



АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ

ХАРКІВ – 2022

УДК 339.9(06)

ISBN 978-966-695-575-6

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ В. Н. КАРАЗІНА
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАДИМА
ГЕТЬМАНА
ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ БІЛОРУСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ, БІЛОРУСЬ
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ, В'ЄТНАМ
ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ–ВАРНА, БОЛГАРІЯ
УНІВЕРСИТЕТ КОДЖАЕЛІ, ТУРЕЧЧИНА
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА
ІМЕНІ О. М. БЕКЕТОВА

МАТЕРІАЛИ

МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

(1-28 ЛЮТОГО 2022 РОКУ)



Харків – 2022

УДК 339.9(06)
А43

Редакційна колегія:

Бервено О. В. – д-р екон. наук, професор кафедри економічної теорії та міжнародної економіки Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова;

Федотова Ю. В. – канд. екон. наук, доцент, зав. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова;

Москвіна А. О. – канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова

Актуальні питання розвитку світової економіки та міжнародного співробітництва [Електронний ресурс] : матеріали міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., Харків, 1–28 лютого 2022 р. / Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова [та ін.] ; [редкол. : О. В. Бервено, Ю. В. Федотова, А. О. Москвіна]. – Електронні текстові дані. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2022. – 227 с.

ISBN 978-966-695-575-6

У збірнику представлені матеріали Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Актуальні питання розвитку світової економіки та міжнародного співробітництва», яка проходила з 1 лютого по 28 лютого 2022 року в Харківському національному університеті міського господарства імені О. М. Бекетова. Піднімалися питання визначення та обґрунтування проблем розвитку світового господарства та напрямів міжнародного економічного співробітництва країн світу у сучасних умовах. Сформовано рекомендації щодо пошуку оптимальних шляхів подолання цих проблем. Збірник розраховано на наукових працівників, докторантів, аспірантів, студентів та усіх, хто цікавиться проблемами розвитку світового господарства. Участь у конференції взяли науковці з провідних вітчизняних та закордонних вишів: Києва, Харкова, Львова, Дніпра, Полтави, Луцька, Кривого Рогу, Житомира, Одеси, а також Варни, Мінська, Ханоя, Коджаелі.

УДК 339.9(06)

© Колектив авторів, 2022

© Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, 2022

ISBN 978-966-695-575-6

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Голова: Бабаєв В. М., д-р наук держ. упр., професор, ректор ХНУМГ ім. О. М. Бекетова.

Заступники голови:

Сухонос М. К., д-р техн. наук, професор, проректор з наукової роботи ХНУМГ ім. О. М. Бекетова;

Старостіна А. Ю., канд. техн. наук, доцент, начальник науково-дослідної частини ХНУМГ ім. О. М. Бекетова;

Федотова Ю. В., канд. екон. наук, доцент, зав. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки ХНУМГ ім. О. М. Бекетова

Члени оргкомітету:

Бервено О. В., д-р екон. наук, професор кафедри економічної теорії та міжнародної економіки ХНУМГ ім. О. М. Бекетова;

Тютюнникова С. В., д-р екон. наук, професор, професор кафедри економічної теорії та економічних методів управління ХНУ ім. В. Н. Каразіна;

Кириленко В. І., д-р екон. наук, професор, зав. кафедри економічної теорії ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана»;

Костишина Т. А., д-р екон. наук, професор, зав. кафедри управління персоналом, економіки праці та економічної теорії Полтавського університету економіки і торгівлі;

Ткаліч Т. А., д-р екон. наук, професор, зав. кафедри цифрових систем та технологій ДУО «Інститут бізнесу Білоруського державного університету»;

Данг Суан Хоан, д-р екон. наук, професор, президент Національної академії державного управління, Ханой, В'єтнам;

Демірова С. Д., д-р екон. наук, доцент, керівник кафедри індустріального менеджменту Технічного університету–Варна, Болгарія;

Акбулут Фатіх, д-р наук з держ. упр., доцент, доцент кафедри політології та державного управління Університету Коджаелі, Коджаелі, Туреччина;

Москвіна А. О., канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки ХНУМГ ім. О. М. Бекетова.

СЕКЦІЯ 1

ЦИФРОВІЗАЦІЯ СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

ЦИФРОВІЗАЦІЯ І СТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

А. Є. АЧКАСОВ, д-р екон. наук, проф., проф. кафедри економіки

І. В. МІЛЬКІН, старший викладач кафедри економіки

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова, м. Харків

Цифровізація міжнародної торгівлі стала одним із провідних факторів забезпечення позитивної динаміки міжнародної торгівлі й відновлення світової економіки після глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. та пандемії COVID-2019. Технологічні зрушення в комп'ютеризації, комунікаціях і обробці інформації визначили виникнення цифрової революції. У зв'язку із цим:

– збільшилися потужності й швидкості роботи комп'ютерів, супроводжуючи різке падіння їх вартості та тотальне використання персональних комп'ютерів;

– підвищилася пропускна здатність комунікаційних мереж, що з'явилося важливим каталізатором для швидкого поширення Інтернету й мобільних пристроїв;

– зросла здатність переводити інформацію з аналогової форми в цифрову, а також збирати її, зберігати й аналізувати.

Отже, процес переходу від механічних і аналогових технологій до цифрових, їх швидка адаптація, особливо в інформаційному та комунікаційному секторах економіки, активне використання послуг, заснованих на інформаційно-комунікаційних технологіях в інших секторах економіки заклали фундамент для цифровізації міжнародної торгівлі.

Цифровізацію в загальному виді визначають як тривалий, складний і багатоаспектний процес переходу виробничих і управлінських технологій та інформаційних ресурсів у стан, придатний для ефективного застосування цифрових пристроїв і технологій.

Основні зміни цифровізації в міжнародній торгівлі проявляються:

– у масштабному розвитку електронної комерції, в якій (включаючи як внутрішню, так і транскордонну) більшу частку займають постачання між підприємствами; електронна торгівля географічно сконцентрована в Північній Америці, Східній Азії та Європі, на які припадає понад 75% її обороту [1];

– в інтенсивному розвитку обслуговування зовнішньої торгівлі інформаційно-комунікаційними послугами;

– у розвитку цифрових платформ електронної комерції.

Впровадження цифрових технологій може знизити торговельні витрати, у тому числі транспортні й логістичні. Так, з 1996 р. по 2019 р. витрати в міжнародній торгівлі скоротилися на 15% [2]. Це, у свою чергу, зменшить значимість відстаней у міжнародних торговельних угодах.

Характерно, що частка компаній, залучених у зовнішню торгівлю з використанням цифрових інструментів, зростає з кожним роком, але традиційна статистика не дозволяє оцінити дійсний масштаб цієї торгівлі. Незважаючи на стрімкий розвиток цифрових технологій, офіційних даних про обсяги цифрової економіки недостатньо, а часом вони не є співставними по країнах.

Відомо, що цифровізація впливає й на структуру торгівлі товарами. У зв'язку з поширенням цифрових технологій обсяги торгівлі деякими видами товарів збільшуються, а інші товари продаються й здобуваються рідше.

Одним з ефектів цифрових технологій є те, що окремі групи товарів заміщаються послугами. Причина полягає в тому, що нові технології, значно понизивши вартість копіювання й поширення креативних продуктів, таких, як тексти, зображення, музика, викликали скорочення торгівлі фізичними об'єктами, в яких втілювалася подібна креативна діяльність. До товарів, що заміщаються цифровими послугами, відносять кінофільми, традиційно друкована продукція – книги, карти, газети, журнали, поштові листівки, відеоігри, музичні та медіазаписи та ін. Частка цих товарів у міжнародній торгівлі в останні роки падає.

У структурі міжнародної торгівлі послуги стають більш вагомими. Відбувається зниження так званих «традиційних послуг» (транспортних) і збільшення обсягів високотехнологічних послуг (телекомунікаційні, комп'ютерні й інформаційні).

Таким чином, прослідковується тенденція до збільшення обсягів світового імпорту й експорту товарів і послуг. В абсолютному вимірі ще переважають обсяги імпорту й експорту товарів, а за темпи зростання домінують імпорт та експорт послуг. Істотний внесок у досягнення розвитку міжнародної торгівлі внесла цифровізація.

Статистика показує зростання обсягів електронної комерції, збільшення обсягу експорту послуг, наданих з використанням цифрових технологій, а також частки високотехнологічних продуктів, що забезпечують цифровізацію міжнародної торгівлі в структурі торгівлі товарами.

Отже, широке застосування нових технологій знижує вартість товарних поставок і полегшує міжнародні поставки послуг, відкриває нові формати взаємодії учасників торгівлі.

Література:

1. Куди йде електронна комерція. Мовою цифр. URL: <https://razumkov.org.ua/statti/kudy-ide-elektronna-komertsiiia-movoju-tsyfr> (дата звернення 31.01.2022).
2. World Trade Statistical Review 2020. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts20_toc_e.htm (дата звернення 31.01.2022).

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЯК ГЛОБАЛЬНИЙ ТРЕНД СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

ДАНГ СУАН ХОАН, PhD, проф., президент

Національна академія державного управління, Ханой, В'єтнам

С. В. ТЮТЮННИКОВА, д-р. екон. наук, проф.,

проф. кафедри економічної теорії та економічних методів управління

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Харків, Україна

Цифрова трансформація – глобальний тренд світової економіки. Цифрові технології змінюють сучасну цивілізацію, економіку, суспільство та саму людину. Вони формують нове універсальне інформаційно-комунікативне середовище, поширюють новітні практики соціальної взаємодії усіх суб'єктів світового економічного простору, створюють мультиплікативний ефект цифровізації.

Цифрова трансформація – це процес утворення глобальної мережі економічних і професійних взаємодій та комерційних трансакцій. Економіка перебудовується на мережевий формат і функціонує на основі інформаційних та комунікаційних технологіях. Економічна система, що базується на цифрових технологіях та деяких її додатках має мультиплікативний ефект цифровізації. Він проявляється в зменшенні витрат, диверсифікації форм взаємодії з покупцями, постачальниками, скороченням часу та простору в поширенні інвестицій та інновацій, створенні нових бізнес-моделей, оптимізації логістики створення доданої вартості тощо. Такі новітні технології як блокчейн, аналіз великих обсягів даних, штучний інтелект, машинне навчання, когнітивні технології проникають у всі галузі людського буття, створюючи особливий ефект та демонструючи необмежені можливості. Цифрова економіка знаходиться на початку свого руху, але вже показала, який потужний потенціал вона несе. Як доводять дослідники цифрова революція буде тільки посилюватися. Вона не обмежиться тільки переходом до цифрового супроводження тих операцій, які раніше виконувалися в аналоговому форматі, а призведе до глибоких трансформацій як самих процесів, так і способів їх здійснення. Глибока модернізація комерційних взаємодій вже зараз сформувала величезний простір для нових підприємницьких ініціатив, відкрила шлях тисячам нових компаній, що позиціонують свій продукт як «підригну» технологію.

Такі революційні та динамічні зрушення в технологічному базисі світової економіки потребують глибокого осмислення тих змін, до яких вони ведуть. Чи стануть вони джерелом розв'язання накопичених людством протиріч та викликів або, навпаки, призведуть до появи нових та поглиблення старих. На жаль, як показує практика останніх десятиріч, світ стає все більш невизначеним та ризиковим, що не створює можливостей вирішення проблеми створення сталого розвитку.

Як відомо, найгострішою проблемою сьогодення є зростаюча нерівність доходів, майна, людського розвитку тощо. Цифрова трансформація тільки

погіршує ситуацію, породжуючи найбільш гостру її форму – цифрову нерівність (цифрові розриви). Цифрова трансформація загострює проблему з безробіттям, бідністю.

Цифрова економіка являє собою більш складне та багатогранне явище. Вона не змінює парадигму соціально-економічного розвитку, а тільки розширює ризики та видозмінює їх. Ринковий механізм не здатен перенаправити потужний потік мультиплікації цифрових ефектів на користь всього людства. Нобелівський лауреат з економіки професор Дж. Стігліц стверджує: «Для цього потрібно насамперед визнати, що модель конкурентної рівноваги (за якою виробники максимізують прибуток, споживачі максимізують корисність, а ціни встановлюються за конкурентному ринку, де врівноважуються попит та пропозиція), що лежить в основі економічної науки на протязі майже століття, вже не здатна точно відобразити стан сьогоденної економіки – особливо коли мова йде про розуміння причин поглиблення нерівності або зростання на основі інновацій... необхідно всебічно переглянути економічні правила» [1, с. 18].

Новітні правила соціально-економічного розвитку повинні базуватися на новій парадигмі. Ми згодні з авторами ювілейної доповіді Римського клубу в тому, що сучасний світ з його проблемами задля створення адекватних відповідей на глобальні виклики потребує фундаментальної трансформації мислення, ціллю якої є цілісний світогляд, гуманістичний, відкритий розвиток, одночасно такий, що цінує стійкість та турботу про майбутнє [2].

Історично та логічно людина є джерелом та активним творцем цифрової економіки. В умовах розвитку штучного інтелекту, його проникнення в усі сфери людського буття, заміни людини роботами та іншими «розумними машинами» постає фундаментальне завдання – збереження людини як найвищої цінності, підпорядкування сучасних технологій інтересам людського розвитку та якості життя.

Потрібно з'ясувати, що на зміну неоліберальній парадигмі соціально-економічного розвитку повинна прийти парадигма, яка відштовхується від розуміння, що наша планета – єдиний цілісний об'єкт, що має право на збереження. Воно залежить від збереження біорізноманіття (коеволюція) світу як необхідної умови сталого розвитку, технологічного прогресу при формуванні в ньому гуманістичних начал.

Література:

1. Стиглиц Дж. Преодоление великого разрыва (Пандемия вскрыла глубокие различия, но еще не поздно сменить курс). Финансы и развитие. 2020. №9. С. 17-19.
2. Weirsacker E., Wijkman A. Come on! Capitalism, short-termism, population and the destruction of the planet. Springer, 2018. 220 p.

ЦИФРОВІЗАЦІЯ – КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ МОДЕРНІЗАЦІЇ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА

Л. О. УКРАЇНСЬКА, д-р екон. наук, проф.,
проф. кафедри економічної теорії та економічної політики
*Харківський національний економічний університет ім. Семе́на Кузне́ця,
м. Харків, Україна*

Нові технології, що стрімко входять у наше повсякденне життя, мають одну ключову якість: вони істотно підвищують ефективність діяльності як окремої людини, так і цілих секторів економіки. Зростання продуктивності, яке може виникнути в результаті нового технологічного ривка людства, – це нові можливості, але й нові ризики, які з ймовірністю істотно вплинуть і на параметри розвитку економіки, і на рівень життя.

Розуміння цифрових технологій передусім пов'язані з ринком споживчих послуг. Створюються нові екосистеми, які значно полегшують наше життя, значно спрощується діалог громадянина з державою, фінансовими інститутами, торговельними організаціями. Проте впровадження нових і сучасних технологій поки що так і не призвело ні до значних зрушень у структурі вітчизняної економіки, ні до зростання рівня життя населення. Національна економіка хоча і не поступається провідним країнам за багатьма напрямками цифровізації, не в змозі конвертувати цю технологічну перевагу в економічне зростання.

Очевидне пояснення щодо нестачі часу на масштабування технологій та збільшення ефектів від їх використання не є вичерпним. Важливо зазначити, що споживчий ринок не єдиний напрямок цифровізації економіки. Його розвиток має бути збалансованим з вкладеннями у виробництво тих товарів, які споживаються через цей ринок. Великі транснаціональні корпорації та держави, які вони представляють, будують свою політику цифровізації на інтеграції ІТ-технологій та розробок у галузі технологічного обладнання з механізмами реалізації готової продукції. Саме на основі такої узгодженості з високою ймовірністю і формуватимуться основні доходи від цифровізації.

Наявність виробничих цифрових платформ дозволяє компаніям-технологічним лідерам вирішувати цілий спектр завдань. Серед яких можна виділити збереження технологічної залежності від споживання їх продукції в країнах, що розвиваються.

Подальшим кроком такої цифрової експансії є розвиток цифрових платформ, що забезпечують попит та доступність на вироблену на основі ІТ-технологій продукцію. Тут виникає зв'язок із фінансовим сектором та торгівлею. І на кожному з цих елементів створюються нові обсяги доходів, які реінвестуються в сектор досліджень і розробок з метою підтримки технологічного лідерства.

На жаль, у нашій країні повною мірою забезпечити таке проникнення цифрових технологій у структуру економіки на базі вітчизняних розробок поки що не можливо. Але потреба в цьому є, оскільки відставання на рівні

використовуваних технологій загрожує промислового суверенітету нашої країни, причому навіть у чутливих до обороноздатності секторах економіки. Незабаром вже неможливо буде купити високотехнологічний закордонний верстат без відповідного програмного забезпечення та відповідних вимог до його обслуговування. Таким чином, цифровізація реального сектора економіки стає ключовим елементом стратегії її модернізації.

Технології цифровізації значно змінюють корпоративний ландшафт світової економіки та принципи конкуренції. Нові технології спрямовані насамперед зростання ефективності виробництва, отже, і зростання доходів. Все це супроводжується значними структурними зрушеннями, пов'язаними із заміною одних витрат підприємств іншими. Наприклад, більш точний облік попиту дозволить знизити запаси та зменшити логістичні витрати. За це доведеться заплатити підвищенням витрат на ІТ-технології. У кінцевому підсумку очікується істотний перерозподіл доходів на користь транснаціональних корпорацій, які є технологічними лідерами і мають конкурентні переваги як у сфері цифровізації, так і в суміжних із нею областях автоматизації, роботизації, біотехнологій тощо.

Цифровізація та суміжні з нею процеси створюють ризики зниження зайнятості чи негативних зрушень у її структурі. Насамперед йдеться про те, що внаслідок зростання ефективності, автоматизації та роботизації буде втрачено значну кількість робочих місць у реальному секторі. Мають місце приклади розвитку великих агломерацій, у яких збільшення ролі ІТ-індустрії супроводжувалося скороченням робочих місць і, як наслідок, погіршенням якості життя.

Цифровізація сприяє певним і досить істотним змінам у світогляді – поряд з матеріальними або «відчутними» цінностями, з'явилися цифрові: починаючи від прав на об'єкти інтелектуальної власності і закінчуючи персонажами в комп'ютерних онлайн-іграх.

Ці товари і послуги обертаються на глобальному цифровому ринку, який з моменту своєї появи не мав географічних кордонів. Особливістю цього ринку є те, що переважна більшість товарів і послуг споживаються і використовуються в цифровому просторі, наслідком чого є прискорення комунікації між продавцями і покупцями і постачання цифрових продуктів.

Зіткнення цифрового середовища і аналогових каналів передачі цінностей призводить до невідповідності швидкості і вартості транзакцій можливостям цифрового середовища і потребам учасників угод, до того ж мав місце ризик втрати цифрової власності і грошей в результаті шахрайських дій третіх осіб.

Література:

1. Betancourt M. The critique of digital capitalism: An analysis of the political economy of digital culture and technology. Brooklyn, NY : Punctum Books, 2016. 262 p.
2. Huws, U. Labor in the global digital economy: The cybertariat comes of age. New York: Month. Rev. Press, 2014. 210 p.
3. Thurow, L. C. Investment in human capital. Wadsworth Series in Labor. Economics and Industrial Relations. Belmont, California, Wadsworth. Publishing Company, Inc., 1970, 145 p.

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ БІЗНЕСУ: СУТНІСТЬ, КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ І РИЗИКИ

Л. С. ШЕВЧЕНКО, д-р екон. наук, проф.,
завідувачка кафедри економічної теорії

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків

Сучасна цифровізація бізнесу має різні форми і здійснюється за різними напрямками.

По-перше, відрізняють оцифрований і цифровий бізнес. Оцифрований бізнес – це відтворення аналогових процесів у цифрі. Цифровий бізнес передбачає створення нових, удосконалених процесів за допомогою сучасних технологій, глибоку перебудову структури компанії. Діджитал-компанія є більш мобільною порівняно з оцифрованою організацією, а «аналоговою» її поготів [1].

По-друге, виокремлюють частково цифрові і повністю цифрові підприємства. Перші впроваджують цифрові технології у свої виробничі процеси та виробничі лінії. Вони можуть бути як цифровими користувачами (споживачами), так і цифровими виробниками, а також одночасно й тими, й іншими. Повністю цифрові підприємства з моменту свого заснування працюють у цифровій формі і виробляють свої продукти у цифровому вигляді, а основою їхньої бізнес-моделі є цифрова платформа (пошукові системи Google, Yahoo; соціальні мережі Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, WhatsApp, YouTube і т.п.; інтернет-платформи обміну Airbnb, Uber, Dropbox, Google Drive, Khan Academy тощо). Проміжним варіантом є створення у структурі підприємства цифрових бізнес-одиниць, які використовують цифрові технології, мають цифрову платформу як основний продукт і працюють окремо від материнських компаній.

По-третє, існує поділ суб'єктів господарювання на цифрові підприємства, цифрові транснаціональні та цифрові мультинаціональні компанії.

Конкурентними перевагами цифрового бізнесу є:

– упровадження цифрових бізнес-моделей, у тому числі з поступовим переходом на сервісну або платформну бізнес-модель. Усі цифрові бізнес-моделі мають ознаки інновацій, сприяють створенню цінності за допомогою цифрових технологій, використовують цифрові канали зв'язку з клієнтами;

– інтеграція цифрових технологій (Інтернет речей, роботизація та кіберсистеми, великі дані, хмарні та туманні обчислення, технології ідентифікації, блокчейн та ін.);

– використання штучного інтелекту, тобто системи програмних і / або апаратних засобів, які здатні сприймати, аналізувати й обробляти інформацію, приймати рішення на основі аналізу великих масивів даних, зокрема, імітуючи людську поведінку;

– створення і пропонування цифрових продуктів;

– гнучкість у виведенні на нові ринки нових продуктів і послуг, уміння адаптуватися до змін і оперативно впроваджувати інновації, ефективно працювати в умовах невизначеності;

– реалізація концепції «цифрових робочих місць»;

– розвиток цифрових компетентностей і цифрового мислення у працівників підприємства. Останні починають виконувати багато нових ролей, зокрема: Data Scientist (шукає найкращі алгоритми для розв'язання того чи іншого завдання, або розроблює нові алгоритми); Data Engineer (займається обробленням даних, їх очищенням, перетворенням); Data Analyst (аналізує дані з метою знаходження інсайтів); Data Labeler (займається розміткою даних і їх перетворенням на набори даних); Applied AI Engineer (знає, як використовувати готові алгоритми та інструменти ШІ для вирішення прикладних завдань); MLOps (відповідає за автоматизацію навчання моделей та налаштування інфраструктури, на якій навчають та розгортають ML-рішення); Big Data Engineer (працює з великими даними); Data Strategist (відповідає за загальну стратегію підприємства з точки зору роботи з даними) [2].

Як наслідок – цифрові підприємства досягають кращих економічних результатів: зростання чистого прибутку та інших фінансових показників, упровадження інновацій, підвищення якості продукції/послуг, ступеня задоволеності клієнтів, зменшення негативного впливу на довкілля, реалізації програм соціальної відповідальності тощо.

Проте й ризиків цифрового бізнесу теж багато. Дослідження «Boston Consulting Group» 2021 року, в якому взяли участь понад 850 компаній по всьому світу, показує, що лише 35 % компаній досягають цілей цифрової трансформації [3]. Спільне дослідження BCG і глобального альянсу веб-сайтів «The Network» засвідчило, що цифровізація бізнесу підриває стабільність персоналу підприємств. Близько 40 % співробітників, які працюють у цифрових сферах, активно шукають роботу, і майже 75 % очікують залишити свою поточну посаду найближчим часом. 68 % опитаних хотіли б працювати віддалено, без фізичної присутності в країні взагалі [4].

Література:

1. Павлюк Р. Все буде «цифра»: чим відрізняється діджиталізація від діджиталу. URL: <https://mind.ua/openmind/20226703-vse-bude-cifra-chim-vidriznyaetsya-didzhitalizaciya-vid-didzhitalu?fbclid=IwAR1rq11Ue-MNzUKIfTBSYFBUZ7xNwnTnnzH6ZyrhcKVYsPeJgYiOZZ-Klk4>.

2. Краковецький О. Новий простір: як бізнесу підготуватись до ери штучного інтелекту. URL: <https://mind.ua/openmind/20214722-novij-prostir-yak-biznesu-pidgotuvatis-do-eri-shtuchnogo-intelektu>.

3. Performance and Innovation Are the Rewards of Digital Transformation. URL: <https://www.bcg.com/publications/2021/performance-and-innovation-are-the-rewards-of-digital-transformation-programs>.

4. Up to 75 % of Digital Workers Are Looking to Change Jobs Within Two to Three Years. URL: <https://www.bcg.com/press/30november2021-up-to-75-of-digital-workers-looking-to-change-jobs>.

РИНОК ПРАЦІ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

О. В. БЕРВЕНО, д-р. екон. наук, доц.,

проф. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки

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

О. М. БРОНИЦЬКИЙ, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри економіки та підприємництва

Харківський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП», м. Харків, Україна

Цифрова трансформація, яка охопила сучасний соціально-економічний розвиток, кардинально змінює все навкруги нас, видозмінюючи при цьому і саму людину. Технологічні зміни за своєю складністю та глибиною впливу не мають аналогів у попередньому досвіді людства. Особливого впливу від цих змін зазнає ринок праці та соціально-трудова відносина. Об'єктивна логіка розвитку економічної та соціальної ситуації, багатовимірні процеси, що супроводжують процес цифровізації, підтверджують той факт, що ми вступаємо в епоху глобальної нестабільності, поглиблення уже існуючих протиріч і появи нових. Ми вступаємо в епоху дисбалансу, з якого має народитися новий соціальний порядок, й саме аналіз змін на ринку праці дає підстави зробити такий висновок.

Головна тенденція впливу новітніх технологій на ринок праці полягає в переході на повністю автоматизоване цифрове виробництво, яке керується інтелектуальними системами, створенні глобальних мереж товарів та послуг, поширенні штучного інтелекту, що витісняє людину з виробничих процесів. Революційний вплив потенціалу технологічних змін проявляється у появі нових та «креативному руйнуванні» старих робочих місць. За таких умов зростає дисбаланс на ринку праці, швидко підвищується попит на одні професії й одночасно падає на інші, що супроводжується різким зростанням технологічного безробіття.

В найближчі десять років, як доведено у дослідженні «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» та відображено на платформі Career Hub у 2021 році, роботодавці віддаватимуть перевагу працівникам, котрі досконало володіють певними технологіями. При цьому вони повинні бути стресостійкими, мати високі мобільність та організованість.

До спеціальностей, які найімовірніше зникнуть до 2030 року, відносяться: аудитор, секретар, ріелтер, водій, агроном, спортивний коментатор, вантажник, різноробочий, бухгалтер, юридичний консультант, економіст. Разом з цим, набуватимуть популярності до 2030 року спеціальності: куратор особистої пам'яті, менеджер подорожей у віртуальній реальності, контролер магістралей, радник по цифровим валютам, хірург для збільшення пам'яті, менеджер з етичних питань, консультант цифрової реабілітації, компаньйон для пенсіонерів.

