підтримка діяльності підприємств комунальної форми власності з місцевого бюджету, яка має цільовий характер, а саме спрямовується на погашення заборгованості за спожиті енергоносії (електричну енергію) та виплату заробітної плати.

Крім цього проблеми підприємств загострились через:

– зменшення рівня оплати за спожиті послуги населенням та суб'єктами господарювання майже на 35 %. З метою стабілізації ситуації Мінрегіон розробив зміни до Методики розподілу між споживачами обсягів спожитих у будівлі комунальних послуг, які передбачають під час дії воєнного стану застосування корегуючого коефіцієнта для запобігання надмірних нарахувань за централізоване водопостачання з урахуванням зменшення обсягу постачання послуг у порівнянні з мирним періодом [5];

– здороження (більше ніж на 50 %) вартості реагентів для підготовки питної води, якість якої повинна задовольняти вимогам Державних санітарних норм та правил

«Гігієнічні вимоги до води питної, призначеної для споживання людиною» (ДСанПіН 2.2.4-171-10), в результаті зміни постачальників, які опинились на тимчасово окупованих територіях;

– міграція кваліфікованих працівників, які виїхали з місць постійного проживання.

Під час воєнного стану передбачені такі особливості публічного управління, як:

– для забезпечення безперервного функціонування комунальних підприємств та задоволення життєво необхідних потреб жителів територіальних громад здійснюється перерозподіл видатків бюджету без погодження відповідною комісією місцевої ради [6];

– внесення змін до рішень про місцеві бюджети, при цьому бюджетне фінансування будівництва, реконструкції та капітального ремонту виробничих потужностей підприємств житлово-комунального комплексу здійснюється за остаточним принципом;

– забороняється нарахування та стягнення неустойки (штрафів, пені), інфляційних нарахувань, процентів річних, нарахованих на заборгованість, утворену за несвоєчасне та/або неповне внесення населенням плати за житлово-комунальні послуги, а також припинення/зупинення надання житлово-комунальних послуг населенню у разі їх неоплати або оплати не в повному обсязі [7];

– відтермінується розроблення та призупиняється реалізація затверджених інвестиційних програм та програм розвитку підприємств з метою економії власних фінансових ресурсів [8].

Додатково Кабінет Міністрів України постановою від 29 квітня 2022 року № 502 [8] рекомендувало органам, уповноваженим встановлювати тарифи, не підвищувати тарифи централізованого водопостачання та водовідведення для населення та залишити їх протягом дії воєнного стану на рівні станом на 24 лютого 2022 року.

Таким чином, війна сьогодні вплинула на усі сфери економіки та призвела до стагнації або ж відвертого падіння у більшості галузей країни, в тому числі житлово-комунальному господарстві. Але попри це є перспектива запровадження пакету фінансової допомоги Україні для відновлення національної економіки шляхом залучення ресурсів міжнародних фінансових інституцій. Для цього необхідно вже зараз приступити до розробки концепції економічно-фінансової, виробничо-технологічної, соціальної, природно-екологічної безпеки галузі житлово-комунального господарства країни відповідно до умов воєнного стану, а також її відбудови у післявоєнний час.

Список використаних джерел

1. Про введення воєнного стану в Україні : Указ Президента України від 24 лютого 2022 року № 64/2022. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/642022-41397>

2. Деякі питання об'єктів критичної інфраструктури : Постанова Кабінету Міністрів України від 9 жовтня 2020 року № 1109. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1109-2020-%D0%BF#Text>

3. Бережна Г. В., Китайгора І. О. Забезпечення розвитку житлово-комунального господарства в територіальній громаді. *Управління та адміністрування в умовах протидії гібридним загрозам національній безпеці: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 7 грудня 2021 р.* Київ: ДУІТ, ХНУРЕ. 2021. С. 398-401.

4. Офіційний сайт Дніпропетровської обласної ради. URL: <https://oblrada.dp.gov.ua/>

5. Про внесення зміни до Методики розподілу між споживачами обсягів спожитих у будівлі комунальних послуг під час дії воєнного стану в Україні : Наказ Міністерства розвитку громад та територій України від 26 березня 2022 року № 61. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0360-22#Text>

6. Деякі питання формування та виконання місцевих бюджетів у період воєнного стану : Постанова Кабінету Міністрів України від 11 березня 2022 р. № 252. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/deyaki-pitannya-formuvannya-ta-vikonannya-miscevih-byudzhativ-u-period-voyennogo-stanu-252>.

7. Деякі питання оплати житлово-комунальних послуг в період воєнного стану : Постанова Кабінету Міністрів України від 05 березня 2022 р. № 206. [URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/206-2022-%D0%BF#Text.](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/206-2022-%D0%BF#Text)

8. Деякі питання регулювання діяльності у сфері комунальних послуг у зв'язку із введенням в Україні воєнного стану : Постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2022 р. № 502. [URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/502-2022-%D0%BF#Text.](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/502-2022-%D0%BF#Text)