Виходячи з цього слід зазначити, що вже зараз існує потреба посилити взаємозв'язок між ринком праці та вищими навчальними закладами. Ключовим

завданням реформування системи освіти стає формування у студентів такого набору компетенцій, який би сприяв адаптації випускників до швидких змін всередині широкого спектру діяльності на протязі всього життя.

Освіта не може відставати від практики, вона повинна стати випереджаючою. Необхідним є паралельний та взаємообумовлений їх розвиток. Приклади Південної Кореї, Китаю, Японії свідчать про перспективність саме такого комплементарного розвитку. Сучасна освіта має бути комплексною та гнучкою, тісно пов'язаною із суспільним виробництвом, враховуючи його сигнали та швидко реагуючи на них.

Зміни професійного дизайну зайнятих в умовах цифрової трансформації проходять різношвидкісно та асиметрично, породжуючи нестабільність та ризики. Як справедливо відзначає професор А. Колот: «Вимушені констатувати, що асиметрії в економічному і соціальному розвитку, нестійкість у самому широкому її розумінні, десоціалізація відносин у сфері праці, зниження соціальної згуртованості, поширення соціальної ізоляції – усе це тренди, небажані реалії початку нового століття» [1, с. 24].

Цифрова економіка розмиває контури інститутів ринку праці. Це стосується насамперед самого статусу «зайнятий». Зайнятість за цих умов стає все більш невизначеною, про що свідчать тенденції короткострокової зайнятості, зайнятості за усною домовленістю, дистанційної зайнятості та ін.

В матеріалах Міжнародної організації праці приділено увагу характеристиці нестандартної зайнятості. До основних причин її поширення віднесено: стратегії роботодавців (гнучкість та зниження витрат як основи конкуренції), державні стратегії (зміни у законодавстві, які сприяють поширенню нестандартної зайнятості), глобальна конкуренція, обмежена або слабка опозиція [2].

Цифровізація економіки веде до широкого розповсюдження нестандартних форм зайнятості, нестійкості соціально-трудових відносин як основних умов прекарізації. Терміни «прекаріат», «прекарії» (від англ. precarity, фр. precarite – нестійкість, нестабільність, негарантованість) використовуються з 80-х років ХХ століття для характеристики тих прошарків зайнятого населення, яке знаходиться у скрутній ситуації, постійно змінює стан безробітного та працюючого [3].

Швидке оновлення технологій в умовах цифрової трансформації призводить до витіснення багатьох професій та великої кількості зайнятого населення, тому цей процес стає стабільним та має своїм наслідком прискорене зростання прекарізації.

Не можна не звернути увагу ще на одну тенденцію біфуркаційного стану сучасного ринку праці та соціально-трудових відносин, а саме: зростання нерівності доходів. Попит на нові компетенції збільшується значно скоріше, ніж підготовка відповідних спеціалістів. Їх доходи зростають порівняно з середніми у декілька разів швидше. Це призводить не лише до поглиблення нерівності доходів, але й до розмивання усієї інституційної системи суспільства.

Ситуація погіршується тим, що нерівність розповсюджується не лише між людьми, але й між країнами, й досить часто призводить до цифрових розривів між ними. За таких умов зростають ризики та загрози концентрації влади на ринку та посилення монополій, захоплення транснаціональними компаніями нових ринків, дестабілізації грошово-кредитної системи, нарощування залежності від компаній-лідерів у сфері інформаційно-комунікаційних технологій.

Література:

1. Колот А. М., Герасименко О. О. Теоретико-методологічні засади гідної праці: проблеми та напрями розвитку. Соціально-трудова відносина: теорія і практика : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України; ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана"; Ін-т соц.-труд. відносин. 2015. № 2. С. 21–42.
2. Keune M. Precarious Employment in the EU: The Role of Trade Unions. Workers Symposium on Policies and Regulations to Combat Precarious Employment ILO. Geneva, 4-7 October, 2011. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_dialogue/@actrav/documents/meetingdocument/wcms_164536.pdf.
3. Колот А. М. Соціальна згуртованість як доктрина забезпечення стійкого розвитку суспільства в умовах глобальних викликів. Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. 2009. Випуск 14. С. 76-84.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВИХ ПЛАТФОРМ В АНДЕРРАЙТИНГУ

Д. В. КОНДРАТЕНКО, канд. екон. наук, доц., доц. кафедри фінанси і кредит

Д. В. РОТАР, здобувач

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

У страховому бізнесі пандемія прискорила використання операторами алгоритмів, які базуються на даних, для створення нових договорів та ціноутворення. Впровадження ефективної андеррайтингової політики є критично важливим у період, коли світові економіки вразливі перед можливими потрясіннями, та вимагає нових інструментів управління ризиками.

Андеррайтинг виступає основним бізнес-процесом у страхових компаніях та передбачає оцінку та управління страховим ризиком, що приймається на страхування. Водночас, андеррайтинг є бізнес-процесом з одним з найнижчих рівнів використання цифрових технологій у вітчизняній страховій індустрії. У цьому аспекті варто взяти до уваги нові виробничі технології, які використовуються світовими страховими організаціями в андеррайтингу.

Відповідно до звіту S&P Global Market Intelligence «Перспективи страхової галузі на 2022 рік» [1], страховим компаніям необхідно прискорити свій розвиток: від розподілу та ціноутворення до відносин з клієнтами та інвесторами. Аналітики S&P наголошують, що використання даних та аналітики в андеррайтингу, ціноутворенні та моделюванні ризиків набуває все

більшого значення, оскільки страхова галузь відіграє провідну роль у глобальному реагуванні на зміну клімату, майбутні пандемії та кібератаки.

Прикладом може слугувати компанія C3 Risk & Insurance Services [2], яка розробляє технологічні платформи, щоб примусити страхову галузь за допомогою гнучких інноваційних концепцій до швидкої розробки продуктів. Двома останніми технологічними інноваціями є C3 Profile та C3 The Answer. C3 Profile надає андеррайтерам всебічний погляд на будь-яку публічну компанію у США. Це дозволяє продуктивно обговорювати питання управління ризиками та покращувати переговори на основі справжнього розуміння ризиків. C3 The Answer аналізує вплив та допомагає клієнтам приймати більш обґрунтовані рішення про страхове покриття на основі галузевих даних.

Розглянемо приклад компанії Convr. За допомогою Convr комерційні страховики P&C керують процесом андеррайтингу від подання заявки до котирування за допомогою вбудованого механізму прийняття рішень на основі штучного інтелекту, що дозволяє їм швидше приймати обґрунтовані рішення [3]. d3 Intake™ від Convr практично виключає необхідність подання документів від комерційних страхових компаній у процесі андеррайтингу. d3 Intake™ автоматизує прийом документів, таких як програми ACORD, звіти про збитки та відповідні PDF-файли. Машинне навчання дозволяє d3 Intake™ правильно передавати та сортувати дані, що підвищує ефективність андеррайтингу та є результативним для клієнтів. Зокрема, коли один із страховиків впровадив d3 Intake™, він зміг підвищити ефективність андеррайтингу більш ніж на 130%, запропонувавши розцінки того ж дня, що раніше вимагало двох-трьох днів.

Fetch народився як частина постійних зусиль щодо оптимізації процедур страхових агенцій. Усі дані, надані Fetch, надходять від андеррайтерів, із загальнодоступних архівів, юридичних офісів та інших перевірених джерел. Надані дані є такими ж точними, як і оригінальні документи, які використовуються в юридичних цілях [4]. Це програмне забезпечення покращує процес вивчення керівних принципів андеррайтингу. Використовуючи 38 мільярдів комбінацій змінних, Fetch дозволяє досліджувати конкретні профілі ризиків та надає інформацію про страхування менш ніж за 30 секунд. Швидкість та повнота Fetch дозволяють засновувати усі котирування на інформації про андеррайтинг, а не виключно на премії. Fetch Envoy також надає користувачам останні зміни в рекомендаціях, раніше вивчених на сайті оператора зв'язку.

Зауважимо, що традиційні моделі катастроф не встигають за швидкими змінами в технологіях та не дозволяють страховикам використовувати всі величезні обсяги даних, які зараз знаходяться в їхньому розпорядженні, для покращення вибору ризиків та андеррайтингу. Ці старі моделі не дають генеральним директорам та іншим ключовим особам, які приймають рішення, всієї інформації, необхідної їм для ефективного розуміння та управління ризиками у сьогоденних умовах [5].

Компанія Karen Clark & Company послідовно брала на себе завдання, які інші фахівці з моделювання ризиків вважали нерозв'язними, демонструючи інноваційне лідерство, яке приносить користь світовій страховій галузі.

Наприклад, процес Live Events для ураганів, землетрусів, сильних буревій, лісових пожеж надає страховикам точні дані про втрати з високою роздільною здатністю в режимі реального часу (або протягом 48 годин у разі землетрусів). Крім того, в січні 2021 року компанія випустила свою еталонну модель зимового шторму в США, що дозволило їй стати єдиною модельною компанією, яка опублікувала оцінки збитків для страховика під час спалаху арктичного повітря в лютому 2021 року, також відомий як Winter Storm Uri». КСС розробляє майбутні каталоги, що відображають прогнози зміни клімату на 2025, 2030 та 2050 роки.

Отже, можна впевнено стверджувати, що цифрові платформи для андеррайтингу у світлі вищеприведеного досвіду мають розглядатися як позитивний процес у страховому бізнесі.

Література:

1. The Big Picture: 2022 Insurance Industry Outlook. URL: <https://pages.marketintelligence.spglobal.com/rs/565-BDO-100/images/The-Big-Picture-Insurance-2021.pdf> (дата звернення: 25.01.2022).
2. Products and services. URL: <https://c3insurance.com/products-services> (дата звернення: 25.01.2022).
3. Добейтесь совершенства в области андеррайтинга от начала до конца. URL: <https://www.convr.com/> (дата звернення: 26.01.2022)
4. Андеррайтинг стал проще. URL: <https://fetchuw.com/> (дата звернення: 26.01.2022).
5. Наглядные, проверяемые и точные модели катастроф. URL: <https://www.karenclarkandco.com/index.html> (дата звернення: 26.01.2022).

INSURTECH В ТУРИЗМІ

Д. В. КОНДРАТЕНКО, канд. екон. наук, доц., доц. кафедри фінанси і кредит
О. С. СОТНІК, здобувач

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

Страхова індустрія через свої особливості і масштаб її операцій є ідеальною платформою для випробування багатьох інноваційних ідей. Страхові компанії постійно шукають та впроваджують практичні рішення, пропонувані новими технологіями, зокрема InsurTech.

InsurTech – це цифрові технології, які спрощують бізнес-процеси страхових компаній, економлять час, кошти як компаній, так і клієнтів. Нові технології не ламають те, що було раніше, і не змінюють ринок до невпізнання. Це – поступовий еволюційний шлях.

Сьогодні InsurTech – основний елемент розвитку як страхової індустрії в цілому, так і кожного з гравців цього ринку, зокрема. Це загальносвітовий тренд. За прогнозами аналітиків, глобальний ринок InshurTech до 2024 року досягне позначки \$21,7 млрд із середньорічним темпом зростання 36%. Такі цифри залучають і стартапи, які активно виводять на ринок свої продукти, та

інвесторів, які вкладаються в їх розвиток, та страховиків, які впроваджують нові рішення у свою роботу [1].

InsurTech поширюється і на страхування подорожей, обсяг ринку якого, за прогнозами, досягне 35 млрд. доларів до 2025 року. Цей сектор переживає радикальну цифрову трансформацію, створюючи нові інноваційні платформи, які можуть принести величезну користь клієнтам [2].

Деякі з найцікавіших продуктів побудовані на мобільному зв'язку користувачів, геолокації, API, штучному інтелекті та аналітиці даних. Наприклад, інноваційні платформи для розповсюдження страхових послуг використовують можливості API, щоб вбудовуватись у сайти туристичних компаній, забезпечуючи клієнтам безперешкодне страхування в момент покупки.

Такі постачальники страхових технологій, як Cover Genius, пропонують індивідуальні поліси, що динамічно поєднуються з великим пулом страховиків. Країна, валюта та мова можуть бути персоналізовані за допомогою геолокації, пропонуючи страхове покриття для оренди автомобіля, втрати багажу, скасування рейсу та навіть мобільних пристроїв.

Smart Delay coverage – ще один приклад, коли дані про рейс та дані про клієнта забезпечують миттєве відшкодування у разі затримки рейсу. Сьогодні страхові технології можуть запропонувати продукти із затримки рейсу, які дозволяють автоматизувати процес у режимі реального часу від початку (котирування та прив'язка) до кінця (виплата страхового відшкодування) у режимі реального часу. Як тільки система виявляє затримку, клієнти отримують текстове повідомлення про те, що їхня миттєва виплата готова, у будь-якій валюті та кращим способом оплати.

Платформи на базі API з архітектурою мікросервісів – ще одна інновація у сфері страхових технологій, яка може вплинути на клієнтський досвід, вони прискорюють процеси оплати претензій у режимі реального часу.

Розвиток польського InsurTech повільний – лише 16 польських InsurTech. У Великобританії понад 350 та близько 200 у Франції та Німеччині [3]. Однак це не змінює того факту, що є цікаві ініціативи польського InsurTech, за якими варто стежити.

Наприклад, Climatica.AI створює параметричне страхування для захисту від кліматичних ризиків та несприятливих погодних умов. Вона націлена на галузі, бізнес яких чутливий до таких ризиків, як наприклад, туризм. Компанія працює за моделлю керуючого генерального агентства (MGA) і створює продукти для дистриб'юторів або організацій, що представляють кінцевих клієнтів (туристичні агенції, брокери). У співпраці з Generali компанія InsurTech провела пілотний проект зі страхування на випадок поганої погоди під час відпустки. У випадку, наприклад, дощу, який не дозволяє насолоджуватися відпочинком на пляжі, страхова компанія виплачує компенсацію, завдяки якій турист може змінити плани і, як і раніше, насолоджуватися своїм відпочинком, наприклад, купити додаткову екскурсію, сходити до музею.

Інновації з'являються і у стартапів, які намагаються пробитися зі своїми ідеями. Страховики не дуже хочуть працювати з молодими стартапами, тому що їх ідея не була апробована на ринку, тим самим не даючи їм шансу на "запуск" та зрілість. Креативні інновації варті того, щоб їх фінансувати. Від надання шансу наймолодшим протестувати ринок з інвестуванням у стартапи, до відкриття доступу до своїх баз даних та страхових можливостей.

З урахуванням вищенаведеного можливо зробити висновок, що середа InsurTech в туризмі лише формується. Страхові компанії повинні будуть впроваджувати інновації в туристичному страхуванні для отримання конкурентної переваги у цьому новому середовищі InsurTech, одночасно підвищуючи стійкість свого бізнесу та страхового портфелю.

Література:

1. Палайда Р. InsurTech – это цифровые технологии, которые облегчают жизнь и экономят время. URL: <https://forinsurer.com/public/21/03/12/4930> (дата звернення: 27.01.2022).
2. Insurtech innovation can digitally transform the travel sector. URL: <https://www.phocuswire.com/Insurtech-innovation-digitally-transform-travel-sector> (дата звернення: 27.01.2022).
3. Polish insurtechs. URL: https://www.cashless.pl/report/polish_insurtechs_2021.pdf (дата звернення: 27.01.2022).

ЕКОНОМІКА СПІЛЬНОГО КОРИСТУВАННЯ ЯК МОДЕЛЬ ПОВЕДІНКИ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

М. С. НАУМОВ, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки

А. О. ТРУТЬКО, студент

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

Одним із визначальних процесів сучасного етапу розвитку суспільства є цифровізація. Відповідно до вітчизняного законодавства цифровізація – це «насичення фізичного світу електронно-цифровими пристроями, засобами, системами та налагодження електронно-комунікаційного обміну між ними, що фактично уможливорює інтегральну взаємодію віртуального та фізичного, тобто створює кіберфізичний простір» [1]. Наведене визначення пояснює погляд на цифровізацію лише з точки зору державних органів. Разом із тим у літературі запропоновані й інші підходи: з точки зору науковців, бізнесменів та суспільства [2]. Якщо аналізувати цифровізацію з наукової точки зору, то її можна визначити як процес еволюції суспільних відносин та їх орієнтованості, викликаний розвитком інформаційно-комунікаційних технологій. Представники бізнесу акцентують увагу на механізмі зміни моделі ведення підприємництва з метою отримання конкурентних переваг, створення додаткової вартості та підвищення ефективності існуючих бізнес процесів. Нарешті, для суспільства цифровізація означає нову парадигму розвитку нації,

що базується на щоденному використанні цифрових технологій в усіх сферах, яка забезпечує оперативність обміну даними та швидкий доступ до інформації. Наслідком зазначених перетворень стало формування економіки спільного користування (шерингової економіки) яка являє собою поєднання горизонтальних бізнес зв'язків та інформаційної платформи, що дозволяє інтегруватись мільйонам продавців та покупців. У такій економіці принципово міняється поведінка суб'єктів: вони відносяться один до одного як рівні. Звісно, суб'єктами шерингової економіки можуть бути великі корпорації, але вони беруть учать нарівні з іншими, не мають жодних істотних переваг та не можуть зловживати своєю ринковою владою.

Сутність економіки спільного користування полягає у максимально ефективному використанні ресурсів, яке досягається за рахунок обопільно вигідного обміну або надання непотрібних (тимчасово чи постійно) благ у користування іншим суб'єктам. Для значної кількості людей так поведінка дозволяє лише компенсувати власні витрати, проте для інших вона перетворюється на бізнес-модель фірми, яка передбачає свідоме придбання певного ресурсу для подальшого надання зацікавленим особам.

У сучасному глобальному світі економіка спільного користування оцінюється в декілька десятків мільярдів доларів і прогнозується, що усього через декілька років її обсяг складатиме 335 мільярдів доларів [3]. Елементи шерингової економіки з'явилися майже півстоліття тому, але лише в умовах цифровізації вона почала набувати настільки істотного значення.

Популярність моделі спільного користування пояснюється її численними перевагами, серед яких можна виділити наступне: економія коштів та часу (витрати на оренду товарів набагато менше, ніж на покупку), фінансова вигода (отримання доходу від надання речей, які в іншому випадку не використовувалися б), збільшення обсягів реалізації, додаткові можливості (отримати в тимчасове користування можна набагато більше речей, ніж придбати), більш згуртовані спільноти (наявність рейтингів та оглядів змушують учасників спільноти бути чесними, а міжособистісна співпраця зміцнює довіру).

Чинники, які стримують розвиток економіки спільного користування, пов'язані з неспроможністю держави регламентувати діяльність її учасників. Найбільш проблематичним є оподаткування у зв'язку з відсутністю дієвих механізмів відстежування грошових потоків. Вагомим недоліком шерингової економіки є відсутність можливостей забезпечити належні умови праці, гарантувати відповідну якість товарів або послуг, оформити офіційне працевлаштування, оскільки платформи позиціонують себе у якості посередника і перекладають відповідальність на безпосереднього виробника або постачальника послуги. Дискусійним залишається питання щодо можливості надання окремих видів послуг шеринговими компаніями, що змушує владні органи окремих держав обмежити діяльність сервісів спільного користування. Нарешті, вкрай складно вести статистичний облік розмірів шерингової економіки.

Загалом, можна виділити декілька типів споживання, що створюють передумови для становлення економіки спільного користування. Одним із них є краудфандинг, який полягає у вкладенні коштів споживачем у створення нових продуктів. Іншим типом є персоналізоване споживання, коли кінцевий споживач підлаштовує продукти під свої особисті потреби. Далі – попит на ремісництво, який стрімко зростає як наслідок невдоволення продукцією масового виробництва і бажання отримати унікальні товари або послуги. Наступний тип – спільне споживання, яке передбачає придбання товарів для користування групою осіб. І останнє – спільне творення цінності, коли внесок споживача у розробку кінцевого продукту стає настільки серйозним, що зникає межа між ним та виробником.

Література:

1. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.01.2018 р. № 7-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-p> (дата звернення: 20.01.2022).
2. Руденко М. В. Цифровізація економіки: нові можливості та перспективи. *Економіка та держава*. 2018. № 11. С. 61-65.
3. Яковлева М. Поділитися зі світом: що дає українцям шерінгова економіка. *Український тиждень*. 2019. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/229889> (дата звернення: 20.01.2022).

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО КОРПОРАТИВНОГО НАВЧАННЯ В ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ

В. М. ЗІНЧЕНКО, старший викладач кафедри
індустрії гостинності та сталого розвитку

Таврійський національний університет імені В. І. Вернадського, м. Київ, Україна

І. А. ОСТРОВСЬКИЙ, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки

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

Готельно-ресторанний бізнес є найбільш комплексним складником індустрії гостинності та важливою підсистемою даного сектору економіки. Незважаючи на те, що на теперішній момент економіка переживає один з істотних спадів за багато років, лідери галузі продовжують інвестувати кошти в розвиток персоналу. Повернення на вкладені інвестиції (ROI) від навчання персоналу готелю є одним з найвищих відносно до інших витрат готелю. Фактично основний продукт, що продає готель або ресторан, – це сервіс. Будь-який бізнес повинен розбудовувати свій основний продукт, тому рішення вкладати кошти в навчання персоналу є стратегічно правильним і економічно обґрунтованим.

Зараз спостерігається активна інтеграція методів електронного навчання в готельно-ресторанний бізнес. Електронне навчання використовують практично всі найбільші світові та багато вітчизняних компаній. Увесь світовий ринок онлайн-освіти оцінюється в 165 млрд дол. США, а до 2023 року, за прогнозом Global Market Insights, він зросте до 240 млрд дол. За прогнозами середньорічний темп приросту світового ринку онлайн-освіти в найближчі 5-7 років складе від 7 до 10% [2]. Ці цифри ще раз підтверджують актуальність електронних методів для формування системи корпоративного навчання в сучасній компанії.

Цифрова трансформація системи корпоративного навчання являє собою складний процес, що вимагає комплексного підходу та поетапного впровадження. Буде неправильним розглядати електронне навчання як набір технологій для передавання знань. Фахівці відзначають, що саме в такому сприйнятті e-learning криється більшість помилок, з такими переконаннями створюються проекти, які не приносять того, чого від них очікують. Технології треба розглядати як інструмент. Це зовсім новий підхід до процесу навчання співробітників, який таїть безліч особливостей і складностей впровадження в діяльність компанії.

Правильно побудована система електронного навчання може розв'язати багато завдань з керування і розвитку персоналу сучасної компанії. В якості ключових з них експерти виділяють наступні завдання:

1. Навчання великої кількості людей одночасно по встановлених корпоративних стандартах навчання з можливістю одержання аналітичних звітів за результатами;

2. Скорочення кількості помилок, тому що електронні курси дозволяють співробітникам безпосередньо в процесі навчання випробувати різні сценарії й побачити всі наслідки своїх дій;

3. Електронне навчання сприяє формуванню, поповненню й відновленню корпоративної бази знань компанії.

4. Електронне навчання є ефективним інструментом керування талантами, що дозволяє вибудувати індивідуальну траєкторію розвитку співробітника.

Серед ключових стратегічних цілей впровадження системи електронного навчання виділяють такі:

- скорочення видатків на навчання персоналу в регіонах;
- збільшення швидкості поширення знань у компанії;
- підвищення продуктивності праці за рахунок більш якісної підготовки співробітників;
- підвищення ефективності бізнес-процесів компанії через скорочення кількості помилок в оперативній діяльності.

Система електронного навчання консолідує корпоративні знання компанії, які формалізовані та структуровані у вигляді, зручному для використання співробітниками. Ці знання повинні постійно оновлюватися відповідно до потреб компанії відповідно до визначених навичок і компетентностей.

Найчастіше серед ключових показників досягнення стратегічних цілей з впровадження електронного навчання визначають:

- підвищення продажів;
- скорочення кількості помилок, що роблять співробітники в бізнес-процесах через нестачу інформації;
- скорочення витрат на навчання регіональних співробітників;
- кількість співробітників, що успішно використовують програмне забезпечення.

Таким чином, тільки комплексний підхід до процесу впровадження електронного навчання в діяльність компанії дозволить добитися істотних результатів у підвищенні професійних навичок співробітників.

Література:

1. World Travel & Tourism Council (WTTC) / Official website. URL: <https://wttc.org> (дата звернення: 31.01.2022).
2. Global Market Insights URL: <https://www.gminsights.com> (дата звернення: 31.01.2022).

ЦИФРОВІЗАЦІЯ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ЯК СВІТОВИЙ ТРЕНД

І. А. ОСТРОВСЬКИЙ, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Н. К. СОКОЛОВА, магістрантка
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна*

Сучасна будівельна галузь вже оперує більш десятком сучасних цифрових технологій, максимально затребуваних в практиці.

Новітні технології в будівництві впроваджувати непросто, оскільки основні вимоги до об'єктів – дотримання безпеки, наявність відповідної нормативної бази, стандартизація і самоокупність: кінцева вартість на її розробку повинна бути адекватною, а ефективність скорочення витрат у майбутньому – істотною і пролонгованою в часі. Будь-яка технологія вимагає відповідного проектування і цілого комплексу робіт проект-команди, якісного контролю, а також навчання персоналу.

Але зростання міст і кількості населення, а також новий формат рівня людських комунікацій в цифрову еру, розвиток економіки і добробуту людей активізували будівельну галузь на більш динамічну інтеграцію інновацій і технологічних рішень. Тому нові технології в будівництві активно просуваються й використовуються.

До того ж, сама швидкість розвитку технологій веде до масштабної оцифровки будівельної галузі. І питання застосування ІТ-технологій — питання конкурентоспроможності. Інновації в будівництві видозмінюють будівельний

майданчик і збільшують прибуток, а також допомагають вигравати проектні тендери.

Оскільки саме інновації приносять економічну вигоду і підвищують конкурентоспроможність конкретної будівельної компанії, а також в остаточному підсумку реалізують запит клієнта з максимальною ефективністю.

Цифровізація будівництва – це процес переведення всіх будівельних процесів у цифровий формат, а також використання сучасних технологій для скорочення термінів та підвищення якості будівництва

Однією з найперспективніших цифрових технологій майбутнього є блокчейн.

Її гарантія безпеки й прозорість може ефективно послужити й для такого багатоскладного процесу, як будівництво. Вона приваблива тим, що не має на увазі наявності посередників, як у стандартних базах даних: обмін інформацією відбувається між кінцевими користувачами (рівні системи самі як сервери й зв'язані через Інтернет) — без центрального комп'ютера.

Блокчейн – це цифрова інформація, яка зберігається в публічній транзакційній базі даних (block), яка контролюється рівними комп'ютерними системами або перевіряється мережею комп'ютерів (chain – ланцюжок).

Кожний складник ланцюжка містить різні типи інформації, наприклад, доказ банківської фінансової транзакції, контракту, сертифіката про право власності або засвідчення дійсності. Безпека даних блокчейну контролюється кожним учасником ланцюжка, який відповідає за свою частину захисту інформації цифровим підписом і забезпечує швидкий та безпечний обмін інформацією, минаючи участь третіх сторін, наприклад, банку. Децентралізація операцій, де відповідальність і гарантія покладається на зацікавлені сторони в ланцюжку – головна перевага блокчейну.

Визначають три історичні етапи використання блокчейну.

Блокчейн 1.0: криптовалюти для цифрових платежів (Bitcoin, Ethereum та ін.).

Блокчейн 2.0: SMART-контракти з використанням різних типів фінансових інструментів – акцій, облігацій, ф'ючерсів, заставних та правових титулів, розумних активів.

Блокчейн 3.0: додатки за межами грошових розрахунків (у сферах виробництва, державного управління, охорони здоров'я, науки, освіти, культури і мистецтва)

У будівництві блокчейн реалізується насамперед у вигляді смарт-контрактів, виступаючи в якості «адміністратора» для всіх сторін договору: цифровий протокол смарт-контракту розвертається в мережі блокчейн.

Смарт-контракт – це різновид цифрового протоколу, розгорнутого в мережі блокчейн із метою виконання договірних умов. Як відомо, у будівництві бере участь кілька компаній, субпідрядників, постачальників. І всі дані з проекту зберігаються в одному централізованому місці, за допомогою якого й здійснюється контроль і керування будівництвом. Але за допомогою блокчейн-технології дані проекту можуть відслідковуватися й оброблятися більш ефективно в режимі реального часу — без участі третьої сторони. Технологія

блокчейн забезпечує прозорість під час процесу будівництва, роблячи його відкритим і оптимізуючи робочий процес проекту. Більше того, це сприяє спільній роботі та своєчасному прийняттю рішень, зводячи до мінімуму ризик і уникаючи спорів.

Блокчейн-платформа зробить простіше такі процеси, як:

- оплата;
- завершення угод;
- перевірка будинків або об'єктів;
- прозорість і безпека процесів;
- вирішення спорів.

Блокчейн у цілому знижує рівень фрагментації процесу, допомагає відслідковувати кожний етап проекту й розподіляти кращим чином ресурси [2].

Література:

1. Компанія Trimble бачить перспективне майбутнє будівельної галузі. URL: <https://mcet.com.ua/ru/kompanija-trimble-vidit-perspektivnoe-budushhee-stroitelnoj-otrasli/> (дата звернення: 31.01.2022).
2. «Blockchain технології» у будівництві. URL: (дата звернення: 31.01.2022).

ГЛОБАЛЬНИЙ ІНДЕКС МЕРЕЖЕВОЇ ГОТОВНОСТІ ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ ВИКЛИКІВ ДИДЖИТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Т. А. ПУШКАР, канд. екон. наук, доц., доц. кафедри економіки
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна*

Активний розвиток процесів, які спрямовані на становлення інформаційного суспільства, поряд із об'єктивною реальністю і необхідністю включення в них в умовах пандемія COVID-19, поряд із значними можливостями для бізнесу, загострює ряд життєво важливих проблем, висуваючи нові виклики для національних економік і світової економіки в цілому. Серед новітніх викликів економікам в умовах інформаційного суспільства підвищується актуальність питань кібербезпеки, розвитку цифрових компетентностей суспільства, розповсюдження і впровадження найактуальнішого і найновітнього досвіду впровадження технологічних інновацій у виробництві та управлінні.

Основні виклики формуванню інформаційної економіки і цифрової трансформації економік знаходять своє відображення в дослідженнях, які проводяться провідними міжнародними організаціями і установами. Так, новітні підходи до сприйняття значення людини як носія знань і головного імператива будь-яких стратегій розвитку, знайшло своє відображення у новій методології визначення Глобального індексу мережевої готовності (Network readiness index, NRI). Як відзначили автори методології оцінки Network readiness index Бруно Ланвін та Сумітра Дутта, головною концепцією нової

моделі NRI є те, що колективно майбутнє потребуватиме гармонійної інтеграції людей та технологій. Визначаючи поширеність цифрових технологій у сучасному мережевому світі, NRI ґрунтується на чотирьох фундаментальних вимірах: технології, люди, управління та вплив [1].

Технології покладено в основу інформаційної економіки. Основними викликами в даній групі визначено:

- доступ: фундаментальний рівень ІКТ у країнах, включаючи питання комунікаційної інфраструктури та доступності;
- вміст: тип цифрової технології, що виробляється в країнах, та вміст/програми, які можна розгорнути локально;
- майбутні технології: Наскільки країни готові до майбутнього мережевої економіки та нових технологічних тенденцій, таких як штучний інтелект (AI) та Інтернет речей (IoT) [1].

Але рівень технологій у країні мають сенс лише в тій мірі, в якій її населення та організації мають доступ, ресурси та навички для їх продуктивного використання. Саме тому, в методології оцінки NRI відображено наступні складові:

- особи: як люди використовують технології та як вони використовують свої навички для участі в мережевій економіці;
- підприємства: як підприємства та організації використовують інформаційно-комунікаційні технології та беруть участь в інформаційній економіці;
- уряди: як уряди використовують та інвестують в інформаційно-комунікаційні технології на користь населення в цілому [1].

В сфері управління NRI включає ряд положень, які чітко окреслюють виклики інформаційній економіці і новітнім підходам трансформації економічних процесів під впливом становлення інформаційного суспільства:

- довіра: наскільки безпечні особи та компанії в контексті інформаційної економіки. Це стосується не лише фактичної злочинності та безпеки, а й уявлень про безпеку та конфіденційність;
- регулювання: наскільки уряд сприяє участі в мережевій економіці шляхом регулювання;
- включення: цифровий поділ у країнах, де управління може вирішувати такі питання, як нерівність за статтю, інвалідність та соціально-економічний статус [1].

Зрештою, готовність до інформаційної економіки є засобом покращення зростання та добробуту суспільства та економіки. Необхідність оцінити даний вплив знаходить в новій методології оцінки NRI у групі «Вплив», в якій визначено:

- економіка: економічний вплив участі в інформаційній економіці;
- якість життя: соціальний вплив участі в інформаційній економіці [1].

У 2020 році лідерами за Network readiness index визначено Швецію, Данію, Сінгапур. До десятки лідерів також включено Нідерланди, Швейцарію, Фінляндію, Норвегію, США, Німеччину, Великобританію. Порівнюючи із 2019 роком Україна покращила свої позиції в глобальному рейтингу мережевої

готовності. Якщо у 2019 році країна посідала 67 місце, то у 2020 році країна піднялася на три місця і посіла 64 місце в глобальному рейтингу, який включав к 2020 році 134 країни світу.

Отже, у оновленій методології оцінювання Network readiness index знайшли своє відображення усіх актуальні виклики сучасності формування інформаційної економіки як складової інформаційного суспільства. Розвиток цифрового потенціалу суспільства, формування людського капіталу на основі розвитку цифрових знань і навичок, подолання розриву у доступі до інформаційно-комунікаційних технологій, забезпечення довіри до новітніх цифрових систем, забезпечення безпеки кіберпростору і підвищення довіри до урядів у вирішенні даних питань, а також врахування зворотнього впливу розвитку інформаційного суспільства на економіку та якість життя, формують ті проблемні питання, які знаходять своє відображення в оцінках Глобального індексу мережевої готовності і повинні бути враховані в національних та міжнародних стратегіях розвитку інформаційного суспільства.

Література:

1. Network readiness index: Portulans institute URL: <https://networkreadinessindex.org>

СМАРТФОН І БЕЗПЕКА У МІСТІ

Л. О. РАДІОНОВА канд. філос. наук, доц.,
доц. кафедри філософії і політології

О. Є. ЧЕРНОМОРД, студентка

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Ринок цифрових послуг, які пропонують рішення у сфері безпеки та захисту міста, особистих даних громадян, інформаційної інфраструктури, конфіденційності, зростає швидкими темпами [1, с. 221]. Досить багато чого написано про найцікавіші smart-вирішення у галузі безпеки та особистого простору, про те, які технології в цій галузі користуються попитом на ринку, як реалізується концепція "Безпечне місто" на прикладі різних міст, а також про те, які виклики стоять перед містом. Ми хочемо розглянути безпеку у місті, коли існує загроза самого життя городянина при використанні ними мобільних телефонів та ін.

За останнє десятиліття навушники, смартфони та переносні музичні колонки стали невід'ємною частиною життя будь-якого городянина. Занурюючись у ці гаджети, люди створюють небезпечні ситуації на дорогах у місті, як міська влада різних країн світу намагається повернути розгублених городян до реальності [2].

Один із найпопулярніших способів – світлові смуги на тротуарах та пішохідних переходах. На дорогах Тель-Авіва з особливо жвавим дорожнім рухом встановили світлодіодні ліхтарі, що попереджають пішоходів, що

відволіклися, про небезпеку. Смуги випромінюють яскраве неонове світло: зелене, коли рух дозволено, і червоне, коли слід зупинитися.

Аналогічний пристрій з'явився на тротуарах нідерландського міста Бодегравен. Там наземне освітлення синхронізується із ліхтарями. В Аугсбурзі подібну установку вмонтували у дорогу неподалік місцевого інституту, студенти якого приділяють смартфонам занадто багато уваги.

На перехрестях південнокорейського міста Ільсан встановили систему попереджувальних пристроїв. Вона складається з кольорових блимаючих вогнів, тепловізорів і лазерних променів. Ці пристрої привертають увагу пішоходів, що втратили пильність, яскравим світлом і тепловим ефектом. А водіїв вони змушують вчасно пригальмувати і уникнути нещасного випадку.

Іншим методом запобігання дорожньо-транспортним пригодам стала розмітка. Тротуар на одній із найшвидших вулиць китайського міста Чунціна розділили на дві смуги: одна призначена для тих, хто дивиться в мобільні телефони під час пересування, інша – для пішоходів, які не користуються гаджетами.

У Бангкокському університеті Касетсарт відкрили 500-метрову пішохідну доріжку під назвою «провулок для мобільних телефонів». Вона покликана запобігти зіткненню звичайних перехожих із користувачами смартфонів.

Схожий спосіб застосували і в Манчестері: експериментальні «смуги повільного руху», що нагадують велодоріжки, виділили на бульварі Хардмана. Вони призначені для людей, які через смартфони йдуть надто повільно. Автори ініціативи також провели дослідження та з'ясували: 75 % опитаних британців відчують провину за те, що користуються телефоном, ідучи багатолюдними вулицями.

Графіті-слогани на асфальті та дорожніх знаках, мабуть, найбюджетніші спроби забезпечення безпеки людей, що дивляться у телефони. На одному з тротуарів іспанського міста Сан-Хав'єр встановили знак із написом: «Піднімай очі, пішохід! Будьте уважні під час пересування. Ваше повідомлення у WhatsApp може зачекати».

У японському передмісті Ямато пасажирів, які прибувають на залізничну станцію, одразу ж знайомлять із заборонаю на використання смартфонів під час пересування місцевими центральними дорогами, площами та парками. На вокзалі відтворюється запис: «Використання смартфонів під час ходьби заборонено. Будь ласка, поверніться до своїх смартфонів після того, як перестанете пересуватися». Проте, жодних покарань для тих, хто порушив правило, не передбачено.

У деяких країнах використання смартфона у невідповідних місцях міста може загрожувати штрафом. У Каліфорнії пішоходів, які розмовляють по телефону або слухають музику під час переходу дороги, можуть оштрафувати на 100 доларів. Виняток – дзвінок до служби 911 [3].

Оновлені в 2019 році правила дорожнього руху Білорусії забороняють людям, які переходять дорогу, користуватися смартфонами і слухати музику. У списку порушень опинився навіть одягнений на голову капюшон - штраф за цей проступок складе близько 14 білоруських рублів.

Література:

1. Radionova L., Kudryavtsev O. Blockchain as an imperative of accounting and analytical innovations / Обліково-аналітичні й статистичні методи та моделі в оподаткуванні, бізнесі, економіці : збірник тез за матеріалами XVI Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції. Ірпінь: Університет ДФС України, 2020. 775 с. URL : file:///C:/Users/User/Downloads/6785_IR.pdf (дата звернення: 27. 01. 2022).

2. Гаджетомания и я. Чем обернётся крепкая дружба со смартфоном. URL : <https://rg.ru/2020/11/19/zavisimost-ot-gadzhetov.html> (дата звернення: 28. 01. 2022).

РОЗВИТОК ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ВПЛИВУ ПАНДЕМІЇ

О. В. ЯРМАК, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна*

Введення режиму соціального дистанціювання, карантину та інші обмежувальні заходи у відповідь на пандемію COVID-19 призвели до фундаментального зрушення у структурі глобального попиту на онлайн-покупки товарів, а також збільшення використання цифрових інструментів комунікації та дистанційного споживання, таких як соціальні мережі, інтернет-телефонія, телеконференції, потокове відео.

Зокрема, збільшився попит на доступ до Інтернету та на послуги мобільної передачі даних. Одним із яскравих прикладів тут є соціальні медіа. Різко зросло використання сервісів онлайн-повідомлень, голосових повідомлень та відеодзвінків, при цьому попит на групові відеодзвінки у багатьох країнах зріс у десятки разів. В Іспанії Telefonica повідомила про зростання трафіку IP (інтернет-протокол) та мобільної передачі даних на 40% та 50% відповідно[1]. У Таїланді відбулося 828-відсоткове збільшення трафіку даних від Zoom Video Communications та 215-відсоткове зростання використання відеоконференцій Skype [1].

Крім того, криза COVID-19 призвела до зростання використання послуг телемедицини. Наприклад, у Китаї зростання онлайн-медичних платформ суттєво прискорилося: у період з грудня 2019 року до січня 2020 року деякі платформи демонстрували тризначні цифри зростання аж до 900 відсотків [1].

Тому сучасний успішний бізнес неможливий без використання мережі Інтернет. Надамо декілька рекомендацій, як правильно вивести свій бізнес в мережу.

1. Правильно виберіть доменне ім'я для сайту. Воно повинно бути унікальним, відповідати виду продукції. Не повинно бути сайтів, які працюють у тому ж сегменті, та відрізняються на декілька знаків. Не використовуйте цифри та дефіси. Чим коротше ім'я, тим краще.

2. Сайт повинен бути актуальним, тобто постійно оновлюватися. Це дозволить мати більшу кількість влучень пошукових систем. Рекомендується

оновлювати сайт хоча-б раз на тиждень, у найкращому випадку кожного дня. Це простіше усього зробити за допомогою системи блогів та новин.

3. Провести SEO (search engine optimization) – оптимізацію сайту. Це один із найперспективніших і водночас трудомістких способів розкручування ресурсу. Вона не дає миттєвих результатів, а працює на подальшу перспективу. Іноді компанії чекають місяцями, щоб їхній проект почав займати хоч якісь вагомні позиції в органічній видачі. Зате якимось якісно оптимізована сторінка зможе залучати потенційну аудиторію роками. Алгоритми пошукових систем постійно вдосконалюються, і першому плані дедалі більше висувається саме корисність і актуальність вмісту сторінок. Чи знайде користувач те, що шукав саме це є головним фактором ранжування.

4. Організувати контексту рекламу. Контекстна реклама передбачає створення рекламних оголошень та їх показ за окрему плату (оплачуються тільки кліки). Контекстна реклама – це покази в пошуковій видачі. Це також демонстрація медійних банерів та відео на сайтах-партнерах. Найбільш популярним сервісом розміщення контекстної реклами є Google AdWords. Але для проведення такої рекламної компанії необхідно чітко визначити цільову аудиторію. Також вартість контекстної реклами у відомих ресурсах є достатньо високою.

5. Ще одним ефективним сучасним інструментом є просування бізнесу у соціальних мережах. До найбільш ефективних сьогодні належать наступні:

– Facebook – соціальна мережа, яка набула найбільшого поширення серед дорослих людей, які працюють у сфері маркетингу, ІТ тощо. Сфера інтересів користувачів відображена у їхніх постах: це нові технології, подорожі, освіта, Інтернет, бізнес, література, мотивація тощо. Найбільший інтерес для них мають лонгріди. Більшість активних користувачів Facebook заходить на сайт з мобільних пристроїв, тому рекомендується ілюструвати пости картинками 800 x 600.

– Instagram – найпопулярніший фотохостинг у світі. Якщо ви ведете обліковий запис бренду в Інстаграм, зверніть увагу на єдиний стиль в оформленні. Картинка має бути візуально привабливою. Для цього рекомендується використовувати не лише стандартні фільтри, а й обробляти зображення у сторонніх фоторедакторах.

– Twitter – цільова аудиторія – люди 20-40 років, котрі цінують свій час. Оптимальний майданчик для реклами свого блогу чи корпоративного сайту. Зацікавлені користувачі перейдуть за посиланням та отримають необхідну інформацію. Також це оптимальний ресурс для брендів, яким є чим ділитися тут і зараз.

Виконання цих порад дозволить ефективно вести свій бізнес та зробить його більш ефективним в умовах епідеміологічних обмежень.

Література:

1. World Trade Organization. Annual Report. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/ecommerce_report_e.pdf (Accessed 23.12.2021).

ІТ-ІНФРАСТРУКТУРА БУХГАЛТЕРСЬКИХ ПРОГРАМНИХ ПРОДУКТІВ УКРАЇНИ

К. В. ЧЕРНЕНКО, канд. екон. наук,
доц. кафедра бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава, Україна

З розвитком новітніх інформаційних технологій зростає роль автоматизації як одного з основних факторів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання. Так, реалізація облікових процедур в умовах раціонально автоматизованого облікового середовища суттєво впливає на процес бухгалтерського обліку, який забезпечує повноту задоволення інформаційних потреб користувачів та ефективність управлінських рішень в системі досягнення економічного розвитку вітчизняних підприємств [3].

На сьогоднішній день інформаційні технології грають важливу роль у бухгалтерській діяльності. Вони охоплюють різноманітні сторони бухгалтерського обліку і наділені значними перевагами у порівнянні з ручними методами. У сучасних умовах формування цифрової економіки в Україні значення ефективності впровадження інформаційних технологій і автоматизації бухгалтерського та фінансового обліку суб'єктами підприємницької діяльності досягло високого рівня. Якщо для великих підприємств не складно купити готові програмні рішення, то для підприємств малого бізнесу та приватного підприємництва це досить складно обрати самостійне формування бухгалтерської інформаційної системи. Є встановленим той факт, що для всіх підприємців однаково актуальними питаннями є вибір конфігурації і моделі побудови бухгалтерської інформаційної системи з урахуванням особливостей ведення бізнесу, формування звітності та рівня застосування автоматизації бухгалтерського обліку [1].

На сьогодні підприємства потребують сучасної автоматизованої інформаційної системи обліку на базі сучасних засобів обчислювальної техніки, яка дає змогу забезпечити: своєчасне та повне задоволення інформаційних потреб користувачів; виконання контрольних і аудиторських завдань із метою одержання потрібної інформації про наявні відхилення; прогнозування та аналіз господарсько-фінансової діяльності підприємства; отримання на основі автоматизації ефективних управлінських рішень .

Організація автоматизації облікового процесу на підприємстві неможлива без найсучасніших апаратних та програмних продуктів, тому розглянемо один з найбільш поширених програмних засобів на ринку України. «1С: Підприємство 8.3» – це система прикладних продуктів, призначених для ефективного вирішення різноманітних завдань управління підприємством. Завдяки своїй універсальності і гнучкості вона легко налаштовується для потреб конкретної організації та дозволяє вирішувати широке коло завдань автоматизації будь-яких розділів обліку на підприємстві, а також вести облік по декількох організаціях в одній інформаційній базі. Подальший розвиток концепції

керованого застосування і швидкої розробки систем підтримки прийняття рішень у конкретній предметній області запропоновано в новій версії 8.3.

Відповідно до конкретної області діяльності фірма «1С» розробила в складі системи «1С: Підприємство 8» кілька прикладних програмних продуктів. Найбільш відомими з них є програми для управління бухгалтерським, торговим та кадровим урахуванням: «Бухгалтерія підприємства», «Управління торгівлею», «Зарплата і управління персоналом». Будь-яка конфігурація може бути встановлена на комп'ютер як сама по собі, так і разом з іншими конфігураціями [2].

Принципово новим у версії 8.3 є розвиток хмарних технологій і роботи через Інтернет. З'явилася можливість роботи з мобільних пристроїв. Введена нова архітектура балансування навантаження кластера серверів. Тобто, що адміністратор системи сам визначає склад комп'ютерів (робочих серверів), на яких розміщується кластер. Адміністратор встановлює вимоги до робочих серверів, менеджери і робочі процеси запускаються автоматично, виходячи з призначених вимог до системи. Налаштування можуть задаватися з консолі адміністрування кластера і програмно, за допомогою коду, написаного на вбудованій мові.

У наш час застосування інноваційних технологій в різних розділах виробничої діяльності стало реальністю. Кожен спеціаліст підвищує рівень своїх знань, стежить за змінами в своїй сфері діяльності. У свою чергу фірми, що випускають програмне забезпечення, теж намагаються йти в ногу з часом. На сьогодні досить актуальним є розвиток мобільних пристроїв та програмного забезпечення до них, використання ресурсів, що надаються «хмарою», що істотно зменшує вартість утримання програмного забезпечення, систем серверів, праці адміністраторів, знижуючи тим самим собівартість продукції.

Література:

1. Пономарьова Т., Матюшко М. Аналіз програмних продуктів, які використовуються для автоматизації бухгалтерського обліку суб'єктами підприємницької діяльності // *Соціальна економіка*. 2021. № 62. URL: <https://periodicals.karazin.ua/soceseconom/article/view/18255> (дата звернення 31.01.2022)
2. Марусей Т. Використання програмних продуктів в автоматизації обліку. *Розвиток фінансово-економічних відносин в суспільстві в умовах прояву фінансових ризиків*. 2021. С. 195-198.
3. Черненко К. В. Аналіз ІТ– інфраструктури бухгалтерських програмних продуктів України. Наукові та прикладні аспекти удосконалення бухгалтерського обліку, економічного контролю та системи оподаткування : колективна монографія / за заг. ред. В.Я. Плаксієнка. Полтава, 2018. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1355> (дата звернення 31.01.2022).

МИРОВОЙ ОПЫТ СОДЕЙСТВИЯ КОНКУРЕНЦИИ ЧЕРЕЗ РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССОВ ЦИФРОВИЗАЦИИ

С. Н. ДАНЧЕНКО, старший преподаватель кафедры инноватики и предпринимательской деятельности

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

В современных условиях большое значение отводится созданию системы многостороннего сотрудничества между конкурентными ведомствами, адекватного вызовам цифровой экономики. Многие важные решения касательно антимонопольного регулирования в новой экономике проводится в рамках ЮНКТАД (конференция ООН по торговле и развитию). Так, например, ключевое внимание ЮНКТАД уделяет цифровым платформам, стимулирование конкуренции вокруг которых рассмотрим ниже.

Цифровизация, как один из процессов в новой экономике, преобразует цифровые цепочки создания стоимости, а также создают новые каналы создания стоимости и структурной трансформации. И, несмотря на то, что темпы развития новой экономики в разных странах отличаются, процессы цифровизации проходят почти во всех странах.

Центральное место в новой экономике в современном мире занимают глобальные цифровые платформы и цифровые данные. «Глобальный трафик интернет-протокола, приближенный показатель оценки потоков данных, вырос с примерно 100 гигабайт в день в 1992 году до более 46 000 гигабайт в секунду в 2017 году; к 2022 году глобальный трафик интернет-протокола, по прогнозам, достигнет 150 700 гигабайт в секунду» [1]. С таким использованием интернета возможность для сбора данных из сети выросла невероятно по сравнению с 90-ыми, когда новая экономика только появлялась. Особенно значимость цифровизации экономики возрастает в условиях Covid-2019, когда потребители и бизнес «уходят в онлайн».

Сегодня компании повсеместно собирают данные, обрабатывают их и анализируют, далее используют в коммерческих целях, а именно конкретизируют и улучшают товар таким образом, чтобы максимально удовлетворять покупательским потребностям. *Данные – это новый экономический ресурс создания стоимости* [1]. Поэтому контроль над таким видом информации становится стратегически важным для получения конкурентного преимущества. *Платформы – это тот вид бизнеса, который доминирует в развитой новой экономике.* «О мощи платформ можно судить по тому, что семь из восьми крупнейших по рыночной капитализации компаний мира используют бизнес-модели на основе платформ» [1].

«На семь суперплатформ, а именно «Майкрософт», за которой следуют «Эпл», Amazon.com, «Алфавет» (материнская компания «Гугл»), «Фейсбук», «Тенсент холдингз» и «Алибаба», приходится две трети общей рыночной стоимости» [1]. Таким образом, в современном мире действительно происходит монополизация, что видно из вышеприведенных данных. Феномен новой экономики привел к созданию огромного богатства, однако негативная сторона

закладається в тому, що це багатство сконцентрована серед невеликого числа фірм і людей. «Поэтому главная цель политики – не только создание стоимости, но и ее удержание и распределение стоимости, чтобы потенциал цифровой экономики мог быть использован для всех» [2].

Для мировой экономики знаний традиционная проблема Севера и Юга немного не актуальна, так как лидерами такой системы является одна развитая страна, США, и одна развивающаяся, Китай. «Так, помимо доминирования Соединенных Штатов и Китая в глобальном ландшафте цифровых платформ, отмеченного выше, на них приходится 75% всех патентов, связанных с технологиями блокчейна, 50% глобальных расходов на Интернет вещей и более 75% мирового рынка общедоступных облачных вычислений» [2].

Несмотря на то, что цифровые платформы в развивающихся странах на местном или региональном уровне могут развиваться даже в условиях недостаточной доступности цифровой инфраструктуры (неподходящая инфраструктура для глобальных компаний открывает возможность создания новых платформ, подходящим неразвитой инфраструктуре) и даже, впоследствии, конкурировать с глобальными платформами, в конечном итоге, глобальные компании выкупают перспективные национальные стартапы. Например, «Лазада» (Юго-Восточная Азия) была приобретена платформой «Алибаба»; «Сук» (Западная Азия) – Amazon.com; «Флипкарт» (Индия) – «Уолмарт»; а «99» (Бразилия) – «Диди чусин» [2].

Таким образом, измененные характер рынка и бизнес-модели создают необходимость пересмотра защиты и поощрения конкуренции в стране на национальном уровне. Законодательство и конкурентная политика стран требуются адаптации под стандарты цифровой экономики.

Литература:

1. Минаенко М. М. Конкурентные преимущества высокотехнологичных субъектов экономики в аспекте теории средней фирмы: автореф... дис. кан. наук. Москва, 2006. 6 с.
2. Цифровые платформы и создание стоимости в развивающихся странах: последствия для политики стран и международной политики URL: https://unctad.org/system/files/official-document/tdb_ed4d2_ru.pdf (дата доступа: 21.01.2022).

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

В. М. ПРАСОЛ, доцент кафедри підприємництва та бізнес-адміністрування
Н. О. ВОЛГІНА, старший викладач кафедри підприємництва та бізнес-адміністрування

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

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується широким використанням цифрових технологій. Формування цифрової економіки – це результат розвитку продуктивних сил і науково-технічного прогресу. За

наявними оцінками, до 2025 р. 40–50% ВВП найбільш розвинених країн буде створюватися в рамках цифрової економіки [1]. Процеси цифрової трансформації містять у собі не тільки впровадження нових технологій, але й перетворення всієї системи управління та зовнішніх комунікацій. В якості основних цінностей виступають інформація й знання, носієм яких є людина. Вплив цифрових технологій на людину – не однолінійний процес. У ньому присутні як позитивні, так і негативні моменти, які потребують осмислення.

У цифровій економіці виникає необхідність у придбанні абсолютно нових навичок і компетентностей. Визначимо ключові аспекти урахування міжнародного досвіду планування розвитку персоналу компаній в умовах цифровізації:

1. Виникає необхідність у розробці основних принципів поведінки персоналу в нових умовах. На наш погляд, використання цифрових технологій може дати очікувані результати при дотриманні наступних принципів:

- цілеспрямованість, коли зусилля адміністрації та працівників в умовах цифровізації поєднуються загальною метою – забезпечення виживання й розвитку підприємства в умовах конкуренції; від цього залежить збереження робочих місць;

- зацікавленість, що виражається в ступені єдності особистих і корпоративних інтересів; мотивація співробітника залежить від розуміння того, що особисто йому може дати цифровізація як у матеріальному, так і в моральному сенсі; ураховують як позитивні, так і негативні наслідки; низький рівень мотивації – бар'єр для нових технологій;

- залучення, тобто необхідне створення умов, що дозволяють найбільш підготовленим співробітникам брати активну участь в освоєнні цифрових технологій;

- трансформованість, коли розвиток цифрових технологій припускає внесення змін у трудові функції. які стають іншими як за змістом, так і за засобами здійснення;

- системність: у взаємозв'язку « людина – технологія » представлені різні відносини: економічні, технічні, психологічні й т.п.; вони діють одночасно, розглядати їх необхідно у взаємозв'язку.

2. Необхідна погоджена політика на всіх рівнях управління, від державного до корпоративного, щодо здійснення заходів, спрямованих на зниження негативних сторін цифровізації для персоналу. Для цього у багатьох країнах розроблені спеціальні державні програми. Але відсутність їх скоординованості з програмами більш низького рівня знижують ефективність прийнятих заходів.

Особливу роль тут відіграють дії на корпоративному рівні. Зокрема, для зниження безробіття існує багато інструментів, що позитивно зарекомендували себе. До них належать розробка й реалізація освітніх програм для переходу від старих професій до нових, використання нових форм праці (фактична відсутність робочого місця, гнучкий графік праці, віртуальна міграція і низка інших форм), збільшення числа мобільних робочих місць.

3. Для формування нових компетентностей виникає необхідність у радикальній зміні системи корпоративного навчання. Традиційні освітні підходи із заздальгідь установленою програмою навчання залишаються в минулому. Їм на зміну приходять нові тренди. До основних з них можна віднести наступні:

– на перший план виходить система навчання у форматі онлайн; переведення програм у дистанційний режим прискорює процес навчання;

– перехід до «точкового» навчання; тоді кожний конкретний співробітник одержує знання, необхідні особисто йому для своєї поточної та професійної діяльності, що припускає перехід від потокового навчання до індивідуальних програм;

– використання гнучких форм навчання, що дозволятиме проходити навчання в будь-який час, у будь-якому місці й з будь-яким типом пристроїв;

– зміни в критеріях оцінювання навчання; головним стає не те, що працівник прослухав відповідну програму або пройшов тренінг, а те, що він зробив з отриманими знаннями, як їх застосував і який отримав результат, тобто якість навчання стає визначальною;

– практичне застосування використаних конкретних інструментів цифрових технологій, при цьому виникає необхідність урахування вікових особливостей вибору методів навчання [2].

Розроблені рішення щодо вдосконалення роботи персоналу в нових умовах можуть дати очікувані результати тоді, коли вони здійснюються не ізольовано, а у взаємозв'язку один з одним. Даний аспект розвитку компаній слід розглядати як один з важливих елементів їх стратегії. Тим самим будуть створені умови для забезпечення більш високих темпів зростання.

Література:

1. World Trade Statistical Review 2021. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2021_e/wts21_toc_e.htm (дата звернення 31.01.2022).

2. Островський І. А., Волковська К. А. Зовнішні шоки та проблеми молодіжного безробіття. Ефективна економіка. 2021. № 1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8548> (дата звернення: 31.01.2022).

ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА В ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ

О. Б. РОМАНЕНКО, старший викладач кафедри підприємництва та бізнес-адміністрування

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

У глобальному економічному просторі відбувається віртуалізація економіки, її трансформація у цифровий формат, зміна форм організації економічних відносин. Цифровий простір проявляє себе, більшою мірою, як

інтеграція економічної, політичної та культурної діяльності людини, що зумовлює адаптацію суспільства до нових умов функціонування. У центрі уваги різних суб'єктів господарювання зосереджуються електронний бізнес та цифрові технології.

Передумовами формування глобальної епохи цифрової економіки є інформаційні технології, які є одним із найбільш важливих факторів економічного зростання та розвитку суспільства. Це свідчить про безсумнівну актуальність та практичну значущість питань цифрової трансформації, обґрунтування та формування вигляду цифрових систем та розвитку інфраструктури цифрової економіки [1].

За висновками науковців, цифрова економіка ґрунтується на цифрових комп'ютерних технологіях, але, на відміну від інформатизації, цифрова трансформація не обмежується лише впровадженням інформаційних технологій, а суттєво перетворює сфери діяльності, бізнес-процеси на базі Інтернету і цифрових технологій в нові бізнес-моделі [2].

У працях Н. Лейна цифрова економіка трактується як конвергенція обчислювальних та комунікаційних технологій в Інтернеті та потік інформації та технологій, що стимулює всю електронну комерцію та величезні організаційні зміни. Чітку сегментацію цифрової економіки вперше пропонує Л. Марджеріо та визначає чотири її основні драйвери: доступність Інтернету, електронна комерція серед підприємств, цифрова доставка товарів і послуг, роздрібна торгівля матеріальними товарами. Пізніше Р. Клінг та Р. Лемп зважаючи на те, що цифрова економіка містить товари та послуги, розробку, виробництво, продаж, надання яких критично залежать від цифрових технологій, рекомендували власну сегментацію, виділивши чотири складові: високоякісні товари та послуги, змішані цифрові товари та послуги, IT-інтенсивні послуги з виробництва товарів та IT-індустрію [3].

Можна стверджувати, що важливим у становленні цифрової економіки у суспільстві стає людський капітал, який розвиває технології штучного інтелекту, а це проявляється на переході від обробки даних до подання та обробки знань. Економіка стає більш інноваційною – Smart-економікою [1, с. 58].

У глобальному світі спостерігається перехід від традиційної економіки до цифрової, яка базується на електронній інфраструктурі (інтернет, телекомунікації, програмне та апаратне забезпечення), електронному бізнесі (автоматизація господарської діяльності), електронній комерції (дистрибуція товарів через інтернет), електронних грошах (проведення безготівкових розрахунків), електронному уряді (використанні сучасних інформаційних та комунікаційних технологій в управлінні державою) [4].

Основою цифрової економіки є цифровізація виробництва. Цифрове виробництво – це сукупність інструментів оптимізації робочого процесу за допомогою програмно-апаратних рішень. Тобто цифровізація – ніщо інше, як перехід від аналогового до цифрового. Цей процес має на увазі не тільки заміну інструментів виробництва, а й впровадження аналітичних систем, що

дозволяють максимально зробити виробництво рентабельним. Цифрова економіка заснована на цих інструментах [1, с.59].

Враховуючи те, що на початок 2022 року близько 4,9 млрд людей в світі є користувачами інтернету, цифрова економіка буде й надалі активно розвиватися і в найближчі кілька років стане найважливішим двигуном інновацій, конкурентоспроможності та економічного зростання у світі.

Сучасні технологічні тенденції, такі як мобільні рішення, хмарні технології і аналіз даних, створюють нові можливості для бізнесу. Тут прихований великий потенціал для створення нових бізнес-цінностей компаній, а перехід до «цифрових виробництв» створює цілі галузі.

Комерційні компанії, розуміючи вигоду, самі провадять процеси власної цифровізації, проте для державних відомств такі нововведення є складнішими, оскільки тут необхідна ініціатива держави, зміна законодавства, і на розв'язання таких питань може знадобитися не один рік. Потрібно розвивати цифровізацію взаємодії з державними органами, інвестувати в комплексні програми цифрової трансформації найважливіших галузей економіки та державних підприємств.

Для суспільства в цілому цифрові рішення принесуть нові ризики. Тому нашій країні необхідні ініціативи по просуванню цифрової грамотності, а також оптимізація практик кібербезпеки, захисту даних і інформації.

Таким чином, цифрова економіка в глобальному економічному просторі буде і надалі розвиватися, охоплюючи все більше сфер та споживачів, а також створюючи додаткові умови для розвитку бізнесу.

Література:

1. Кулинич М. Б. Тенденції становлення цифрової економіки в глобальному економічному просторі. *Modern Economics*. 2019. № 16 (2019). С. 57-63. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V16\(2019\)-08](https://doi.org/10.31521/modecon.V16(2019)-08).
2. Ковалев М. М., Головенчик Г. Г. Цифровая экономика – шанс для Беларуси : монографія. Минск : Изд. центр БГУ, 2018. 327 с.
3. Гулей А. І., Язлюк Б. О., Гулей С. А. Формування нової цифрової ери на межі реального та віртуального соціально-економічного простору взаємодії. *Український журнал прикладної економіки*. 2018. Том 3. № 2. С. 17-26.
4. Ковальчук К. Ф., Бандоріна Л. М., Удачина К. О. Цифрова економіка – економіка ХХІ століття. Цифрова економіка : зб. матеріалів Національної наук.-метод. конф., 4–5 жовтня 2018 р. Київ : КНЕУ, 2018. С. 185-188.

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЭВОЛЮЦИЮ КОНКУРЕНЦИИ В УЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Д. А. РЯБОВОЛ, аспирант

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина, г. Харьков

Цифровая революция, или, в более общем понимании, Четвертая научно-техническая революция, находится на траектории скорого превышения влияния

и масштаба всех предшествующих трансформаций экономики. Ее практически экспоненциальные темпы развития и усложнения, являются одним из ключевых драйверов роста ряда ключевых индустрий, таких как электронная коммерция, финансы, транспорт и образование. Технологичные решения становятся все более узко-таргетированными, но при этом ставят рекорды популярности в своих нишах. Все большее количество компаний перешагивают ранее невозможные уровни рыночной капитализации, с лидером в лице компании Apple с показателем, равным \$2,7 трлн.

Цифровизация бизнес-процессов уже продолжительное время является приоритетом не только производственного сектора, где она нашла свое изначальное применение, но также активно распространяет свое влияние на секторы экономики, ранее являвшиеся менее подверженными влиянию новых технологий. Возникшие на этом фоне «голубые океаны» привели к развитию целого ряда компаний нового типа – таких, как Uber, Airbnb и др. В этом процессе прослеживается один из наиболее характерных процессов, сопровождающих становление цифровой экономики с периода ее первого заметного проявления в виде «бума доткомов» – трансформация конкуренции.

Не секрет, что изменение природы конкуренции является скорее объективным экономическим и историческим процессом, восходя к первым этапам в виде индустриально-конкурентной системы, появлению первых монополий, имевшей место бифуркации в виде добавления планово-рыночных отношений, переходя к современному этапу цифровой конкуренции. Однако с учетом цифровой природы товаров и услуг, – по сути абсолютно нового типа продукта в экономической системе, – эта трансформация становится все более масштабной и часто противоречивой.

Стоит отметить, что согласно прогнозам, уже в 2025 году доля цифровой экономики в мировом масштабе составит 24,3% (\$23 трлн.), тогда как еще в 2016 году эта цифра составляла 15,5% [1]. На этом фоне аспект конкурентной борьбы в ее рамках и все расширяющихся границах приобретает решающее значение для миллиардов людей во всем мире, которые уже приобрели привычку пользования цифровыми инструментами как в повседневной жизни, так и в работе, сформировали необходимые цепочки и взаимосвязи.

А если учесть долю и влияние цифровизованной экономики, то становится очевидным актуальность этого аспекта, а именно, качества исследования конкуренции и ее правил. Здесь можно выделить несколько аспектов, которые выделяют современную конкуренцию: распространенная практика слияний и покупки конкурирующих стартапов; снижение «мобильности» своих пользователей и их данных для затруднения их потенциального перехода к пользованию решениями конкурентов; распространенное применение «Стратегии голубого океана» на фоне расширения спектра ниш и предоставляемых цифровых услуг, активное внедрение механизмов когнитивных искажений в пользовательский путь для укрепления привычки использования продукта и др.

Стоит охарактеризовать перечисленные факторы, поскольку их влияние на данный момент является ключевым в развитии цифровой экономики и

отдельных компаний-платформ и стартапов. Первый фактор, по нашему мнению, прежде всего вызван большим наплывом инвестиционных капиталов в цифровые стартапы, уже завоевавших свою рыночную долю, в период 2021-22 гг. В связи с этим игроки начали активно совершать покупки небольших растущих стартапов, при этом часто либо включая их услуги в свою экосистему, или даже сводя на нет их влияние на отдельном рынке (т.н. «разрушительные поглощения»). Только за 2021 год глобально было произведено инвестиционных раундов на сумму более \$600 млрд. [2].

На этом фоне все чаще стали наблюдаться тенденции «заикливания» инноваций в рамках интересов отдельных игроками, что может негативно сказываться на динамике развития и внедрения инноваций, даже без учета аспектов их мобильности (в плане ограничения доступа к отдельным программным механизмам и технологиям). В этом плане стоит привести несколько показательных примеров такого рыночного поведения – например, Microsoft, Alphabet и Amazon, которые особенно активизировали активность в сфере поглощения в 2021 году. При этом Alphabet было осуществлено более 100 сделок на сумму более \$20 млрд. [3].

Также стоит отметить конкуренцию в сфере инвестиций в технологические стартапы. Поскольку этот аспект также в какой-то степени определяет ландшафт и метода конкурентной борьбы в цифровой экономике в целом. Отметим, что по данным,

В свою очередь, снижение мобильности пользователей может быть связано как с затруднением вывода своих данных с платформы процедурой подстраивания продукта под конкретные задачи (т.н. «эффект ИКЕА), с сознательной затратой труда, так и некоторыми модификациями платежной политики. Например, стимулирование покупки долгосрочной подписки – 6 или 12 месяцев, со значительными выгодами для пользователя. Также не стоит забывать о том, что значительную роль в этом процессе играют социальные аспекты, а значит, вовлеченность глобальной аудитории и ее взаимодействие между собой, поддерживающее привлекательность пользования продуктом.

И что касается завершающего пункта, который необходимо затронуть для формирования комплексного понимания данной проблематики, а именно, применения целого спектра разнообразных механизмов психологического воздействия и позиционирования по «Стратегии голубого океана», стоит отметить, что значение данного фактора трудно переоценить в современных условиях развития цифровой экономики. Все продукты, так или иначе связанные с предоставлением цифровых услуг, уже применяют данные механизмы в явном или скрытом виде. В другой же плоскости лежит вопрос этичности применения тех или иных механизмов, необходимость направления из не столько на привязанность к продукту, сколько направленность на положительные изменения в качестве жизни и мышления.

Література:

1. Xu W., Cooper A. Digital Spillover. Measuring the true impact of the digital economy. URL: https://www.huawei.com/minisite/gci/en/digital-spillover/files/gci_digital_spillover.pdf

2. Bryan H. Venture Capital 2021 Recap – A Record Breaking Year. URL: <https://insight.factset.com/venture-capital-2021-recap-a-record-breaking-year> (дата звернення 30.01.2022 р.).

3. Sherman A., Feiner L. Amazon, Microsoft and Alphabet went on a buying spree in 2021 despite D.C.'s vow to take on Big Tech. URL: <https://www.cnn.com/2022/01/22/amazon-microsoft-alphabet-set-more-deals-in-2021-than-last-10-years.html#:~:text=Investing%20Club-,Amazon%2C%20Microsoft%20and%20Alphabet%20went%20on%20a%20buying%20spree%20in,to%20take%20on%20Big%20Tech&text=Microsoft%2C%20Alphabet%20and%20Amazon%20a%20past%20decade%2C%20according%20to%20Dealogic> (дата звернення 30.01.2022 р.).

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ

Я. І. ПАСЬ, здобувач

Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів, Україна

У сучасному світі розвиток цифрової економіки відбувається шляхом удосконалення інформаційних технологій. Цифровізація вносить свої корективи в усі галузі суспільного життя, залишаючи позаду традиційні моделі функціонування. Основною метою розвитку цифрової інфраструктури в Україні є "можливість громадян без обмежень та труднощів технічного, організаційного чи фінансового характеру (соціально незахищені верстви населення) використовувати цифрові можливості незалежно від місцезнаходження чи проживання не перебуваючи в сегменті цифрового розриву" [2].

Вітчизняна практика демонструє, що процес цифровізації є дієвим для проектних команд і невеликих компаній і це пов'язано з створенням та швидким представленням інноваційних продуктів на фінансовому ринку, цим самим підкреслюючи важливі акценти з стартапів до великих банків. Сьогодні цифрова трансформація зумовлює створення унікальних процесів, які утворюють цінну сутність (цифровий банківський бізнес, Uber та ін.). У сучасних умовах господарювання найбільш масштабне впровадження цифрових технологій відбувається у сегментах фінансового ринку, яке внесло свої корективи в процеси обігу та торгівлі фінансовими інструментами. Стає очевидним, що найближчим часом сучасний банківський бізнес буде функціонувати виключно в глобальній мережі Інтернет, а всі фінансові операції виконуватимуть за допомогою гаджетів. Існує твердження, що на фінансовому ринку можуть усунути платіжні картки, оскільки діджиталізація та електронні гроші активно опановують всі сегменти фінансового ринку.

Поширення пандемії спровокувало інноваційні зміни у світовій фінансовій системі, що стало поштовхом до діджиталізації банківського бізнесу. Банки зосередилися на зниженні витрат й управлінні капіталом, операційних ризиків. Основним завданням сучасного банківського бізнесу є "діджиталізація клієнта", тобто створити умови залежності від банківських послуг. Світові експерти стверджують, що сучасний банківський бізнес до 2030 року набуде відмінного формату, тобто те, що ми маємо сьогодні зміниться еволюційним шляхом. Банки, які посідають провідні позиції розуміють

важливість цифрових технологій, що змінюють спосіб життя населення, а також максимально використовують це розуміння і набуті знання, щоб допомогти споживачам ефективно керувати своїм життям, яке стає складнішим і фрагментованим [1].

Викладене вище дослідження процесу діджиталізації банківського бізнесу дає змогу зробити висновки:

1) моніторинг та дослідження поведінки клієнтів для цілкового розуміння життя та потреб споживачів, персоналізації запропонованих послуг шляхом використання штучного інтелекту;

2) роль банківського бізнесу у процесі діджиталізації полягає у тому, щоб визначити та запропонувати клієнту необхідний в даний момент сервіс, замовити та забезпечити його оплату;

3) оплата банківських продуктів та послуг є «невидимою» для клієнтів банку;

4) взаємодія з клієнтами буде простою та зручною (голос, біометрія);

5) кредитні продукти банківського бізнесу стануть персоналізованими, а оцінка рівня ризиковості позичальника ґрунтуватиметься на звичках та історіях його покупок;

6) банківський бізнес створить нові цифрові платформи, на яких клієнти матимуть змогу обирати запропоновані різними провайдерами сервіси, що відповідають їх запитам і задовольняють потреби;

7) застосування цифрових валют, що покращить зручність та швидкість платежів і дозволить впроваджувати інноваційні продукти;

8) традиційні банківські продукти будуть замінені контекстно-релевантними послугами. Створені продукти, які об'єднують в єдиний платіж всі періодичні платежі домогосподарства;

9) ключову роль відіграватиме впевненість користувачів у захищеності їх даних та цільового використання.

Діджиталізація банківського бізнесу з кожним днем набирає обертів. Світовий досвід свідчить, що застосування діджиталізації у банківському бізнесі стає запорукою успіху на міжнародному фінансовому ринку, отримання конкурентних позицій та збільшення прибутку. Україна також поступово провадить шлях діджиталізації, а клієнти банків можуть використовувати більшість банківських послуг онлайн. Подальший розвиток такого напрямку зробить банківські послуги доступнішими, комфортнішими та зрозумілими кожному. Сучасний банківський бізнес вимагає застосування інновацій для утримання конкурентних позицій в умовах швидких змін інфраструктури фінансового ринку.

Література:

1. Майбутнє цифрового банкінгу. KPMG. URL: <https://home.kpmg/ua/uk/home/insights/2019/09/future-of-digital-banking.html> (дата звернення 30.01.2022 р.).

2. Про схвалення Концепції розвитку цифрових компетентностей та затвердження плану заходів з її реалізації: Розпорядження КМУ від 3 березня 2021 р. № 167-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/167-2021-%D1%80#Text> (дата звернення 30.01.2022 р.).

3. Україна 2030-E – країна з розвинутою цифровою економікою. Український інститут майбутнього. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoju.html> (дата звернення 30.01.2022 р.).

БЛОКЧЕЙН, КРИПТОАКТИВИ ТА ЇХ СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ В УКРАЇНІ

С. С. САНІН, магістрант

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

Технологія використання ланцюгу блоків для збереження інформації вперше згадується у роботах Стюарта Хабера та У. Скотта Шторнета, написаних у 1991 році. Проте, розвитку вона набула лише у 2008-2009 році, разом із написанням Satoshi Nakamoto роботи «Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System» [1] та практичного використання «дерева Меркла» у першій криптовалюті – Bitcoin, який, з технічної точки зору, можна вважати «блокчейном в чистому виді» де сам Bitcoin виступає лише в якості нагороди майнерам за підтримку мережі.

Також слід зазначити, що для опису проєктів крипторинку куди доцільніше використовувати термін «криптоактиви», ніж «криптовалюта», оскільки, з технічної точки зору, переважна більшість проєктів, які торгуються на крипторинку є свого роду «віртуальними акціями», мета котрих – залучити якомога більше фінансових ресурсів, за аналогією традиційного фондового ринку. В результаті такої діяльності велика кількість проєктів, які не мали довгострокових планів або не витримали конкуренції, завершують роботу через декілька років, при цьому часто залишаючи в себе частину коштів вкладчиків.

Така ситуація відома як «Scam-проєкт» і є ще одним негативним наслідком відсутності єдиного регулятора на крипторинку, оскільки наявність малих бар'єрів для входу, анонимності в мережі і неможливості, в деяких випадках, перевірити правдивість заявленої інформації, надають широке поле діяльності для аферизму.

Однак цим слабкі сторону аналізу і обігу криптоактивів не обмежуються. Хоча технологія блокчейн і забезпечує гарантію достовірності інформації, вона не може гарантувати, що людиною, яка здійснили транзакцію з вашої скриньки, дійсно є ви. Така ситуація характерна для криптомонети Bitcoin, тоді як приктомонета Ethereum вже стикалася з подібною ситуацією, що потягло за собою необхідність включення до блокчейну монети Ethereum функції, яка дозволяла би відмінити виконані транзакції. Окрім того, уразливими також є вузли сеті – криптобіржі та сервера керівництва проєкту, які часто зазнають хакерських атак, тоді як власників гаманців, на які при такій діяльності переводять частину активів проєкту, складно знайти через анонимність мережі.

Не дивлячись на те, що з початку практичного використання технології пройшло вже 13 років, вона лише починає набувати популярність як серед

суспільства, так і на рівні держави – так наприклад, уряд Сальвадору в середині 2021 року узаконив Bitcoin як офіційний засіб платежу. Окрім цього, ЦБ провідних країн лише починають цікавитись технологією блокчейну – за даними аналітичного центру «MindSmith» [2], які проаналізували публікації 191 ЦБ світу, 74% з них активно цікавляться технологією блокчейну. Передові місця серед них займають США, Англія та Європа.

Український регулятор, на жаль, не входить в десятку ЦБ країн світу, які цікавляться криптовалютою, однак це не заважає українцям посідати одне з перших місць за володінням та обігом криптоактивів [3]. За даними дослідження, яке приводить журнал «Корреспондент», Україна займає перше місце в світі за володінням криптовалютою – близько 13% всього населення користуються такими активами, при цьому за цим показником Україна суттєво випереджає провідні країни – у США 8% населення користуються криптовалютами, у Японії та Норвегії – 1,6% на 1,7% відповідно.

Оскільки діяльність та розробка криптоактивів тісно переплетена із IT-сектором, Україна знаходиться в вигірній позиції і тут – щорічно ця отрасль приносить Україні, в середньому, 5 млрд. дол. (близько 3% всього ВВП) [4]. За даними дослідження компанії N-iX [4], Україна входить до 50 країн світу з найкращими розробниками комп'ютерного забезпечення, займаючи 11 сходинку. Окрім того, за рейтингом найкращих програмістів ми займаємо шосте місце в світі. Найбільші «комп'ютерні» міста України, це Київ, Харків, Львів та Дніпро.

З одного боку, Україна може стати провідною країною в сфері блокчейну та криптоактивів вже в найближчі роки, з іншого – відсутність єдиного регулятора відкриває широкі можливості для незаконної діяльності, включаючи відмивання грошей, оскільки електронний гаманець є анонімним і не дозволяє встановити власника. Окрім того, Україна займає 4-те місце в світі за обігом криптоактивів [3] – щоденно через країну проходить криптоактивів на, близько, 8 млрд дол., а обсяг щоденних угод, які виконуються з українських IP-адрес, складає близько 150 млн. дол. Враховуючи, що вітчизняне законодавство досі не обкладає податками таку діяльність, це негативно впливає на доходи бюджету країни та на стабільність грошової одиниці. Таким чином, курсові коливання гривні та інфляція, якою керує державний апарат, створюють ще одну причину для популярності криптоактивів.

Література:

1. Nakamoto S. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. (2008). URL: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf> (дата звернення 28.01.2022).
2. 74% Центральних банків світу цікавляться технологією блокчейн. Аналітичний центр «MindSmith». URL: <https://mindsmith.io/blockchain-central-banks/> (дата звернення: 28.01.2022).
3. Криптовалюти в Україні. Головні події року. Корреспондент. URL: <https://ua.korrespondent.net/business/web/4433259-kryptovaluity-v-ukraini-holovni-podii-roku>.
4. Software development in Ukraine: 2019-2020 IT market report. Дослідження української IT-компанії N-iX. URL: <https://www.n-ix.com/software-development-in-ukraine-2019-2020-market-report/#Part%201.%20Ukraine:%20Country%20Overview>.

СУЧАСНІ ПРОЦЕСИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІК СВІТУ

О. І. БОЛДОВСЬКИЙ, магістрант

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

Сучасна економіка є постіндустріальною, її часто називають новою, інноваційною, економікою знань, компетенцій, економікою мережевої взаємодії. Слід зазначити, що це перелік дефініцій з одного боку несе різний сенс, з другого – характеризує ті ж самі актуальні зміни господарської діяльності та економічної взаємодії, що засновані на використанні новітніх технологій та кардинальному перегляді форм господарювання.

В даний час цифрові технології зробили крок вперед, і ми спостерігаємо, що цифрова інформація оточує нас всюди. Цифрові технології сьогодні генерують велику кількість даних та створюють різні зв'язки по всьому світу і в свою чергу впливають на нас. Цифрова економіка на сучасному етапі є одним з провідних факторів, що полягає у зборі, обробці та зберіганні інформації, що у свою призводить до подальшого скорочення та зниження витрат із зберігання інформації. Вперше ідеї розвитку концепції цифрової економіки стали виникати наприкінці ХХ століття, коли виникла електронна торгівля. Після виходу до друку в 1994 році книги канадського вченого економіста Дона Тапскотта під назвою «Цифрова економіка» в якій йшлося про зниження транзакційних витрат, виникнення нових бізнес-моделей і наслідком цього було виключення посередників і робота безпосередньо з покупцями. Також він передбачив безліч приватних проявів цифровізації, з теорії фірми і транзакційних витрат. Далі в 1995 році американським Ніколосом Негропonte була написана книга BeingDigital (Цифрове існування), де він описав основні переваги цифрової економіки перед традиційною економікою. На його думку, ці переваги полягали в наступному:

- відсутність фізичної ваги продукції, яку можна замінити інформаційним обсягом;
- нижчі витрати виробництва електронних товарів, і навіть найменша площа, займана електронними носіями;
- віртуальний характер господарських зв'язків, який у свою чергу веде до зниження потреб у сировині та ін.

В даний час світова економіка перебуває на порозі трансформації та зміни, що відбуваються у свою чергу, впливають на вимоги, що пред'являються до рівня кваліфікації учасників ринку, що представляють ринок та держава.

На нашу думку, у розвиток цифрової економіки України необхідно впроваджувати наступне:

- цифрові платформи, роботизація, нейронні мережі;
- державне фінансування освітнього середовища, розвиток цифрових технологій;
- пом'якшення регуляторного режиму, створення особливих правових режимів для пілотних проєктів, розробка цифрових технологій;

– стимулювання інтересу до цифрових інновацій та розвиток цифрової культури, що надає позитивний соціальний ефект на суспільство в цілому. Якщо говорити про цифрову економіку, можна сказати це вікно в майбутнє. І це майбутнє полягає в цифровізації, яке забезпечить люду докорити бізнес - процеси в різних галузях і сферах діяльності, Як було описано раніше, наша країна тільки розвивається в області цифровізації та вже створені різні додатки для роботи в офісах (наприклад, Java або Wolfram CDF). Дані формати файлів дозволяють створювати документи та використовувати їх в інтерактивних математичних об'єктах. Звичайно ж є такі галузі, в яких цифровізація відбувається повільніше, тому потрібно прагнути до того, щоб забезпечити якнайшвидше її розвиток, наприклад, у таких галузях як сільське господарство. Зазначимо, що вплив цифровізації на зростання економіки здійснюється у свою чергу за рахунок залучення максимальної кількості громадян до соціальних процесів, підвищення ефективності та розвитку інноваційних процесів в економічно розвинених галузях. Дані механізми будуть сприяти збільшенню обсягів торгівлі між державами, капіталу та робочої сили, що у свою чергу призводить до посилення конкуренції на ринку. Збільшуючи процеси цифровізації, які зараз відбуваються у світі, відкривають нові можливості для держав, що ведуть електронну торгівлю, а також сприяють розвитку конкурентоспроможності всередині країн світу.

Література:

1. Осика Д. Успішна цифрова трансформація починається з культури. URL: <https://dtek.com/media-center/news/uspeshnaya-tsifrovaya-transformatsiya-nachinaetsya-s-kultury/>.
2. Тимошенко О. Цифрова трансформація бізнесу. URL: <https://techexpert.ua/digital-transformation-of-business/> (дата звернення 30.01.2022 р.).
3. Кудрявченко Є. Цифрова трансформація: навіщо вона потрібна державі та бізнесу. URL: <https://business.dia.gov.ua/cases/tehnologii/cifrova-transformacia-naviso-vona-potribna-derzavi-ta-biznesu> (дата звернення 30.01.2022 р.).
4. Pratt M. K., Sparapani J., Digital transformation. URL: https://searchcio.techtarget.com/definition/digitaltransformation?_ga=2.173960227.1880214391 (дата звернення 30.01.2022 р.).

ОСОБЛИВОСТІ ПОДОЛАННЯ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Д. В. БОЙКО, студент

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, м. Харків, Україна

Тіньова економіка – явище, що притаманне будь-якій економіці світу, завдяки чому проблема тінізації економіки завжди є актуальною. За час вивчення даної проблеми, різними вченими було запропоновано безліч методів зниження рівня тіньової економіки, які ефективно працюють у різних економічних системах.

Але прогрес не стоїть на одному місці, тож останні технологічні тенденції також стосуються й методів запобігання тіньовій економіці. Яскравим прикладом діджиталізації економіки постає введення системи «ProZorro», переваги і недоліки якої неодноразово досліджувалися різними українськими вченими та економістами, такими як В. Вареник, Л. Євчин, О. Критенко, Т. Тоцька та іншими.

Введення електронної звітності дозволяє легше та ефективніше відстежувати нелегальні схеми у сфері закупівель.

Наразі використовуються наступні електронні ресурси:

– ProZorro – це електронна система публічних закупівель, де державні та комунальні замовники оголошують тендери на закупівлю товарів, робіт і послуг, а представники бізнесу змагаються на торгах за можливість стати постачальником держави;

– DZO – це електронний майданчик «Держзакупівлі.Онлайн» який входить до системи публічних закупівель ProZorro.

Тобто система «ProZorro» працює як із державними так і з комерційними закупівлями, а майданчик DZO пов'язаний тільки із державними коштами. Правила щодо планування закупівель як для «ProZorro», так і для DZO є однаковими: планування закупівель здійснюється на підставі наявної потреби у закупівлі товарів, робіт і послуг.

Що ж стосується документів, що безпосередньо супроводжують процедуру закупівлі товарів або послуг, то це договір між замовником та постачальником. Для закупівель є порогова вартість у розмірі 50 тисяч гривень. У разі здійснення закупівель товарів, робіт і послуг, вартість яких не перевищує 50 тисяч гривень, замовник повинен дотримуватися принципів здійснення публічних закупівель та може використовувати електронну систему закупівель, у тому числі електронні каталоги для закупівлі товарів.

Крім самого договору на надання послуг або товарів необхідним документом є специфікація. Специфікація – це технічний документ з переліком конкретних матеріалів у розгорнутій номенклатурі (з докладною характеристикою), що потрібні підприємству в певній кількості для виконання виробничої програми.

Очевидно, що така широка публічна система обліку мала знизити рівень тінізації розрахунків, особливо тих, що пов'язані із бюджетними коштами. Даний ефект можна частково прослідкувати за допомогою аналізу рівня тіньової економіки в Україні за роками.

Ще однією перевагою цієї системи є те, що кожен індивід може зайти на цей майданчик і оцінити реальний стан закупівель підприємства, і зробити висновки щодо чесності даного суб'єкту господарювання.

Отже, виходячи з усіх переваг впровадження електронної звітності, очевидно, що вона позитивно впливає на економіку в цілому. Але система має свої недоліки, в першу чергу, це існування шляхів обходу системи і, як наслідок, відсутність чесного ринкового механізму.

Окрім недоліків самої системи, підхід до вирішення проблем тіньової економіки тільки методами цифровізації сам по собі не є оптимальним. Наша

країна має велику кількість передумов утворення і розвитку тіньової економіки, які неможливо вирішити лише покращенням системи контролю: недосконала нормативно-правова база; відсутність економічних стимулів для виходу з тіні; низький рівень соціальних гарантій, життя населення; а також корупція. Абсолютні усі наведені проблеми потребують вирішення в тій же мірі, що і покращення системи контролю, і вирішувати їх треба одночасно. Адже у випадку вирішення тільки однієї проблеми наслідком може бути підірвання всієї економіки країни, наприклад: за подальшої відсутності економічних стимулів і досконалої нормативно-правової бази, наша економіка просто не впорається з виходом із тіні, більшість сірих і чорних підприємств, просто припинять своє існування, залишаючи велику кількість населення без доходу, що у підсумку знищить економіку країни.

ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

С. Д. БОРОВСЬКА, студентка

*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,
м. Харків, Україна*

Глобалізація світового господарства вимагає все більшого використання комунікації для ефективної економічної діяльності. Підвищується актуальність формування комунікацій між суб'єктами міжнародних економічних відносин. Значно зростає обсяг інформації в економічній діяльності кожної країни та в міжнародних економічних відносинах в цілому, тому ефективність передачі повідомлень підприємств та країн стають їхніми важливими конкурентними перевагами, завдяки яким суб'єкти МЄВ мають можливість покращувати їх ефективність і місце у системі МЄВ.

У сучасному глобалізованому світі основними гравцями міжнародних економічних відносин, а також окремих країн і міжурядових асоціацій є транснаціональні корпорації. Їх повільний розвиток у 1970-1980-х роках був зумовлений складним і тривалим процесом зв'язку, ускладненими комунікаціями, відсутністю існуючих комплексних та швидкісних засобів комунікації та повільним розвитком прийняття управлінських рішень. Сьогодні комерційні обміни, що відбуваються в процесі економічної діяльності, мають вирішальне значення для успіху ТНК та їх ефективності. Важливою стає не тільки інформація, а й її характеристики та швидкість. Комунікації стають ще більш актуальними для ведення міжнародної економічної діяльності, що стає актуальним не тільки для ТНК але й для всіх підприємств, що працюють на міжнародному ринку.

Комунікації відіграють дедалі більшу роль у роботі та розвитку сучасних підприємств, висвітлюючи проблеми управління зв'язком всередині підприємства та між підприємством та навколишнім середовищем, щоб здійснювати найкращий комунікаційний процес для підприємства. За

допомогою глобальних електронних мереж і засобів комунікації учасники однієї групи можуть безперешкодно працювати над вирішенням виробничого, наукового чи гуманітарного завдання, перебуваючи на різних континентах.

Сучасні інформаційні технології відрізняються наявністю глобальної мережі інтернет, а також такими допоміжними сервісами як електронні пошти, засоби спільного зберігання та редагування інформації, соціальні мережі, які надають широкі можливості для спілкування, самовдосконалення тощо. Експонентне збільшення мобільних пристроїв, баз даних та соціальних медіа є рушійною силою процесу гіперпідключеності й фундаментального перетворення всіх частин суспільства. Інформаційні ресурси невичерпні, тому наявність каналів передачі інформації та наявність достатньої кількості знань для їх застосування та перетворення в економічно ефективні фактори розвитку є критичним.

За останні десять років Глобальний звіт з інформаційно-комунікаційних технологій (Global Connectivity Index) набув визнання як міжнародне видання з оцінювання готовності країн використовувати можливості інформаційної економіки. За результатами Глобального звіту 2020 Україна посіла 52 місце з 79, набравши 43 бали у чотирьох категоріях, які було оцінено GCI – Broadband, Cloud, Інтернет речей та штучний інтелект. Це ставить Україну в досить гарне положення відносно таких успішних з точки зору ІКТ країн як США, Японія, Великобританія, Швейцарія та надає можливості для розвитку та поліпшення комунікацій з іншими країнами для підвищення ефективності МЕН.

Формування комунікацій у міжнародному бізнесі ускладнюється фактом культурних, мовних, соціальних і географічних відмінностей. Навіть всередині однієї країни відносини, можливості, думки, комунікаційні навички й культурні традиції варіюються від одного району до іншого. Таким чином, виникають проблеми неправильного розуміння, спричинені проходженням інформації через інтелектуально-розумові, емоційно-вольові та культурні вади та засоби ІКТ.

Існують мови не тільки різних народів, а й різних соціальних груп. Комунікації стають можливими лише за умовами, якщо обидві сторони зможуть знайти спосіб для розуміння мови однієї одної. Проте спільності мови, недостатньо для адекватного спілкування: навіть носії мови часто не розуміють один одного. Необхідно також оволодіти соціокультурним кодом спільноти, мовою спілкування, знаннями та ідеями, якими володіють різні етноси – сукупністю знань та ідей, спільних для всіх членів мовної та культурної спільноти.

Задля полегшення формування міжнародних комунікацій використовують спеціалізоване та неспеціалізоване програмне забезпечення, електронні додатки та ресурси. Це можуть бути чати, ресурси спільного доступу до зберігання інформації, програми спільної роботи на різних стадіях проекту, засоби комунікації в ході проектної діяльності тощо. Характерними рисами цих ресурсів є їхня універсальність, тобто спеціалісти різних галузей по всьому світу можуть користуватися цим програмним забезпеченням для виконання своїх професійних вимог.

Отже, глобалізація світового господарства призвела до підвищення актуальності проблеми формування комунікацій між суб'єктами міжнародних економічних відносин. Саме налагоджена комунікаційна стратегія підприємства допомагає покращити зовнішньо-економічні зв'язки та здійснювати ефективну економічну діяльність. Цей процес може бути ускладненим наявністю різних соціальних й мовних груп, але сучасні інформаційно-комунікативні технології та всесвітня мережа Інтернет полегшують комунікації та нівелюють можливі відмінності систем комунікацій.

Література:

1. Андрусяк О. І. Особливості бізнес-комунікації у системі міжнародних економічних відносин. *Актуальні проблеми економіки*. 2009, № 12(102). С. 26-35.
2. Батченко Л. В., Бондар І. С., Русавська В. А, Бізнес-комунікації в міжнародному менеджменті : навч. посіб. Київ : Видавництво Ліра-К, 2021. 304 с.
3. Романенко О.О. Концептуальний базис стратегічного управління комунікаціями підприємства. *Бізнес-навігатор*. 2018. Вип. 1–1 (44). С. 166–172.
4. Global Connectivity Index. URL: <https://www.huawei.com/minisite/gci/en/index.html> (дата звернення: 20.12.2021).
3. Коропецький І.-С. Економічні праці. Київ : Смолоскип, 1998. 416 с.

СЕКЦІЯ 2

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

ОСОБЛИВОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Н. О. ПАРХОМЕНКО, д-р екон. наук, доц.,
проф. кафедри міжнародних економічних відносин

М. І. ГЕРАСИМОВ, студент

*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,
м. Харків, Україна*

Експортна діяльність підприємств відіграє істотне значення на розвиток економіки країни. Цілями експортної діяльності підприємств є диверсифікація виробництва, охоплення нових ринків збуту, зростання прибутковості, інноваційний розвиток, підтримка міжнародної конкурентоспроможності, економія витрат завдяки ефекту масштабу виробництва тощо. Орієнтація на експортну діяльність потребує ретельного дослідження міжнародних ринків, діагностики попиту, оцінювання можливостей та ризиків щодо діяльності на нових ринках. Крім того, експортна діяльність пов'язана з певними організаційними заходами, які передбачають ліцензування, митне оформлення, міжнародне партнерство, спільне підприємництво, інвестування коштів за кордон. Експортна діяльність підприємств тісно пов'язана із впливом політичних, правових, соціальних, економічних, технологічних та інших чинників на результативність операцій.

Пандемічні умови в цілому негативно вплинули на світову торгівлю. Деякі підприємства при цьому мали тенденцію до підвищення попиту, такі як виробники товарів медичного призначення, засобів індивідуального захисту, товарів першої необхідності, тоді як більшість галузей зіштовхнулися із зменшенням попиту, підприємства-виробники обладнання, транспортних засобів, електроніки, туристичної індустрії тощо [1]. В умовах пандемії COVID-19 світова торгівля зазнала певних змін. У 2020 році світова торгівля товарами скоротилася на 8% у порівнянні до 2019 року, тоді як у 2021 році збільшилася на 23% порівняно із 2020 роком [2]. Враховуючи те, що зниження споживання товарів у 2020 році призвело до зменшення обсягів виробництва, зупинки підприємств, зниження споживання сировини, у 2021 році виробники готової продукції не встигали задовольняти попит, що спричинило зростання цін на сировину та відповідно зростання експорту.

Що стосується зовнішньої торгівлі України, у 2021 році товарообіг збільшився на 36,9% порівняно до 2020 року та на 28% порівняно до 2019 року. Дефіцит торгівлі товарами зріс на 7,3% у порівнянні до 2020 року [3]. При

цьому у 2021 році імпорт збільшився на 35,6%, а експорт збільшився на 38,3% порівняно до 2020 року. Основними імпортерами у 2021 році були Китай, Росія та Німеччина, а експортерами Китай, Польща та Туреччина [3]. В товарній структурі експорту переважали сировинні товари, а саме зернові, руди та чорні метали, тоді як в імпорті – енергоносії та товари з високою доданою вартістю, а саме паливо мінеральне, нафта та продукти перегонки, машини, обладнання, транспортні засоби тощо [3].

Враховуючи такі тенденції, експортерам слід звертати увагу на логістичний ланцюг, оцінювати зміни в поведінці споживачів та адаптуватися до діяльності в умовах пандемії. Позитивний вплив для експортера має наявність можливості переходу на електронну комерцію щодо здійснення продажів, залучення нових клієнтів, обслуговування покупців в мережі Інтернет. Альтернативні маркетингові стратегії підтримки збуту дозволили пристосовуватися до пандемічних умов та нарощувати обсяги експорту.

Негативний економічний клімат щодо експортної діяльності в умовах пандемії не дозволяє швидко відновити втрачені позиції щодо продажів. Ситуація пандемії також є несприятливою для розробки та просування нових товарів на зовнішніх ринках, для диверсифікації ринків збуту, оскільки споживачі не схильні до експериментів в період невизначеності та нестабільності, більш лояльно ставляться до звиклих купівель, тому є високий ступень ризикованості втілення продуктових інновацій на нових та знайомих зовнішніх ринках. Пандемія змінює спосіб життя та вподобання клієнтів, що впливає на тенденції споживання тих чи інших товарів. Ризикованою є цінова політика відносно врахування зміни світових цін на продукцію найбільш популярних сфер, таких як виробництво продуктів харчування, медичних засобів, енергоносіїв тощо. Загалом, попит на більшість видів продукції в період пандемії знизився, що є причиною зменшення купівельної спроможності. Внаслідок зменшення попиту, складностей експорту, для мінімізації втрат виробники збільшують ціни на виготовлену продукцію.

Таким чином, протягом періоду пандемії попит, пропозиція, світові та внутрішні ціни на продукцію коливалися, відбувалися зміни у режимах торгівлі, що ускладнювало діяльність виробників. Основною експортною стратегією в період пандемії є стратегія виживання, яка характеризується вмінням до швидкої адаптації, гнучкістю, динамізмом розвитку, кооперацією бізнесу та створенням партнерств для спільного подолання перешкод і реалізації проєктів, інформування та підтримка зв'язку з клієнтами. Отже, враховуючи нестабільну ситуацію на ринку в період пандемії, експортна діяльність підприємств потребує ґрунтовного планування, оцінювання ризиків, диверсифікації діяльності та ринків збуту, впровадження інновацій, вміння працювати з клієнтами за допомогою різноманітних засобів зв'язку, розвивати електронну комерцію.

Література:

1. Global Trade Update. Unctad: вебсайт. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/ditcinf2021d4_en.pdf (дата звернення: 30.01.2022).

2. World Trade Statistical Review 2021: вебсайт. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2021_e/wts21_toc_e.htm (дата звернення: 30.01.2022).

3. Державна служба статистики України: вебсайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 29.01.2022).

МЕТОД КАРТОГРАФУВАННЯ МЕРЕЖ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ У ПРАКТИЦІ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ

І. В. МІЛЬКІН, старший викладач кафедри економіки
А. Є. АЧКАСОВ, д-р екон. наук, проф., проф. кафедри економіки
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна*

Ніколи не можна передбачити поява глобальних криз. Спалах коронавірусу є цьому підтвердженням. Зараз, через два роки після початку поширення COVID-19, компанії посилено займаються розробкою й модифікацією своїх бізнес-процесів. Багато хто з них урахують позитивний досвід інших компаній і будуть більше приділяти увагу вивченню структури своїх ланцюгів поставок.

Уже зараз стає ясно, що слід починати діяти до того, як відбудеться збій у роботі ланцюга поставок, лише корегуючи свої дії, замість того, щоб починати розробку плану щораз, коли трапляється криза.

Для цього необхідно розробити план забезпечення безперервності всіх своїх бізнес-процесів. Такі плани повинні визначати дії співробітників компанії в непередбачених ситуаціях і стосуватися таких областей, як постачання, рух грошових коштів, транспорт і зв'язок. Також варто утягувати своїх постачальників і клієнтів у розробку таких планів. У резервний план доцільно включати й непередбачені видатки на підвищення кваліфікації співробітників, організацію віддаленої праці роботою й автоматизацію виробничих процесів.

Після землетрусу і цунамі в Японії в березні 2011 року більшість компаній змогли досить швидко оцінити наслідки аварії на АЕС «Фукусіма» для своїх постачальників першого рівня, але вони навіть не припускали, який буде масштаб проблем для постачальників другого та третього рівнів з постраждалого регіону. Цей випадок показав компаніям необхідність складання спеціальної карти мереж постачальників усіх рівнів.

На початку 2020 року китайські компанії, які знали, що частина їх ланцюга постачань перебуває в постраждалих районах Ухань і Хубей, не стали витрачати час на пошук і очікування інформації, а відразу приступили до розробки стратегії з пошуку альтернативних постачальників необхідної сировини й деталей [1].

Цьому сприяв згаданий вище метод картографування мереж постачальників компанії. Ціль складання такої карти – простежити весь ланцюжок постачальників, щоб виявити сховані погрози, про які компанія

може не здогадуватися. Такі компанії краще розбираються в структурі своїх ланцюгів постачань, і якщо буде потреба, можуть раніше інших почати скуповувати наявні в постачальника запаси або відразу перемкнутися на альтернативних постачальників необхідної сировини й компонентів. Картографування мереж постачальників дозволяє компанії протягом декількох годин проаналізувати, як їх ланцюжок постачань може бути порушений в найближчі дні, тижні та місяці у разі настання кризової ситуації.

На думку експертів, для складання карт ланцюгів постачань рекомендується вибрати п'ять кращих продуктів з погляду виторгу, який вони приносять компанії, і далі розглянути всі рівні постачальників компонентів для цих продуктів. Карта повинна містити інформацію про всі види діяльності постачальника, а також про можливих альтернативних постачальників і періоді часу, через який альтернативний постачальник може почати відвантаження [2].

Також багато компаній при складанні контракту з новими постачальниками почали включати пункт, що вимагає від постачальника щорічно брати участь у складанні карт ланцюжків постачальників. У разі виникнення форс-мажорних ситуацій ця інформація може бути використана в якості дорожньої карти для виходу з кризи. У контракті також можуть бути прописані очікувані строки відновлення після кризових ситуацій і методи виходу з них.

Однак багато компаній ігнорують цей метод, тому що бояться труднощів і більших фінансових витрат, з якими вони можуть зіштовхнутися при складанні мережі постачальників. Це дійсно дуже трудомісткий процес. Одна з японських компаній-виробників напівпровідників поділилася інформацією про те, що її команді фахівців з 100 людей треба було більше року, щоб скласти мережу своїх постачальників на всіх рівнях ланцюга. Компанія прийшла до необхідності цієї стратегії саме після землетрусів і цунамі в 2011 році [2].

Але як показує досвід, ті компанії, які раніше інвестували в картографування своїх мереж постачання, виявилися більш підготовлені до пандемії й подальшим її наслідкам. Знаючи, у якій частині ланцюга може відбутися збій і на які товари це може вплинути, у підприємств є час для розробки стратегії запобігання й пом'якшення наслідків.

Складання карти постачальників також може допомогти компанії зрозуміти свої вразливі сторони. Видатки на цей процес будуть компенсовані зниженням залежності від запасів і людського фактору. Гнучкий ланцюг постачань надаватиме безумовну перевагу.

Література:

1. Linton T., Vakil B. Coronavirus Is Proving We Need More Resilient Supply Chains. URL: <https://hbr.org/2020/03/coronavirus-is-proving-that-we-need-more-resilient-supply-chains> (дата звернення 31.01.2022).
2. Choi N. Y., Rogers D., Vakil B. Coronavirus Is a Wake-Up Call for Supply Chain Management. URL: <https://hbr.org/2020/03/coronavirus-is-a-wake-up-call-for-supply-chain-management> (дата звернення 31.01.2022).

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Г. В. СТАДНИК, канд. екон. наук, проф.,
проф. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна*

Принципові суспільні зміни останніх двох років під впливом пандемії COVID-19 суттєво вплинули на теоретичні дослідження щодо перспектив діяльності закладів вищої освіти. Розбіжність факторів формування попиту та пропозиції на ринку висококваліфікованої праці, наявність лага, пов'язаного з отриманням освіти, об'єктивно приводять до потреби в дієвих механізмах, спрямованих на узгодження системи освіти з реальними потребами сучасної економіки.

Це обумовлено такими обставинами:

1. Функціонування організацій вищої освіти України протікає в складних умовах економічної стагнації, зростання державного боргу, зниження рівня платоспроможності населення.

2. Зростає рівень невизначеності поведінки економічних суб'єктів – держави, бізнес-структур, домогосподарств.

3. Аналіз сучасної практики керування організаціями вищої освіти на макро-, мезо- і мікрорівнях демонструє низький рівень погодженості, суперечливість інструментарію, застосовуваного суб'єктами різної інституціональної природи.

4. У регіональній вищій школі розвиваються слабо керовані конкурентні процеси, не збалансовані інтеграційними.

5. Помітна недостатня розробленість теоретичних положень, що обґрунтовують ефективний внутрісистемний і зовнішній інструментарій керування організаціями вищої освіти.

На нашу думку, відповіді на зазначені виклики можна знайти, спираючись на положення сучасної інституціональної теорії, зокрема, на використання міждисциплінарних досліджень.

У наш час активно використовується екосистемний підхід стосовно системи освіти у зв'язку з її швидкою трансформацією і переходом на цифровий формат функціонування.

Концепція цифрової освітньої екосистеми з'явилася відносно недавно і пов'язана з проявом низки факторів:

– пандемія COVID-19 виявилася головною причиною переходу на дистанційну форму навчання, яка прискорила процеси інтенсивного розвитку цифрових освітніх технологій та формування ринку онлайн-освіти;

– випереджальний розвиток ринку онлайн-освіти в Україні та світі викликав гостру конкуренцію між гравцями, що в підсумку веде до збільшення

обсягу інвестицій в онлайн-сектор економіки, інновацій і підвищення якості запропонованих онлайн-освітніх послуг;

- інтенсивний розвиток цифрової економіки активно змінює вимоги до підготовки кадрів, зокрема, висуває на передній план проблему розвитку цифрових компетентностей і гнучких навичок, що обумовило об'єктивну необхідність трансформації традиційної системи освіти;

- темп соціально-економічних змін, який нарощується, обґрунтував доцільність розвитку мережної інфраструктури освітнього середовища, заснованої на інтелектуальній платформі та цифрових інструментах передачі знань, а також контролю їх освоєння студентами;

- активний розвиток онлайн-освіти спричинив зростання конкуренції між ІТ-компаніями, освітніми організаціями й іншими стейкхолдерами, що призвело до індивідуалізації навчального процесу і поширення різноманітних освітніх траєкторій.

Головними системними елементами цифрової освітньої екосистеми є такі складні структури:

- стейкхолдери;
- технологічні платформи, що дозволяють розробникам утворювати свої освітні продукти та взаємодіяти з іншими стейкхолдерами;

- цифрові технології (інструменти), які являють собою різні інтерактивні модулі, додатки, сервіси, що допомагають педагогам розміщувати навчальні та контрольні матеріали в електроннім середовищі;

- необмежені споживчі сегменти й ін.

Усі ці підсистеми певним чином взаємодіють одна з одною. Таким чином, цифрову освітню екосистему можна характеризувати як інфраструктуру, що створює певні умови для забезпечення взаємодії всіх учасників цифрового простору.

Цифрова освітня екосистема має низку характеристик, які можна описати в такий спосіб:

- система освіти працює у вигляді гнучких і практикоорієнтованих освітніх форматів;

- утворення та розвиток мережної структури стає об'єктивною необхідністю, коли стираються кордони між університетами, школами, бізнесом і органами державної влади та управління, а також місцевого самоврядування

- у мережній структурі має місце обмін знаннями, до яких мають доступ усі учасники;

- керування на основі Big Data;

- використання цифрових технологій та інструментів для професійного й особистісного зростання.

Ключовим завданням цифрової освітньої екосистеми є не стільки максимізація ринкової капіталізації віртуального формату навчання, скільки підвищення рівня та якості життя, створення умов для підвищення доступності знань для тих, хто навчається.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ В ПОСТПАНДЕМІЧНИЙ ПЕРІОД

Г. В. СТАДНИК, канд. екон. наук, проф.,

проф. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки

А. В. РОМАШОВА, магістрантка

В. В. БОДНЯ, магістрант

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

В умовах обмежень через пандемію COVID-19 провідним майданчиком для маркетингових комунікацій став цифровий простір. У світі відбулися зміни в структурі споживання контенту, також багато компаній були змушено адаптувати свою діяльність і концентруватися на роботі в інтернеті. Маркетингові стратегії дозволяли підтримувати свого споживача в такий непростий час.

Як очікують фахівці, обсяги електронних продажів збережуть зростаючу динаміку із часом. Експерти прогнозують, що річний дохід галузі зросте до 6,5 трлн дол. усього за три роки. Якщо ця тенденція збережеться, то до 2025 року обсяг продажів електронної комерції може досягти 8 трлн дол. на рік [1].

На теперішній момент виділяють визначають такі основні тренди інтернет-маркетингу.

Перший і основний тренд – мобілізація. Вона проявляється в багатьох аспектах: зростанні числа завантажень додатків, кількості мобільних користувачів, розвитку месенджерів, мобільного банкінгу й електронної комерції.

Другий тренд – онлайн-відеореклама. Це формат з новим рівнем залучення в простір бренду потенційних споживачів товарів і послуг.

Третім трендом є розвиток крос-девайса й наскрізної аналітики. Сюди можна віднести можливості виміру й обліку офлайн-конверсій, відстеження дзвінків, установок і дій у додатках і браузерах на різних пристроях.

Четвертий тренд, що перетинається з попереднім, – це поглиблення у веб-аналітику й ускладнення маркетингових стратегій. При розрахунках ефективності рекламних розміщень фахівці починають орієнтуватися вже не просто на кількість кліків оголошення, а на весь життєвий цикл клієнта.

П'ятий тренд – автоматизація маркетингових процесів, як на основі заданих правил, так і по тисячах різних сигналів, які може прораховувати машина перед поданням оголошення на аукціон.

Шостий тренд – доповнена і віртуальна реальність, наприклад, віртуальні примірювальні кімнати та каталоги.

Сьомий тренд на ринку – це розумні закупівлі реклами по Rtb-Технології, а також збагачення відомостей. Такий підхід дозволяє робити прогнозні моделі, виводити вузькі сегменти поточних і можливих замовників і саме їм показувати рекламу на основі поведінкових характеристик.

Якщо ж казати про проблеми компаній у даній сфері, то в першу чергу слід сказати, що головна помилка, яку вони допускають в онлайн-просуванні, – відсутність розробок комплексних стратегій спеціально для онлайн-світу. Скоріше вони діють за одним принципом у всіх рекламних джерелах. Наприклад, компанії звикли робити щось у контекстній рекламі, потім по тій же схемі намагаються поводитися в соціальних мережах. А в рекламі потрібний свій конкретний підхід для кожного каналу й тактика, яка точно працює.

Також важливо розуміти, як поведуться користувачі при виборі того або іншого типу продукту. Якщо потрібні перехресні продажі, коли є завдання продати додаткові товари, бажано мати таку картку товару, де можна вибрати розмір або колір.

Завжди важливо пропонувати користувачеві купити супутні товари – це суттєво збільшує розмір середнього кошику і підвищує ефективність бізнесу. Інтернет-магазини на даному етапі розвитку змінюють схему доставки. Для залучення потенційних клієнтів видатки по доставці замовлень лягають тепер на рахунок компанії. І чим менше купівельний кошик, тим меншою мірою покриваються витрати на доставку, тому що прибуток від такого кошика буде несуттєвим.

Крім того, є цікаві спостереження щодо манери зйомки товарів для сайтів і додатків. Коли в інтернет-магазині багато постійних клієнтів, вони звикають бачити ті самі речі в тих самих ракурсах, фонах на фотографії. І якщо змінити манеру зйомки для цих товарів, те це швидше за все забезпечить більший попит, але в межах усього лише одного сезону.

Існує розповсюджена помилка дизайну інтерфейса, пов'язана з процесом оформлення замовлення. Людина вибрала речі, додала їх у кошик, заповнила особисту інформацію, обрала варіант оплати та доставки й думає, що покупка завершена. Однак невелику кнопку «Купити», ледь помітну, вона пропустила. Тобто замовлення не відбулося. Після цього, звичайно, ніяких нагадувань не приходить. У цей момент компанія терпить збиток, тому що ймовірність того, що клієнт знову повернеться за даним замовленням, не велика. У маркетингу зараз існує безліч «банерів останньої надії» – налаштувань для сайту, які реагують на рухи мишки й можуть зрозуміти, що користувач збирається покинути сторінку. І в останній момент пропонують йому варіанти дій – наприклад, показують рекомендовані товари.

Таким чином, зараз і в постпандемічний період зростання онлайн-медіа й технологій закладає основу для нових способів взаємодії з клієнтами – альтернативи, які забезпечують більшу персоналізацію, інтерактивність, автоматизацію та вимірність. У маркетологів і власників бізнесу тепер є величезний комплекс нових переваг і можливостей, і тому важливо розуміти, що це таке, щоб було можливо відповідним чином використовувати їх у своїх зусиллях з розвитку бізнесу.

Література:

1. Statista. Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2023. URL: <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/>.

COVID-19 AS A TRIGGER TO DOWNSHIFTING

L. A. RADIONOVA, PhD, Docent,

Associate Professor at the Department of Philosophy and Political Science

M. V. TESLYUK, student

O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Kharkiv, Ukraine

The coronavirus pandemic has forced hand people to think about moving from the city to the countryside: it turned out that they can live comfortably while working remotely [1]. However, many habitants of metropolises who complain about city life do not actually make efforts to radically change their place of residence. Even some of the classics of urban theories can be an example of this. Thus, Jean Baudrillard, the author of “The City and Hatred”, spent his entire conscious life in metropolises among the society of the spectacle and simulacra he exposed. But there are citizens who really leave the boring everyday life, preferring downshifting (from the English downshifting - lit. switching the car to a lower gear, slowing down).

The tense and monotonous urban tempo-rhythm, competition, emotional burnout and the cult of consumption naturally give rise to a stressful background. As a result of the continuous high-speed race for benefits, one's own freedom is curtailed and the feeling of joy disappears. Many people in big cities find many opportunities for self-development. This puts an idea into head that both fatigue from the city and escape from it depend on subjective factors, emotional intelligence, and strength of character in Homo Urbanus. In this regard, consider three strategies for escaping from the city: infantile, rational and “enlightened”.

An infantile escape from the city is escapism (from the English escape – to escape, to disappear) – a departure from a monotonous nervous life into a space of otherness. The root causes may be a protest against the pressure of society, a spiritual crisis, hopelessness, fear and boredom, or in today's conditions – COVID-19. In the conditions of lockdown, this is either surfing the Web or deep immersion in the gaming space up to customization – the maximum adjustment of the game character for yourself in RPG-type role-playing games that lock the player in four walls for a long time. The keys to correcting escapism are in self-awareness of the problem and in seeking professional psychotherapeutic help.

A childish dream of a wonder and a romantic belief in a “lost paradise” can explain the tendency of many citizens to fly away forever “to the islands” to pristine nature, freedom from the city and its social dictate. But downshiftners, especially in the case of a spontaneous departure, are reluctant to meet new challenges and social roles, the need to earn money, to build international communication and overcome the language barrier.

A rational downshifting strategy means serious preparation. Departure is prepared for at least a year. The map and conditions of resettlement are being studied, because there are plenty of actual countries and locations. Except Goa, these are the villages of Thailand, Philippines, Vietnam, Cambodia, Sri Lanka, Morocco and, of course, Bali, which has become especially trendy after the bestseller “Eat, Pray, Love” Liz Gilbert. Downshiftners find places far from the bustle of cities in Europe

(Monte Isola, Torcello in Italy), and in the USA (Slay City), Australia, New Zealand. In Ukraine, in this sense, the Carpathians hold the championship.

A conscious downshifter understands that for a radical move and a comfortable unhurried life, it is desirable to have basic capital, your own car, knowledge of local languages, and most importantly, to have psychological stability and plasticity. The escape from the city can be temporary or periodic. This is not about traditional travels that give energy and new impressions, but about ecotourism. In search of places free from anthropogenic impact, the townspeople with the whole family settle for vacations in clean natural areas, in villages, on farms, and hamlets. Such recreation is also beneficial to the host. A rest from the city, its abundance and total consumerism contributes to the psychological and physical recovery of the city dweller.

The highest form of conscious downshifting can be considered the path of a guru – a seeker of truth and his special place on Earth, who has deep knowledge of religion, philosophy, history, the laws of physical and spiritual life, and sometimes even superpowers. Having achieved inner peace and fullness of life, mental and physical health, harmony with people and nature, such a person consciously chooses places on the planet remote from urban civilization.

But for comprehensive personal development, it is not at all necessary to leave the city forever. It is also possible to achieve enlightenment in a metropolis, finding similar locations, “third places” and people who inspire development and creativity. After all, it’s not in vain that they say: you can’t get away from yourself. Therefore, sometimes not so much a “change of scenery” as a deep inner work to create meanings can lead to the harmony of physical, mental and spiritual potentials. Perhaps the current global lockdown on coronavirus is one of the most difficult, but also paradoxically effective ways to know yourself.

Literature:

1. Стадник Г. В. Радионова Л. А. COVID-19 как триггер эскапистской модели загородного образа жизни // Implementation of modern science and practice. Abstracts of XXV International Scientific and Practical Conference. Varna, Bulgaria. 2021. Pp. 499-452.

PANDEMIC AND TENDENCIES OF THE CITY ECONOMY

L. A. RADIONOVA, PhD, Docent,

Associate Professor at the Department of Philosophy and Political Science

S. O. VAKULENKO, student

O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Kharkiv, Ukraine

A century ago, in 1918–1919, there was a Spanish flu pandemic, which was superimposed on the First World War. This led to catastrophic consequences: the number of victims went to tens of millions. World War I, the Spanish flu pandemic, and the Great Depression that followed, shook the global economic system. However, at that time there was no global capital market, so it was much easier to survive the

global crisis than it is now. Globalization in today's sense did not exist: countries were not so interconnected. The First World War and the crisis that followed it are, in fact, the first signs of globalization.

It is not national markets that are falling now, but the global capital market. This is important because all national and banking strategies, all reserves depend on it. Almost everything that defines our life today is tied to the global market. As far as the urban economy is concerned, here the effect of the epidemic can be traced in the consumer market.

The COVID epidemic almost coincided with the expected economic recession, which was about to begin. The economy has been growing for many years and reached its limit, a huge bubble formed. Experts understood that a recession would begin in the second or third quarter of 2020, and a very serious one at that: the economic success of previous years had gone too far. The recession coincided with the epidemic, but if they had passed one by one, it would have been much harder. Anyway, a restructuring of the economic mechanism has taken place now.

If we talk about urban business, then it can be divided into three groups. The first group are those for whom the epidemic represents a win–win situation, since it increases the demand for their services. In the USA, they created a “homebody index”, which included 33 companies and which reflects what services will be in demand in the near future. These are gaming, mobile communications, the pharmaceutical industry and healthcare. The second group is the business, which is now going through a difficult period. This is everything related to tourism. It should be noted that the tourism area was the first to feel the damage from COVID precisely because China – the supplier of the main number of tourists – closed before everyone else. The third group is a business that is in a stressful situation, but can be reorganized, in particular, work remotely. The remote work precedent will affect patterns of mobility, architecture and construction, and urban planning. In large cities around the world, about one–third of citizens have a lot of money and free time. They are destroying the classic Fordist city, which is the modern metropolis and which is a projection of labor legislation on the territory. The whole industrial city was created in order to transport people from home to work and back. However, in the post–industrial era, an imbalance arose: on the one hand, the whole city traveled to and from work, on the other hand, part of the population began to work part–time or according to an alternative schedule, partly from home, partly from the so–called “third place”. A critical mass of people now do not live in a permanent work schedule. Working from home or from a third place increases the price of time, because communication between employees is not constant, and you need to really prepare for it, which increases the level of responsibility. The economic model of office space is changing. The phenomenon of hot–desking appears when employees simply occupy any free table. Since people are not in the workplace full time, companies are drastically reducing office space and the number of desks.

After the pandemic, two trends will appear that will create entire segments in the economy. One of them is a new round of suburbanization. Large cities are better prepared for an epidemic than many small and medium-sized towns, because the tradition of a suburban area gives a much higher possibility of self-isolation than in cities where it does not exist. This second wave of suburbanization will provoke urban sprawling, where there is a cottage village, but there is no infrastructure around it. It seems that one of the results of the epidemic will be the conversion of the urban sprawl into a normal suburb – a place with infrastructure within walking distance availability [1].

The second trend is the request for the multifunctionality of buildings and structures. Habidatum works with master plans in different cities around the world. Even before COVID, customers were asking to provide zones that could turn into a different type of space. For example, a hotel becomes a hospital, a hospital becomes a premises, a parking lot becomes a military field hospital. Especially a lot of such requests came from China. Even now, in many countries, covered parking lots at offices are turning into markets and galleries on weekends. The ability to constantly change the function of space is a very important requirement for architects and builders.

Literature:

1. Радіонова Л. О. Нова норма як детермінанта «віртуального міста». «Габітус». Випуск 14, 2020. С.70-74. URL : <http://habitus.od.ua/journals/2020/14-2020/12.pdf>.

ПРОБЛЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19 І КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ

І. Б. АНДРЕНКО, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри туризму і готельного господарства
*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, м. Харків*

Період 2020-2021 рр. можна сміливо назвати одним зі складних етапів функціонування готельного бізнесу, у світі в цілому та в нашій країні. Готельні заклади вимушені були повністю переглянути формат своєї діяльності.

Спробуємо узагальнити основні проблеми з якими зіткнулися підприємства готельного бізнесу в ті часи.

Зниження потоку відвідувачів. Через карантинні обмеження в першій половині 2020 р. було припинено авіасполучення між країнами, закрито кордони, що призвело до зниження кількості туристів.

Тимчасове припинення роботи підрозділів. В Україні, як і в деяких інших країнах, введення першого локдауну в березні 2020 р. призвело до зупинення роботи розважальних, фітнес- та СПА-центрів від 00:00 17 березня, а ресторанам та кафе було дозволено працювати виключно в режимі доставки [1].

Масове скасування бронювань. Масовість таких відмов змусила готельні заклади переглянути умови й правилами скасування і зміни бронювань для групових заїздів і індивідуальних гостей, наприклад як це зробила Готельна мережа Рейкартц [1].

Додаткові фінансові витрати на впровадження заходів, рекомендованих МОЗ, які спрямовані на зменшення ризиків розповсюдження коронавірусної інфекції COVID-19 [2]:

- закупівля обладнання для проведення температурного скринінгу;
- закупівля антисептиків і обладнання місць для їх встановлення;
- закупівля додаткових контейнерів для утилізації засобів індивідуального захисту;
- забезпечення працівників необхідними засобами захисту: масками, рукавичками, дезінфекторами, термометрами;
- збільшення частоти проведення прибирання громадських зон з обов'язковою дезінфекцією всіх контактних поверхонь;
- для прибирання та дезінфекції використання професійних дезінфікуючих засобів європейського виробництва з відповідними висновками СЕС і свідоцтвами;
- обробка постільної білизни і махрових виробів проводиться при високих температурах професійними сертифікованими засобами європейського виробництва з обов'язковим прасуванням та інше.

Зміна естетичного вигляду закладу. Зроблено маркування громадських зон з урахуванням дотримання безпечної дистанції не менше 1,5 м, а враховуючи використання в переважній більшості високоякісних і достатньо коштовних оздоблювальних матеріалів, первинний вигляд дещо змінився. На рецепції готелю встановлюється захисний екран між персоналом та відвідувачами.

Зміна гостинного вигляду персоналу. Носіння масок не дозволяє побачити посмішку працівників гостинності, як це було раніше. Хоча інколи захисні маски враховують особливості фірмового стилю.

Зміна кількості гостей, яку можливо обслуговувати. Коригується робота готелю, ресторанів та інших підрозділів відповідно до рекомендацій з безпеки харчових продуктів, організації громадських зон та обслуговування. Майже усі заклади тепер не мають можливості досягти 100% завантаження, яке було одним з показників ефективності функціонування. Застосування готельними закладами практики незаселення гостей до номеру, що тільки звільнився, тобто встановлення певних меж простою номерів.

Автоматизація та дистанційність обслуговування. Перехід до підвищеної автоматизації процесів, зміна звичної концепції обслуговування, інколи взагалі процес поселення й оплати здійснюється без залучення персоналу готельного закладу.

Таким чином, за останні два роки було переглянуто основи обслуговування, принципи й концепції обслуговування в закладах готельного господарства, однак, незважаючи на проблеми, з якими зіткаються готельні заклади, ці заходи є вимушеними необхідністю їх запровадження для суспільства не викликає сумнівів.

Література:

1. Андренко І. Б. Особливості функціонування готелів міста Харкова в умовах пандемії // Стратегія розвитку міст: молодь і майбутнє (інноваційний ліфт) : Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (квітень 2020 року). Харків : Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, 2020. С.32-37.
2. Про затвердження Тимчасових рекомендацій щодо організації протиепідемічних заходів в готелях на період карантину у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19). Постанова МОЗ України, Головного Державного санітарного лікаря України №22 від 21.05.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0022488-20#Text>.

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЇ В УМОВАХ КРИЗИ

О. О. ВОРОНІНА, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна*

Економіка будь-якої країни, зокрема й України нині, перебуває у процесі постійних змін. Змінюються різні фази циклу: від криз та застоїв до пожвавлення та розвитку. Тільки за останні п'ятнадцять років економіка нашої країни пережила світову глобальну економічну кризу в період з 2008-2010 рр., внутрішню політико-економічну кризу 2014-2015 рр. Але нині внаслідок пандемії, що охопила, по суті, весь світ, вибухнула нова, досить серйозна криза. В Україні він посилюється нестабільністю в економіці та військово-політичним конфліктом.

Розглядаючи можливості інвестування у фінансові інструменти, необхідно враховувати той факт, що будь-які рішення інвестиційного характеру зазвичай приймаються в умовах невизначеності. Під невизначеністю розуміють неповноту чи неточність інформації про умови реалізації проекту. Невизначеність, пов'язана з можливістю виникнення під час реалізації проекту несприятливих ситуацій та його наслідків, є ризик.

Криза – це найпотужніша і найнебезпечніша фаза ринкового циклу, але також це час великих можливостей, що обумовлюється ринковою волатильністю, тобто амплітудою ринкових коливань. У кризу ця амплітуда значно зростає і скорочується за довжиною, тобто за часом. Це відкриває ті можливості, яких не зустрінеш у стандартній ринковій ситуації.

З іншого боку, ризик піддається прогнозуванню, що уможливорює розробку окремих заходів, що забезпечують його зниження. Ефективність окремих заходів багато в чому залежить від правильної оцінки ризиків, що впливають на результат реалізації інвестиційного проекту та виявлення тих чи інших, які здатні завдати найбільших збитків, а також від вибору відповідної стратегії інвестування в кризу.

Загальне правило для інвестора в кризу – це купувати активи поетапно, у міру подальшого їх зниження. Це можна робити поетапно за кожного зниження активів на 5–10% поступово наповнюючи портфель. При цьому за рахунок

поетапних покупок вдається досягти нижчої ціни входу в актив, хоч і не за мінімальною ціною.

Так само ключовою особливістю всіх криз є те, що вони проходять, і більш ніж сторічна історія сучасного ринку довела це. Усі кризи рано чи пізно відбуваються, акції викуповуються і зростають далі, оновлюючи свої історичні максимуми. Однак це правило стосується акцій хороших, ефективних компаній, які мають запас фінансової міцності і вони не перебувають на межі банкрутства та здатні пережити кризу. Саме акції таких стійких компаній зростають та повністю відновляються, коли закінчиться фаза кризи.

Існує три основні стратегії інвестування у кризу:

Перша стратегія дозволяє нам здійснити вибір активів на основі фундаментальних факторів компаній та економіки – «Стратегія купівлі акцій найменш чутливих секторів із сильними фінансовими результатами». Найбільш чутливі до кризи сектори економіки, це будівельний сектор та транспортний сектор. Продукція та послуги даних секторів має дуже еластичний попит, тобто попит одразу ж падає, щойно зовнішні умови погіршуються. Плюс до цього компанії даних секторів працюють з дуже високим борговим навантаженням, що також суттєво підвищує ризики. Також до ризикових секторів, які можуть найбільше постраждати в кризу, ми відносимо банківський та фінансовий сектор. Фінансова система – це кровоносна система будь-якої економіки, тому вона рідко залишається незачепленою будь-яким кризовим процесом. Тому з інвестиційної стратегії за нестабільних часів слід виключити акції даних компаній.

Друга стратегія здійснює вибір паперів на підставі технічних факторів – «Стратегія купівлі сильних акцій, які добре зростали до кризи». Ця стратегія заснована на простому базовому принципі, що якщо акції зростали протягом тривалого часу, значить у них є значний внутрішній драйвер зростання, який штовхав папір вгору, і при настанні раптового і різкого кризового періоду ці драйвери зможуть продовжити діяти на акції цих компаній. Це не виключає ймовірності падіння вартості даних акцій, але вони можуть падати меншими темпами, а коли фаза кризи завершується, акції таких компаній відновлюються швидше ніж ринок в цілому.

Третя стратегія ґрунтується на деяких базових ринкових засадах, що виявляються в кризу – «Стратегія купівлі валютних активів». Якщо проаналізувати історичну динаміку курсу долара, можна відмітити, що курс валюти зростає в переважній більшості проявів кризових випадків в економіці та на фондовому ринку. Це пов'язано з тим, що динаміка курсу валюти також визначається під впливом попиту і пропозиції на валюту. У моменти криз більшість інвестиційних фондів діє за простим принципом «risk-off», тобто повного «вимкнення ризиків». Під виключенням ризиків мають на увазі відхід із усіх ризикових активів, тобто з акцій. Під подвійне скорочення в цьому випадку підпадають ринки, що розвиваються, до яких і належить український ринок. Іноземні інвестори продають українські гривневі активи і конвертують гривню у валюту, тобто продають гривні та купують долари на валютному ринку, щоб її надалі вивести. Це формує підвищений попит на долар та його курс зростає, якщо немає валютних інтервенцій з боку НБУ. Це ті фактори, що сприяють зміцненню

долара у кризові періоди. З цього цілком логічно припустити, що стратегія інвестування в кризу має бути орієнтована на валютні активи або компанії, які мають валютний виторг або матимуть позитивні валютні курсові різниці.

Підсумовуючи відзначимо, що інвестування у фінансові активи для нефінансової компанії можливе або самостійно у консервативні фінансові активи, депозити або передача активів керуючим компаніям у рамках довірчого управління або пайових інвестиційних фондів, при цьому може бути реалізована можливість інвестувати та управляти, не маючи кваліфікованих кадрів у компанії, складні фінансові інструменти. Перевагами вибору цієї стратегії є такі аспекти:

- діяльність керівників підприємств регламентована законом;
- мінімальний розмір інвестиції;
- стратегія інвестування фондів побудована на диверсифікації вкладень як метод зниження ризиків.

Слід також зазначити, що пандемія вірусу COVID-19 практично не вплинула на прибутковість пайових інвестиційних фондів за рахунок диверсифікації портфеля активів. Керуючі компанії здатні розробляти стратегію інвестування коштів фонду з прибутковістю більше за банківський депозит. В умовах сучасної світової економічної ситуації деякі інвестиційні фонди, навпаки, показують високу прибутковість, порівняно з попередніми періодами, коли економіка була певною мірою «стабільна».

Таким чином, в цілому прибутковість інвестиційних проектів, незважаючи на несприятливу економічну ситуацію, що склалася, може показувати досить високий рівень прибутковості і відкривати відмінні перспективи, якщо високий рівень кваліфікації та професіоналізму керівників здатний вибрати відповідну інвестиційну стратегію.

Література:

1. Льовкін В. М., Дуброві В. І. Прийняття інвестиційних рішень в умовах невизначеності. *Системи обробки інформації*, 2012. Випуск 2(100). С. 264-270.
2. Морщенок Т. В. Прийняття та обґрунтування інвестиційних рішень. 2017. URL: http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/10348/st_47_17.pdf?sequence=1 (дата звернення: 20.01.2022).

ОСОБЛИВОСТІ СТАЛОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ

А. А. ІВАШУРА, канд. сільськогосп. наук, доц.,
доц. кафедри технологій і безпеки життєдіяльності
*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,
м. Харків, Україна*

Ситуація з COVID-19 змусила багато підприємств призупинити виробничий цикл на більш тривалий період, ніж очікувалося, і шукати сталі рішення для забезпечення технологічних операцій та безперебійних поставок як з точки зору бізнесу, так і з точки зору споживачів. Виробничі та обслуговуючі організації повинні бути сталими для того, щоб упоратися з нинішньою

ситуацією, а також бути готовими до можливих майбутніх пандемій [1]. Тому сьогодні дуже важливо обговорювати сталі моделі виробництва та споживання.

Викликана COVID-19 економічна пауза дозволяє більш обдуманно осмислити аспекти зеленої економіки та, зокрема, питання сталості у виробництві. В той час, як світова економіка намагається співіснувати в нових реаліях, бізнес-лідери вважають, що настав час приділяти більше уваги захисту навколишнього середовища, беручи до уваги, що заходи захисту клімату є не тільки корпоративною соціальною відповідальністю, а й джерелом конкурентних переваг у посткризовому майбутньому [2]. Сучасне економічне зростання залежить від можливостей екосистеми відновлювати ресурси та поглинати відходи. Тому, рухаючись до "зеленої" економіки, екологічної сталості та економічного зростання, особливо в кризову епоху, потрібен баланс цих процесів [3-4], а питання екологічного, соціального та корпоративного управління стають все більш важливими факторами в оцінці сталості та впливу на компанію чи бізнес. Також лунають заклики до більш добровільних стандартів, таких як сертифікація екологічних характеристик та маркування продуктів та послуг, що відповідають високим екологічним вимогам протягом усього їх життєвого циклу – від видобутку сировини до виробництва, розподілу та утилізації.

Сучасні технології спростили надання добровільних та обов'язкових послуг з тестування та сертифікації, значно розширивши можливості аудиторів та інспекторів, забезпечивши їх новими, ефективнішими інструментами для проведення заводських аудитів та контролю продукції. Це дозволить багатьом підприємствам, які зазнають труднощів у проведенні інспекційних поїздок, внаслідок обмежень через COVID-19, підтримувати свої виробництва на відстані [5].

Виробничій системі необхідне оновлення та перехід на "правильні" джерела сировини. Необхідно вирішувати питання безпечного та надійного управління персоналом. Важливо по-новому контролювати управління складськими приміщеннями і товарами, що знаходяться в них, оскільки продукція, що виробляється в колишніх масштабах через пандемію, не має такого попиту як раніше. Великі надії покладаються на цифрування, яке пом'якшує соціальне дистанціювання та покращує соціальне благополуччя. Заводи-виробники, переводячи свої виробничі потужності на цифрове виробництво, скоротять кількість робочої сили і, відповідно, зменшать ймовірність негативної ситуації з пандемією. У транспортній галузі для обслуговування більшої кількості промислових підприємств потрібна оптимізована мережа ланцюжка постачання. Необхідний сталий виробничологістичний процес.

Хоча 2020–2022 роки, безумовно, є складними для багатьох сфер бізнесу, вони також знаменують початок глобального руху за сталий розвиток. Багато країн у національній економіці включають екологічні цілі для стимулювання виробництва в період COVID-19 та просувають свої зобов'язання в галузі сталого розвитку, такі як заборона одноразового пластику та заохочення веганства, що призведе до збільшення попиту на біорозкладні продукти, впровадження веганського тестування модних товарів та заохочення усвідомленого споживання.

Ситуація з пандемією знижує глобальні викиди вуглецю та підвищує екологічну сталість, однак, у той же час підприємства та люди по всьому світу борються зі скороченням робочих місць, проблемами безпеки та психічного здоров'я працівників, а також з фінансовим тягарем через виробничі втрати та закриття підприємств. З урахуванням цих складних, часто суперечливих один одному процесів, необхідно визначити критичні фактори успіху, інгібітори та рушійні сили для подолання ситуації з пандемією та запропонувати основи політики для підвищення сталості виробничих та операційних процесів.

Література:

1. Kumar A., Luthra S., Mangla S., Kazançoğlu Y. COVID-19 impact on sustainable production and operations management. *Sustainable Operations and Computers*. 2020. Vol. 1. P. 1-7.
2. Post-pandemic Supply Chains: Green Lighting Environmental Compliance. URL : <https://research.hktdc.com/en/article/NzU3MTgzOTAx>. (дата звернення 10.01.2022).
3. Ivashura A. A., Borysenko O. M., Logvinkov S. M. Sustainability problems with ecologically balanced production growth. *Ecology, environmental protection and balanced environmental management: education – science – production – 2021: Abstracts of XXIV International scientific conference, Kharkiv, April 29-30 2021p. Kharkiv, 2021. P. 11-12.*
4. Івашура А. А., Борисенко О. М., Савченко М. Ф., Дитиненко С. О. Аналіз сталого споживання і виробництва в Україні. *Грааль науки*. 2021. №. 9. С. 198-204.
5. Івашура А. А. Сучасні тенденції розвитку зеленої економіки в умовах глобалізації та мінімалістичного руху : монографія. Харків : ХНЕУ, 2022. 115 с.

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ МАРКЕТИНГУ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

А. О. ЛИТВИНЕНКО, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри міжнародних економічних відносин,
О. О. КЛЮЄВ, студент

*Харківський національний економічний університет ім. Семе́на Кузне́ця,
м. Харків, Україна*

В сучасних ринкових умовах в умовах пандемії успіх кожного конкретного підприємства залежить від ефективного управління маркетинговою діяльністю. Маркетингова стратегія сприяє задоволенню потреб споживачів та отриманню у них переваг у порівнянні з іншими конкурентами. Отже, пошук ефективної маркетингової стратегії в умовах пандемії для підвищення ефективності діяльності підприємства на сучасному етапі є надзвичайно актуальним.

Необхідність створення стратегії на підприємствах була викликана нестабільним середовищем функціонування організацій, а також неповнотою інформації щодо стану і вплив на підприємство в майбутньому.

Одна з перших спроб систематизації та формулювання визначень маркетингової стратегії була пов'язана з концепцією маркетингу. Більш ніж 45 років тому Ф. Вебстер запропонував наступне визначення концепції маркетингу: «корпоративний світогляд, заснований на інтеграції та координації

всіх маркетингових функцій, які, в свою чергу, зливаються з усіма іншими функціями корпорації заради головної мети – отримання довгострокового прибутку» [1 с. 8].

Однак доволі складно перейти від академічних визначень маркетингу до його практичного значення. Ф. Вебстер зазначає, що визначити місце маркетингу на підприємстві складніше, ніж місце всіх інших функцій управління, тому що маркетинг – це одночасно і культура, і стратегія, і тактика. Вебстер доводить, що маркетинг – це:

організаційна культура. Маркетинг можна визначити як «концепцію маркетингу», тобто сукупності цінностей і переконань, що націлюють підприємство на стійку рентабельність;

стратегія. Маркетинг, як стратегія, має за мету розробити ефективні дії у відповідь на зміну ринкових умов шляхом визначення сегментів ринку та розробки і позиціонування пропозицій продуктів для цих цільових ринків з метою максимального задоволення потреб споживачів;

тактика. Маркетинг, як тактика, займається повсякденними діями по управлінню продукцією, визначенню ціни, розподілу і маркетинговим комунікаціям, такими як оголошення, персональний продаж, реклама і стимулювання збуту [1].

Завдання одночасної орієнтації підприємства на задоволення потреб споживачів (культура), розробку пропозицій цінностей для конкурентного позиціонування (стратегія) та докладних програм маркетингу (тактика) є доволі масштабним та складним, тому не є несподіванкою те, що реалії маркетингу на підприємствах доволі часто не відповідають цим вимогам. Ф. Вебстер так описує функції керівника відділу маркетингу: «Керівник відділу маркетингу виконує в компанії роль адвоката, що відстоює інтереси споживачів і піклується про те, щоб рішення компанії приймалися з урахуванням пріоритетного статусу кінцевого споживача, а пропозиція споживчої цінності була елементом корпоративної культури не тільки самої компанії, але і всіх її партнерів» [1].

П. Дойль вважає підрозділи маркетингу джерелом радикальних стратегій експансії, завдяки яким можна домогтися сенсаційного росту обсягів продажів і прибутку, але які в підсумку терплять крах, тому що не створюють цінності для клієнта. На думку П. Дойля, надійні стратегії розвитку засновані на наданні чудової цінності клієнтам, а також на постійному навчанні та здійсненні інновацій на базі довгострокових інвестицій у відносини. Так виникають переконливі доводи на користь радикального переосмислення ролі маркетингу як стратегічної сили на підприємстві [2].

Таким чином, можна підсумувати ознаки ринкової орієнтації в приведених термінах, а також підкреслити зв'язок між ними та обраним підходом до визначення маркетингової стратегії в умовах пандемії: розкриття дійсних можливостей маркетингу залежить, головним чином, від переходу від заходів тактики до маркетингу, реально орієнтованому на інтереси клієнта і конкурентну стратегію; одним із ключових моментів є розуміння ринку і клієнта всією організацією та вироблення здатності до реагування на зміни, що

відбуваються на ринку; процес маркетингу варто розглядати як дисципліну, що лежить на перетинанні напрямків діяльності і тематичних областей, а не вважати його сферою відповідальності одного лише підрозділу маркетингу; вирішальним моментом є глибоке розуміння конкуренції на ринку з тих позицій, з яких її бачить клієнт.

Література:

1. Webster F. The Changing Role of Marketing in Corporation / Journal of Marketing. 1992. Vol. 56. № 4. P. 117.
2. Дойль П. Менеджмент : стратегия и тактика. СПб. : Питер, 1999. 560 с.
3. Литвиненко А. О., Литвиненко О. Д. Трансформація світового ринку в умовах глобалізації. Розділ 3. Параграф 3.1, 3.2., 3.3. Міжнародні економічні та суспільні відносини: стан, проблеми, перспективи розвитку : монографія / за ред. Л. М. Савчук, М. В. Корнєєва. Дніпро: Пороги, 2021. С. 69-110.

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

А. О. ЛИТВИНЕНКО, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри міжнародних економічних відносин,
В. О. КОСТИНСЬКА, студентка
*Харківський національний економічний університет ім. Семе́на Кузне́ця,
м. Харків, Україна*

Пандемія COVID-19 внесла свої корективи у розвиток багатьох галузей та секторів економіки та суспільства. Введені заходи соціального дистанціювання, обмеженість пересування та його наслідки спричинили втрати робочих місць і закриття підприємств, вимушений переведення дистанційну роботу освітніх установ, погіршення благополуччя населення загалом тощо. Малі, середні та мікропідприємства, що становлять основу світової економіки, стали одними з найбільш постраждалих від коронавірусу суб'єктів внаслідок зниження попиту на їх послуги та продукцію, втрат доходів аж до подальшого закриття. У порівнянні з великими організаціями дані структури мають набагато менше ресурсів для подолання складних кризових періодів. Крім того, багато підприємств цієї категорії знаходяться в неформальному секторі економіки, що ще більше посилює їх становище в умовах пандемії.

Цілком очевидно, що COVID вніс серйозні зміни до глобального бізнес-середовища. На міжнародні організації значно вплинули соціальні та економічні зміни у різних країнах у всьому світі. Дослідження виявило кілька глобальних тенденцій, що впливають на міжнародних підприємців та які важливо згадати у контексті даного дослідження. До цих тенденцій відносяться зміни у глобальному ланцюжку поставок, руйнування інститутів та мереж, цифровізація бізнесу, глобальні інновації в галузі охорони здоров'я, розвиток соціального підприємництва, розвиток стійкості та орієнтація на інноваційне підприємництво. Кожен із цих чинників по-своєму впливає міжнародне

підприємництво та швидко інтернаціоналізацію, створюючи як проблеми, і можливості для підприємців.

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. Більше 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. Деякі з природжених глобальних підприємців продовжують брати активну участь в онлайн-мережах. Триваюча тенденція до руйнування традиційних мереж, очевидно, не є великою проблемою для вроджених глобальних підприємців, оскільки вони демонструють високий рівень підприємницької орієнтації та стійкості.

Цифровізація бізнесу була однією з постійних тенденцій до COVID, яка дозволила багатьом 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. У той час як для деяких підприємців адаптація до «нової норми» пройшла гладко, інші намагаються адаптувати свою діяльність до нових цифрових викликів і були змушені обмежити свою діяльність. Незалежно від того, чи вдасться компаніям адаптуватися до нової тенденції, цифровізація має безальтернативний характер, особливо для міжнародних компаній, які хочуть швидко вийти на глобальний рівень.

Умови підприємництва, що змінилися, вимагали адаптації підприємницької поведінки. Підприємці, народжені глобальними, відрізняються гнучкістю, стійкістю та підприємницькою орієнтацією. В умовах кризи COVID це особливо необхідно, оскільки багато глобальних стартапів доводиться здійснювати з дедалі більш обмеженими ресурсами та в дедалі більш нестабільному діловому середовищі. Багато хто з природжених глобальних підприємців мають міжнародний досвід та міжнародні мережі, які допомагають їм зберігати стійкість навіть за умов кризи. Для природжених глобальних підприємців важливо зберігати свій соціальний капітал у довгостроковій перспективі та залишатися у процесі безперервного навчання. Навчання та освіта дозволяють глобальним підприємцям діяти у нових бізнес-середовищах, працювати з новими клієнтами та зацікавленими сторонами.

COVID вплинув на міжнародний бізнес, і нам ще рано робити остаточні висновки. Проте ми можемо спостерігати певні тенденції, які впливають на

міжнародних підприємців. До цих тенденцій відносяться зміни у глобальному ланцюжку поставок, руйнування інститутів та мереж, цифровізація бізнесу, глобальні інновації в галузі охорони здоров'я, розвиток соціального підприємництва, розвиток стійкості та підприємницької орієнтації. Кожен із цих факторів по-своєму впливає на міжнародне підприємництво та швидку інтернаціоналізацію, створюючи як проблеми, так і можливості для підприємців. Вивчення результатів діяльності вроджених глобальних фірм є відносно новим, і криза COVID відкрила нові області для майбутніх потенційних досліджень. До COVID, зважаючи на технологічні досягнення в галузі зв'язку, транспортної логістики та зниження торгових бар'єрів, здавалося, що народжена глобальна бізнес-модель стане більш популярною у всьому світі. Область дослідження фірм і підприємців, народжених глобальними, є динамічною і цікавою як для вчених, так і для практиків бізнесу.

Література:

1. Jaworski B., Kohli A. K., Sahay A. Market-driven versus driving markets. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 28 (1) (2000), Pp. 45-54.
2. Vargo S. L., Lusch R. F. It's all B2B... and beyond: Toward a systems perspective of the market *Industrial Marketing Management*, 40 (2) (2011), Pp. 181-187.
3. Jorda O., Singh S. R., Taylor A. M. Longer-run economic consequences of pandemics (Report no. w26934) National Bureau of Economic Research (2020). URL: <https://www.frbsf.org/economic-research/files/wp2020-09.pdf> (дата звернення 24.01.2022).
4. E-commerce, trade and the covid-19 pandemic. WTO Secretariat. Report. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/ecommerce_report_e.pdf (дата звернення 24.01.2022).
5. Литвиненко А. О., Литвиненко О. Д. Трансформація світового ринку в умовах глобалізації. Розділ 3. Параграф 3.1, 3.2., 3.3 / Міжнародні економічні та суспільні відносини: стан, проблеми, перспективи розвитку : монографія / за ред. Л. М. Савчук, М. В. Корнєєва. Дніпро: Пороги, 2021. – С. 69-110.

ВПЛИВ КРИЗИ COVID-19 НА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЕКОНОМІКУ КРАЇН СВІТУ

А. О. МОСКВИНА, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
В. Р. ОСТРОВЕРХ, магістрантка
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна*

Пандемія COVID-19 і породжена нею економічна криза для всіх країн світу стали в край серйозним викликом за останні десятиліття. У зв'язку з цим багато експертів говорять про «нову реальність», в якій доведеться по-новому функціонувати не тільки національним системам охорони здоров'я, а й багатьом галузям економіки, що зіткнулися в умовах пандемії з необхідністю радикальної зміни формату діяльності.

У всіх провідних країнах світу для подолання наслідків пандемії були зроблені екстраординарні зусилля. Проте на тлі нових хвиль пандемії, що охопили багато країн в останні місяці, очевидно, що початкові прогнози про вихід світової економіки з кризи у 2021 році не виправдалися. Різна інтенсивність карантинних обмежень та різна швидкість вакцинації від COVID-19 в окремих країнах, а також поява нових штамів вірусу і далі будуть негативно впливати на стан національних економік. Все це означає, що урядам потрібно адаптувати свою економічну політику до умов довшої рецесії.

Перспективи відновлення економіки будуть залежати не тільки від дій урядів, але значною мірою від планів і очікувань на рівні фірм. У цьому контексті для вироблення адекватної економічної політики важлива оцінка ефектів пандемії COVID-19 та породженої нею економічної кризи для ключових галузей, а також аналіз стратегій поведінки компаній та тих рішень у відповідь на кризу, які сьогодні формуються на мікрорівні у різних секторах економіки.

В наслідок тиску, що чиниться пандемією COVID-19, бізнес-процеси в більшості галузей серйозно порушені, особливо для підприємств з зовнішньоекономічним ухилом діяльності. Для багатьох транснаціональних компаній комплексні та ключові для бізнес-процесів сервіси з глобальним управлінням слід переглянути та перебудувати. Організації повинні оперативно реагувати на зміни та тим самим гарантувати безперервність, а також захист та зниження ризиків операційної діяльності, щоб забезпечити функціонування свого бізнесу зараз і в майбутньому.

Економічна криза, спровокована пандемією COVID-19, зачепила усю світову економіку. Кожна країна відчує негативний вплив коронавірусу на свою фінансово-економічну систему. Щодо розвитку національної економіки України, то вона так чи інакше демонструє падіння цілого ряду соціально-економічних показників. Однак, враховуючи невизначеність у зв'язку з розвитком подій навколо коронавірусу, конкретні цифри важко спрогнозувати як для світової економіки в цілому, так і в розрізі економік окремих країн світу. Все це вимагає виважених рішень уряду та органів місцевої влади у співпраці з провідними експертами, корпоративним сектором та населенням.

Зміна поведінки споживачів у зв'язку з карантинними обмеженнями визначила зменшення обсягів виробництва товарів та послуг у різних секторах економіки. Секторами, в яких відбулося найбільше скорочення обсягів доходів, торгівельних операцій, стали: туристичний, ресторанний, готельний, транспортний (цивільна авіація), промислове виробництво, продовольчий (сфера роздрібної торгівлі,) індустрія розваг та спорту тощо. У країнах, в яких частка цих секторів у ВВП була найбільшою, більшою мірою постраждали від поширення пандемії. Попри негативних наслідків пандемія виконала також функцію санації, очистив економіку від неплатоспроможних підприємств. В економіці активно почали розвиватися нові сервіси, зокрема, сервіси доставки, побудовані на цифрових бізнес-моделях та сучасних мобільних додатках. Початкові оцінки впливу пандемії на провідні економіки світу значно переоцінені, адже фактичні дані 2020-2021 років свідчать про скорочення

обсягів виробництва в одних країнах та незначне падіння ВВП в інших через різну структуру економіки та поведінку економічних агентів [2]. Тому підприємства, які зорієнтовані на зовнішньоекономічну діяльність, повинні виявляти шаблони поведінки споживачів та зв'язок зміни поведінки споживачів з діловою активністю в умовах поширення пандемії в різних секторах економіки та різних країнах, а також переходити до впровадження нових сервісів та розподіленої моделі сервісів.

Перехід на *розподілену модель глобальних сервісів* може допомогти великим організаціям у всіх галузях – знизити загальноорганізаційні ризики. Автоматизація повсякденних завдань з використанням різних моделей «людина + машина», коли людина виконує здебільшого функції інформаційного працівника, може допомогти як в забезпеченні функціонування компанії зараз, так й в позиціюванні її з точки зору перспектив зростання в постпандемічний період.

Література:

1. Вплив COVID-19 на економіку і суспільство країни: підсумки 2020 року та виклики і загрози постпандемічного розвитку. Департамент стратегічного планування та макроекономічного прогнозування. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. 2021. URL: file:///C:/Users/Настя/Downloads/Concensus_Forecast_%2353_2021_ukr.pdf (дата звернення: 21.01.2022).
2. Федик М. В. Макроекономічні наслідки впливу пандемії COVID-19 на світову економіку. *Економіка та держава*, 2021. № 7. С. 40-46. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/7_2021/9.pdf (дата звернення: 21.01.2022).
3. BBC News. Coronavirus 2021. URL: <https://www.bbc.com/news/coronavirus> (Accessed: 21.01.2022).
4. Statista. Ukraine 2021. URL: <https://www.statista.com/study/48494/ukraine/> (Accessed: 21.01.2022).
5. World Health Organization (2021). WHO coronavirus COVID-19 dashboard. URL: <https://covid19.who.int/> (Accessed: 21.01.2022).

ЯК COVID-19 ЗМІНИВ СПОСІБ ЖИТТЯ ТА ЕКОНОМІКУ МІСТА

Л. О. РАДІОНОВА, канд. філос. наук, доц.,
доц. кафедри філософії і політології

П. О. ДЕНЧИК, студентка

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

У 1991 році Майкл Портер написав статтю, що дала життя «гіпотезі Портера». Її суть в тому, що жорсткі обмеження дають поштовх до виникнення інновацій та підвищення ефективності. Здається, за підсумками коронавірусу ця гіпотеза буде мати попит для опису світу, в якому ми будемо жити. Навряд чи, вийшовши з карантину, все повернеться у вихідну точку на сто відсотків. Не всі, хто зараз ведуть переговори через Zoom, захочуть літати через весь світ

заради таких же переговорів. Не всі, хто зараз вдома дивляться фільми на стрімінговій платформі, стануть знову ходити в кінотеатри. А хтось не захоче знову їхати громадським транспортом або користуватися каршерінгом і продовжить кататися на своєму велосипеді або ходити пішки.

Подібні зміни в поведінці були зафіксовані на прикладі страйку в лондонському метро в 2014 році. Дослідники порівняли поведінку власників проїзних до і після події, яка тривала всього два дні. Виявилося, що транспортні звички змінилися у 5% пасажирів метро: вони або зовсім перестали користуватися підземкою, або знизили кількість поїздок.

Епідемії та хвороби також спонукали владу міст реорганізувати життя людей у своїх домівках. У 1901 році був прийнятий New York State Tenement House Act, який вимагав, щоб у кожній кімнаті в квартирі було вікно, що виходить на вулицю, а також відкритий двір і вентиляція. Зроблено це було, зокрема, під тиском гігієністів і громадськості.

Коли в 2002-2003 роках світ переживав спалах атипової пневмонії, почався процес, який сильно вплинув (і впливає досі) на розвиток міст. Величезна кількість людей у Китаї залишалися вдома протягом тривалого часу: карантин вводився на території різних міст з січня по липень. Зрозуміло, що люди не перестали хотіти їсти, пити, розважатися і так далі. Компанія "Алібаба" вважає карантин 2003 року переломним моментом у своїй історії. До цього її бізнес в основному був орієнтований на B2B-операції. Але вже навесні виник сервіс Taobao, який відповідав на найнагальніший запит того часу – покупки і доставку товарів додому [1].

По суті, приклад Taobao і Tmall – це підтвердження тієї самої гіпотези Портера: після закінчення карантину далеко не всі вирішили знову йти за покупками пішки. Зміни в міському житті та економіці після завершення пандемії, швидше за все, будуть такими ж. Багато хто не захоче повертатися до докарантинних моделей поведінки.

У 2020 році інвестиційна компанія MKM Partners випустила «Індекс домосіда» (Stay at Home Index) – перелік компаній, чиї акції не втратять в ціні в разі зростання кількості хворих і розширення зон карантину [2]. Цей список з 33 компаній – прообраз міста, в якому нам доведеться жити, поки за вікнами вирують епідемії і віруси. У Китаї відстежували, які додатки городяни завантажують найчастіше. Показники додатків для доставки їжі різко не змінилися як мінімум тому, що у всіх вони і так встановлені. Але динаміка завантажень додатків для роботи і навчання зросла. За даними видання Sensor Tower, сервіси, які дозволяють віддалено працювати і вчитися, – новий хіт китайського Інтернету. Популярність стрімінгових платформ різко зросла, так як стрімінг менш витратний як для організаторів, так і для користувачів.

У період завмирання міського життя яскраво себе проявили соціальні підприємці, спільноти та волонтери. Учасники руху Soap Cycling в Гонконзі роздають прибиральникам вулиць маски і гігієнічні набори, а компанія Century Tech, яка в звичайному житті продає онлайн-курси, тепер надає безкоштовне навчання для дітей в країнах, де школи закриті на карантин. Ми бачимо, як епідемії змінюють і економіку спільного споживання. Під час останнього спалаху

вірусу подібного масштабу (SARS в 2003 році) ні User, ні Airbnb, ні Delivery Club, ні Lift ще не існувало, очевидно, що цей напрямок буде тільки розвиватися.

Трансформація суспільного життя в місті-досить сильний стрес для нього. Але місто-це креативна система, і креативність заповнює прогалини і створює нові механізми. За умов, коли висока щільність населення і численні переїзди підвищують загрозу поширення вірусу, актуальності набувають ідеї «двадцятихвилинних міст» – коли городянин може потрапити до свого лікаря, на роботу або до друзів протягом 20 хвилин. Така організація життя дозволяє задовольняти максимальну кількість потреб у своєму районі, а в інші частини міста виїжджати рідше. Мельбурн втілює в життя цей підхід, а мер Парижа Анна Ідальго заявила, що концепція п'ятнадцятихвилинного міста стане провідною в період її роботи мером. Напевно, чим далі, тим більше у міста буде можливостей на якийсь час без значних складнощів перетворюватися в простір з мінімумом офлайн-комунікацій.

Література:

1. Как карантин открывает новые возможности. URL : <https://www.spot.uz/ru/2020/03/16/carantine/> (дата звернення: 27.01.2022)
2. Перевернутый мир: влияние пандемии на рынки. URL : <https://www.retail.ru/rbc/pressreleases/brandson-branding-agency-total-identity-group-perevernutuyu-mir-vliyanie-pandemii-na-rynki/> (дата звернення: 28.01.2022).

ЕКЗИСТЕНЦІЯ МІСТА У КОНТЕКСТІ ЛОКДАУНУ

Л. О. РАДІОНОВА, канд. філос. наук, доц.,

доц. кафедри філософії та політології

Р. Р. КВАЧЕНКО, студентка

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна

Ось уже майже три роки світ живе в карантинному режимі із закритими кордонами та практично завмерлою повсякденністю. COVID-19 змінив життя у політичній, економічній, соціальній, духовній та в медичній сферах. Все це, відбилося у світовідчутті, у планах та повсякденності жителів міста. Можна говорити про екзистенцію самого міста, в якому звичний спосіб життя раптово був поставлений на паузу, відразу ж міста спорожніли. А місто роблять містом саме люди, коли заповнені громадські простори, коли городяни комунікують «очі в очі» і не важливо вербально чи ні. Щоправда, певною мірою це пішло на користь містам, а саме, одна з підсистем міста – екологічна, помітно очистилася. Наприклад, Reuters повідомляють, що «вода в каналах Венеції помітно очистилася і стала прозорою на тлі карантину. Місцеві жителі публікують відео та фотографії, на яких видно, що до каналів Венеції повернулися риби та лебеді. Венеціанцям заборонено вихід із дому без крайньої необхідності, у місті немає туристів, рух у каналах зупинився». Час ніби зупинився, і було дивно, що немає поспіху, немає звичної міської

повсякденності. Але сучасне місто відносно швидко адаптувалося до цієї ситуації, бо давно є у віртуальному світі інтернету. Інтернет на сьогоднішній день є невід'ємною частиною міського способу життя і, отже, міського культурного простору.

Звідси, за словами Бенджаміна Х. Браттона – американського соціолога, «концентрація населення у більш щільних міських мегаполісах приведе до того, що ми будемо жити у «синтетичному саду», оточеному автоматизованими ландшафтами, на більш віддаленому, ніж зараз, відстані від інших видів природних екосистем» [3].

Карантин із приводу COVID-19 ще більш рельєфно це демонструє. Майже в кожному місті платформи, що надають послуги доставки, підтримують цільну соціальну тканину. У відповідь на вірус закрилися магазини, спорожніли вулиці, але життя триває. Люди стали більше здійснювати покупки онлайн. Автоматизована система замовлень, системні адміністратори та кур'єри підтримують світ у русі, коли уряд не в змозі це зробити.

Таким чином, у надзвичайній ситуації інтернет стає сферою суспільного життя. Компанії переходять в онлайн, імпровізуючи у створенні своїх віртуальних аналогів: телемедицина, симуляції спортивної активності, онлайн-освіту та онлайн-конференції. Суворі ізоляції міст у планетарному масштабі – це, за словами Бенджаміна Х. Браттона, урбанізм, зведень до взаємозв'язків першої необхідності: сигнал, передача, обмін речовин.

Загалом через пандемію стався небачений розмах віртуального спілкування: локдаун перезнайомив багатьох людей і показав, що навіть творчість може продовжуватися віртуально. Майже всі музеї зі світовим ім'ям стали працювати онлайн, що дозволило великій кількості людей долучитися до їхніх шедеврів.

Вимушена самоізоляція показала, що все інтенсивніше у наше життя вторгаються віртуальні «реальності» та інші технології. Це, звісно, вплине на життя сучасних міст, але чи стануть вони оазисами «розумного» життя, smart city?

На наш погляд, у поняття «ідеальне» або «розумне» місто необхідно включати природний та соціальний вимір. Це означає, перш за все, розумне управління природними ресурсами, які опиняються у зоні ризику через технологізацію життя. І не тільки управління, а й співпраця громадянського суспільства та влади потрібні в цьому ключі. Інакше дауншифтинг стане масовим явищем і міста знову спорожніють, але вже з іншої причини.

Отже, локдаун у мегаполісах був потрясінням на початковому етапі, але свідомі городяни використовували цей час для творчості, сімейного зближення та освоєння нових віртуальних ресурсів.

Очевидно, що екзистенцію сучасного міста багато в чому створюють публічні простори як основа мікросоціумів та креативних спільнот, а також вільна мобільність та інноваційне проектування. Одна з найактуальніших стратегій майбутнього – проекти smart city, які, не порушуючи особистої свободи, здатні зробити життя у містах більш комфортним та розумним.

Література:

1. Вода в каналах Венеції стала прозочною во время карантину. URL : <https://strelkamag.com/ru/news/kanaly-venecii-ochistilis-vo-vremya-karantina> (дата звернення: 17.01.2022).
2. Радіонова Л. О. Нова норма як детермінанта «віртуального міста» Габітус. Випуск 14, 2020 рік С.70-76. URL : <http://habitus.od.ua/journals/2020/14-2020/14-2020.pdf> (дата звернення: 24.01.2022).
3. Bratton Benjamin H. The stack: on software and sovereignty. 2016. 502 p. URL : <https://www.journals.uchicago.edu/doi/10.1086/695381> (дата звернення: 27.01.2022).

COVID-19 ЯК ТРИГЕР НОВОГО СОЦІАЛЬНОГО ПОРЯДКУ

Л. О. РАДІОНОВА, канд. філос. наук, доц.,
доц. кафедри філософії і політології

А. В. МЕЛЕЖИК, студентка

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

Карантин та самоізоляція дали нам безпрецедентну можливість спостерігати за тим, як змінюється капіталістична система та ставлення до праці. Вже третій рік більшість країн живуть в новому режимі: співробітники всіх компаній сидять удома, а робота набуває нових форм. Система організації суспільного життя, яка була створена в час глобального панування ідей неолібералізму в політиці, економіці, культурі, вже тривалий час працює в режимі хронічної кризи, яка на наших очах переходить у розпад її інституційних основ, в умовах пандемії найбільш рельєфно виявилось, що її мета, її ефект – це не порятунок та розвиток людини. Бізнес, просто бізнес.

Теоретичні уявлення економістів про те, що капіталізм є «двигуном економіки» і не зачіпає логіки соціальних інститутів, нині поставлені під сумнів у всіх країнах світу, і COVID 19 тут з'явився лише тригером. У ході неоліберальних реформ найважливіші функції життєзабезпечення – медицина, освіта, охорона правопорядку та оборона повністю або частково перейшли до рук приватного капіталу та виявилось, що процеси у цих сферах були перенаправлені виключно на отримання прибутку.

Коли ж виникла реальна потреба, вони виявилися нездатні впоратися з бідною. Ситуація з коронавірусом зробила цей факт виразним у всіх країнах - там, де держава залишилася керувати цими інститутами, були вжиті ефективні заходи, де ж все було в приватних руках, почався сумбур і невизначеність, з'явилися панічні настрої. Події показують, що сучасні правлячі еліти починають реагувати лише на події економічного характеру - адже суспільства, в яких ми живемо, побудовані з метою отримання додаткової вартості. Агентство Bloomberg пише, що інвестиційні банки Goldman Sachs та Morgan Stanley у березні оголосили про початок глобальної кризи [1]. Безробіття суттєво збільшиться через пандемію коронавірусу. Про це повідомляє прес-служба Міжнародної організації праці при ООН. Втрати в доходах обернуться

зниженням купівельної спроможності та вдарять по бізнесу та світовій економіці загалом. Найбільше це стосується сфери виробництва, де з бідністю та злиднями зіткнуться від 8,8 до 35 мільйонів людей.

Криза відображається і на нашій країні, яка за роки реформ стала надзвичайно відкритим сегментом глобальної економіки та політики.

Найбільш вразливими є неформально зайняті працівники: у Китаї таких налічується близько 291 млн, в Україні – приблизно 20% від усіх співробітників, або 3,4 млн осіб. У тому числі 22-23% працюють у сферах торгівлі, дрібного ремонту, харчування, готельного бізнесу, транспорту. Тобто близько 700 тис. людей [1].

В умовах ліберальної економіки, безробіття – хворобливий і стихійний процес вивільнення робочих рук із колишніх галузей господарювання. Це «зайві люди» – продуктивні сили суспільства, які не знаходять свого застосування в колишній системі громадської організації праці. Ця система була організована як суспільство споживання, яке зростає на створених до середини ХХ століття напрацюваннях у сфері матеріального виробництва, організації суспільного та духовного життя глобалізованого війнами людства.

Цикл світового господарювання з урахуванням споживання закінчений і світ на порозі нового циклу, початком якого стане нова продуктивна фаза. І до цього треба готуватися, а не чекати на «завершення кризи». Сподіватися, що «якось воно та і буде» і прагнути заробити в такій ситуації, характерно не тільки для частини правлячого класу, але і для широких мас в багатьох країнах світу. У процесах, які відбувались з кінця 80-х р. ХХ ст., демонтажу колишньої системи глобалізованого виробництва в багатьох країнах утворився правлячий клас, який живе за рахунок матеріальних і людських ресурсів, що вивільнялися таким чином. Цей клас непродуктивний історично, за природою свого походження. До влади прийшли люди, які «зробили себе» в процесах розвалу і здатні бачити в тому, що відбувається, не загрозу, а нові можливості для власного збагачення. Багато товариств виявилися заручниками непрофесійної і невідповідної влади, яка живе ідеологемами світу, що минає, не здатними не тільки діяти по-новому, але навіть вчитися, оскільки система їх соціальної мотивації спрямована на оволодіння ресурсами і зняття з себе відповідальності, а не на вирішення суспільних проблем.

Ситуація в Україні наближається до точки, коли суспільний діалог стає дедалі неможливим, оскільки люди мислять не спільними поняттями, що відображають їхні соціальні інтереси, а приватними думками, які виникають під впливом ситуативних обставин. Здійснювати діалог і, тим більше, сперечатися про суспільні процеси, стає все більш неможливим і безглуздим – на це ні часу, ні ресурсу. Необхідні швидкі рішення - але не просто швидкі, реактивні, а ефективні, тобто ті, що відповідають суті існуючих проблем, а не їх уявленням в головах людей. Історичні умови виникнення нового соціального порядку вимагають цього, під це потрібен новий політичний суб'єкт, здатний здійснити історичну трансформацію відповідно до вимог нових викликів.

Література:

1. Strategic Group Sofia future strategies for Ukraine. URL : <http://sg-sofia.com.ua/naporoge-sherbina> (дата звернення: 24. 01. 2022).

СТАН СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ І ТЕМПИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

В. А. ХУДАВЕРДІЄВА, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри менеджменту, бізнесу і адміністрування
Державний біотехнологічний університет, м. Харків, Україна

Руйнівна соціально-економічна дія пандемії COVID-19 найближчими роками буде гостре відчуватися практично у всьому світі. Надійне і стійке відновлення світової економіки, на думку експертів Організації Об'єднаних Націй (далі – ООН), можливо лише в тому випадку, якщо будуть забезпечені відповідні нинішньому складному положенню інвестиції в економічну, соціальну і кліматичну стійкість на планеті. Про це йдеться в доповіді, підготовленій економістами ООН. У 2020 році світова економіка скоротилася на 4,3%, що свідчить про збільшення цього показника більш ніж у два з половиною рази, у порівнянні з глобальною фінансовою кризою 2009 року. Очікуване в 2021 році помірне відновлення у розмірі 4,7% навряд чи компенсує збитки попереднього року, мовиться в обнародованому сьогодні Всесвітньому економічному звіті ООН. 12,7 трильйонів доларів, витрачених на екстрені заходи по стимулюванню світової економіки, на думку експертів ООН, змогли запобігти новій Великій депресії. Проте різка невідповідність в розмірах пакетів економічної допомоги, що реалізуються в розвинених країнах, і країнах що розвиваються, поставить їх на різні траєкторії відновлення, підкреслюється в звіті [1].

Державні витрати, спрямовані на стимулювання економіки, у перерахунку на душу населення, в розвинених країнах минулого року були майже в 580 разів вищі, ніж в найменше розвинених країнах, хоча середній дохід на душу населення в розвинених країнах був лише в 30 разів вищий, ніж в бідних державах. Така різка нерівність, на думку авторів доповіді, підкреслює про необхідність тіснішої міжнародної співпраці, включаючи полегшення боргового тягаря найуразливішою групою країн. У свою чергу визначена вище залежність звертає увагу на серйозний пробіл у визнаному і дотепер «розхожому» реєстрі ключових екзистенціальних погроз, яким доводиться протистояти, якщо прийняти курс на реалізацію пріоритетів стійкого розвитку. Перш за все, повинно акцентувати увагу на поглиблення циклічного спаду в світовій економіці. Він назрівав неабиякий час і вже 2019 р. зазнав песимістичних прогнозів щодо цього питання [2]. Зупинка багатьох підприємств і фірм через падіння платоспроможного попиту, або з метою запобігання масовому зараженню персоналу і клієнтури, обмеження або навіть припинення мобільності товарів і робочої сили, вилучення капіталів з

інвестиційної сфери, різке зростання витрат на потреби санітарії і охорони здоров'я – все це помножило деструктивний ефект в економіці, переводячи глобальну кризу в розряд екстраординарних. Прогнози, що з'являються практично щодня, «грають на пониження». Наочним прикладом став традиційний прогностичний випуск британського журналу The Economist, що вийшов в кінці 2019 р. На 2020 р. передбачалося зменшення приросту ВВП для Китаю до 6%, для США і Єврозони – до 2% [2]. Якнайгірший прогноз приведений для Єврозони – мінус 9% [3].

Спираючись на підсумки Організації Економічної Співпраці та Розвитку (ОЕСР), Міжнародного Валютного Фонду (МВФ) і структур ООН, доводяться наступні цифри по зміні ВВП: для світового продукту – скорочення на 4,4%, для США – на 4,1%. Для країн, що розвиваються, в цілому – зменшення на 3,3%. Зменшення ВВП Латинської Америки – 7,7%. Позитивний приріст залишається у Китайській Народній Республіці (далі - КНР), і то лише на мінімальному рівні – 1,9%. Отже, до розгортання пандемії більшістю експертних оцінок передбачалося зниження темпів економічного зростання, але все таки збереження його в зоні позитивних значень. З приходом пандемії відбувається однозначне переміщення (за винятком КНР) на полі негативних показників. Зрозуміло, що посилення кризи пандемією означало скорочення резервів, які могли б призначатися для ціле направлення на стандарти стійкого розвитку [4].

Декілька останніх років в світовій економіці спостерігалася заборона процесів глобалізації, що сприймалася як альфа і омега сучасності. Найнаочніша ілюстрація – пониження темпів приросту обсягів світової торгівлі до темпів приросту сукупного світового виробництва. Перевага перших відносно других протягом декількох десятиліть безапеляційно свідчила про поглиблення інтернаціоналізації господарських процесів. Напередодні пандемії склалася зворотна картина. Пандемія лише додала прискорила негативні дії, зупинивши трансграничні переміщення товарів і послуг, а також пасажирські потоки. Травневий номер журналу The Economist відреагував на цю реальність оглядовою статтею під красномовною назвою: «Гудбай глобалізація». Автори статті вважають, що в поточному році скорочення світової торгівлі складе, як мінімум, 10% і при подальшому погіршенні кон'юнктури може знизитися до 30% [5]. Втім, результати глобалізації на попередньому етапі сьогодні не перекреслюються повністю. Так, процес зупинений, а в деяких напрямках пішов назад. Постпандемійна перспектива, очевидно, визначатиметься не всебічним протекціоністським демонтажем (на хвилі негативних подій), а переформатуванням глобальних і локальних процесів.

Література:

1. World Bank. The Impact of COVID-19 on Education – Recommendations and Opportunities for Ukraine. URL: <http://www.worldbank.org/en/news/opinion/2024/04/02/the-impact-of-COVID-19-on-education-recommendations>.
2. The World in 2020. London, The Economist, 2019. 142 p.
3. CEPAL, Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 2020. Diciembre de 2020, p. 11, 12, 23.

4. Davydov V. M. Determinatsiya razvitiya Latino-Karibskoi Ameriki. Sopryazhenie global'noi i regional'noi problematiki [Determination of Development of Latin America and Caribbean Area. Conjunction of Global and Regional Agenda]. Moscow, ILA RAN, 2016. 72 p.

5. Goodbuy globalization: The dangerous lure of self-sufciency. The Economist, May 16, 2020. URL: <https://www.economist.com/weeklyedition>.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ЕФЕКТИ І НАСЛІДКИ ПАНДЕМІЇ COVID-19

В. А. ХУДАВЕРДІЄВА, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри менеджменту, бізнесу і адміністрування

К. М. БУКІВЧЕНКО, магістрантка

Державний біотехнологічний університет, м. Харків, Україна

Владно вторгаючись в наш життєвий простір, проникаючи в пори людської популяції, пандемія COVID-19 спричинила широкомасштабну, глибоку і швидкоплинну дію на господарську практику, на суспільно-політичну активність, на систему трансграничних комунікацій і міжнародних відносин в цілому. Більш того, вона змінила наш спосіб життя, саме буття мільярдів людей. Повідомлення і коментарі на тему коронавірусу заповнили ЗМІ і простір Інтернету. Якщо порівнювати популярність запитів «global warming» і «COVID-19» по всьому світу по пошукачу Google Trends, то пік популярності запиту по темі глобального потепління припаде на період 27 січня – 2 лютого 2019 р. Ослаблення популярності цієї теми починається з березня 2020 р. Тоді показник популярності запиту “COVID-19” злетів з 11 пунктів (7–8 березня) до 100 (22–28 березня). За один день 11 березня 2020 р. набралось близько 20 млн. згадок термінів, пов'язаних з коронавірусом, за даними аналітичної платформи Sprinklr; і близько 38 пунктів по графіку Google [1].

«Ми переживаємо найважчу кризу у області світової охорони здоров'я і економіки за останні 90 років, – заявив Генеральний секретар Організації Об'єднаних Націй (далі – ООН) Антоніу Гутерріш, виступаючи на Всесвітньому економічному форумі в Давосі, який цього року проходить у форматі он лайн. Сумуючи за великою кількістю загиблих в ході зростаючої пандемії, ми повинні пам'ятати, що вибір, який ми зробимо зараз, визначить те, яким буде наш завтрашній день. Зараз нам як ніколи необхідні інвестиції в здоров'я і стійке майбутнє, де людина буде поставлена в самий центр всієї соціально-економічної парадигми сучасного світу» [2].

Розвинені країни, де в поточному році прогнозується зростання виробництва приблизно на 4%, під час пандемії постраждали дуже відчутно: у 2020 році їх економіки скоротилися в середньому на 5,6%. Падіння головним чином відбулося із-за вимушених зупинок на виробництві і у сфері послуг, а також із-за передчасних заходів жорсткої економії, здатних лише ще більш ускладнити положення. Що стосується країн, що розвиваються, то там, згідно оцінкам, представленим у Всесвітньому економічному звіті ООН, спостерігалось менш серйозне скорочення темпів економічного розвитку –

2,5%, з очікуваним зростанням на 5,7% в 2021 році. Департамент з економічних і соціальних питань ООН повідомив, що в 2020 році за межею бідності в світі опинилися додатково 131 мільйон чоловік, багато з яких – жінки, діти і представники самих уразливих верств населення. Жінки складають більше 50% робочої сили в секторах з високим рівнем нестабільності в умовах пандемії, таких як роздрібна торгівля, готельний бізнес і туризм – сферах, що постраждали від ізоляції найбільшою мірою. Багато хто з них має обмежений доступ до соціального захисту або взагалі його не мають [2].

Нині масове безробіття, що посилюється анти епідемічними обмеженнями, в багатьох країнах піднялося на рекордні висоти, нагадуючи події Великої депресії 30-х років. У подібній обстановці активно підживлюється соціальне коріння «нестійкого» розвитку – зростаюча майнова поляризація, занепад середніх верств населення і, відповідно, платоспроможного попиту на національних ринках більшості країн, що знаходяться нині у фокусі пандемії. Таким чином, створивши і посиливши світову економічну кризу, пандемія акцентувала соціальні імперативи переходу до стійкого розвитку, неприйнятність аномальної соціальної «заборгованості». У правлячих верхах держав, охоплених пандемією, стала усвідомлюватися, а потім і домінуватися, завдання мінімізації виникаючих ризиків – не лише із-за зростання незадоволеності знизу, але у багатьох випадках просто через інстинкт самозбереження влади. Імператив запобігання соціальному вибуху змусив і змушує правлячі еліти робити масштабний (хай і короткочасний) перерозподіл національного доходу. В умовах, що склалися, приріст таких витрат вже не розглядається в термінах добродійності (хоча залишилося і це) а розцінюється як «пожежні» ін'єкції ліквідності. Адже, тим самим підживлявся незамінний ресурс системи – людський капітал, забезпечувалося відтворення системи в цілому, нейтралізовувалась ймовірність її спонтанного руйнування [3].

Виступаючи в Економічній і соціальній раді ООН 17.07.2020 р. на Генеральний секретар ООН Антоніу Гутерріш дав загальну оцінку стану світової спільноти в умовах пандемії. Сьогодні, по висновку Гутерріша, світова спільнота перебуває в ситуації справжньої біди, шкідливі наслідки якої не будуть вичерпані в майбутні роки. Пандемія підвищила ризики, що йдуть від економічної кризи, і обернула назад досягнення в боротьбі з бідністю, в забезпеченні продовольчої безпеки і гендерної рівності, знецінила результати просування на шляху до інших цілей стійкого розвитку [2].

Література:

1. Porter C. Adapting to a Changing Climate. How Collaboration Addresses Unique Challenges in Climate Change and Environmental Reporting. Center for Cooperative Media, Monclair State University, July 2020. 24 p. URL: <https://collaborativejournalism.org/wp-content/uploads/sites/8/2020/07/climate-change-caroline-porter-july-16-2020.pdf>.

2. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года. Резолюция ГА ООН от 25.09.2015 (A/RES/70/1). [Transforming Our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development. UN General Assembly Resolution of September 25, 2015 (A/RES/70/1) (In Russ.)] URL: <https://undocs.org/ru/A/RES/70/1>.

НАСЛІДКИ ПАНДЕМІЇ ДЛЯ ЕКОНОМІК КРАЇН СВІТУ

В. А. ХУДАВЕРДІЄВА, канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри менеджменту, бізнесу і адміністрування
О. С. КУРОП'ЯТНИК, магістрант
Державний біотехнологічний університет, м. Харків

Безпрецедентна криза, що понесла життя більше двох мільйонів чоловік, який прирік величезне число сімей на убогість, посилив нерівність доходів, порушив міжнародну торгівлю і паралізував світову економіку, вимагає негайного вживання надзвичайних заходів, відзначають автори звіту. Від того, наскільки ефективно людство реагуватиме на такий грандіозний виклик, залежатимуть перспективи побудови справедливого, безпечного і життєздатного світу. Фінансування держпрограм стимулювання економіки спричинило за собою найкрупніші запозичення в мирний час, збільшивши державний борг у всьому світі на 15 відсотків. Таке масове зростання боргу ляже важким тягарем на плечі майбутніх поколінь, йдеться в звіті Генерального секретаря Організації об'єднаних націй (далі – ООН). «Багато країн з середнім і низьким рівнем доходу зараз відчайдушно потребують інвестиційних вкладів, щоб уникнути дефолту по своїх боргах, – підкреслив в своєму виступі Генеральний секретар ООН. – Ми спостерігаємо гостру необхідність солідарності і фінансової підтримки з боку всіх зацікавлених сторін, включаючи приватних кредиторів. Основна мета такої консолідації – полегшення боргового тягаря для вразливих країн, щоб їм не доводилося вибирати між наданням життєво необхідних послуг населенню і обслуговуванням своїх обов'язків» [1].

Економічна криза, зрозуміло, має соціальні наслідки. В даному випадку, з урахуванням впливу пандемії, соціальні витрати виявляються набагато значними, ніж у порівнянні з ординарним очікуваним циклічним спадом. Адже по багатьох напрямках господарська діяльність і громадське життя виявилися просто блокованими. Чим триваліший цикл пандемії, тим більший і суттєвіший збиток, що завдається переважаючій масі населення. Йде, на жаль, розширення зони бідності, не дивлячись на всі зусилля компенсаційних заходів держав [2].

Ймовірно, найбільш важливою проблемою є зміщення ключового вектора розвитку світової економіки з міждержавної співпраці на неприховане суперництво, яке виходить за рамки конкурентної боротьби в її неліберальному розумінні. Зважаючи на глобальну кризу, викликану пандемією, над загальносвітовими цілями стійкого економічного, політичного і соціального розвитку як ніколи в новітній історії запанували національні інтереси держав. Міжнародне економічне і політичне співробітництво сильно постраждало, і погіршення міжнародного діалогу відбувається на всіх рівнях: від

міжурядового до професійного і інформаційного. Не дивлячись на число заяв, що зростає, про необхідність об'єднання зусиль в боротьбі з кризою, саме сьогодні представникам різних країн і національних об'єднань стає все важчим знаходити спільну мову навіть на рівні основних понять.

За два місяці пандемії капітали шести сотень американських мільярдерів збільшилися на 14%, активи п'яти лідерів – на 19% при зменшенні доходів переважної більшості, коли за той же період 38 млн. американців просто втратили роботу [3].

Виступаючи в Економічній і соціальній раді ООН 17 липня 2020 р. на форумі Генеральний секретар ООН Антоніу Гутерріш підкреслив, що пандемія висвітила нерівність в положенні окремих країн і в співвідношенні між ними, продемонструвала їх збільшену уразливість і у зв'язку з надзвичайною ситуацією, що створюється погрозами суспільній охороні здоров'я. Але одночасно, унаслідок кліматичної кризи, слабкості правового захисту в кіберпросторі і, звичайно, в силу все ще дуже реальної загрози розповсюдження ядерної зброї. Звідси, вважає генсек ООН, витікає, що ми зобов'язані переосмислити багато довгострокових припущень, зробити переоцінку колишніх підходів. На його думку, ми також повинні переосмислити форми міжнародної співпраці. Адже в умовах, що змінилися, посилюються імператив зміцнення і оновлення мультилатералізму. Але нам, за словами Гутерріша, необхідний тепер інший – «інклюзивний муль-тилатералізм». І, відповідно, все це потрібно враховувати при оновленні механізму глобального управління [2].

Уроки пандемії однозначно говорять нам про те, що в спільному знаменнику, позначеному проблематикою стійкого розвитку, повинно з'явитися важливе доповнення – оцінка викликів медико-біологічної безпеки і формула адекватної відповіді. Пандемія, що послужила суворим іспитом для ринку зайнятості, провіщає серйозні зрушення в його професійній структурі, попереджаючи про необхідність превентивних і компенсаційних заходів в контексті держрегулювання з метою коректування стратегічних орієнтирів в системі освіти і професійної підготовки. У свою чергу не можна не помічати того, що, змінивши структуру попиту на товарних ринках, пандемія одночасно накладає глибокий відбиток на механізми ціноутворення.

Література:

1. UNCTAD. Trade and Development Report 2019. Financing a Global Green New Deal. UN, 2019. 174 p. URL: <https://unctad.org/webfyer/trade-and-development-report-2019>.
2. Davydov V. M. Perspektivy ustoichivogo razvitiya v novom global'nom i regional'nom kontekste [Perspective of Sustainable Development in the New Global and Regional Context]. Moscow, ILA RAN, 2020. 72 p.
3. Tale of Two Crisis: Billionaires Gain as Workers Feel Pandemic Pain. Americans for Tax Fairness. Americans for Tax Fairness, Institute for Policy Studies, May 21, 2020. 3 p. URL: <https://americansfortaxfairness.org/wp-content/uploads/2020-5-21-Billionaires-Press-Release-at-Two-month-Covid-Pandemic-FINAL.pdf>.

РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

І. В. МОСІЙЧУК, канд. екон. наук, доц., ст. викладач кафедри економіки, менеджменту, маркетингу та готельно-ресторанної справи
*Житомирський державний університет імені Івана Франка,
м. Житомир, Україна*

Слід зазначити, що однією з п'яти базових передумов успішної організації майбутнього, які були сформульовані у ході глобального дослідження, проведеного компанією IBM у 2008 р. (IBM Global CEO Study – 2008), визнана *соціальна відповідальність*. Українські компанії не залишилися осторонь цієї світової тенденції, оскільки в останні роки з боку бізнесу є чітка, свідома вимога до вивчення питання соціальної відповідальності, навіть в умовах пандемії. Топові компанії світу активно підтримують міждисциплінарні дослідження у сфері соціальної відповідальності, ініціюють дискусії щодо КСВ на рівні найавторизованіших урядових та міжурядових бізнес-форумів за участю представників бізнесу, науковців, державних службовців та інститутів громадянського суспільства.

Сьогодні Україна, як і весь світ, зіткнулася з новим викликом – пандемією гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, яка змусила значно скоригувати пріоритети державної політики, аби не допустити поширення захворювання та врятувати життя людей. Пандемічна криза торкнулася майже всіх сфер бізнесу, особливо малого та середнього [3]. Порівнюючи діяльність у сфері КСВ зарубіжних компаній та українських, слід зазначити, що заходи останніх більшою мірою спрямовані на проблеми внутрішнього середовища: покращення умов праці, підвищення рівня здоров'я працівників (табл. 1).

Таблиця 1 – Напрямки соціальної діяльності українських компаній

Компанія	Напрямки КСВ
Оболонь	- захист прав людини; - проведення заходів для персоналу; - розвиток корпоративної культури й традицій
Roshen	- безпека та комфорт для дітей (побудова дитячих майданчиків, допомога медичним закладам); - допомога постраждалим у зоні АТО; - розвиток культури (реконструкція Київського драматичного театру)
Альфа-Банк	- розвиток культури (постійний партнер Міжнародного джазового фестивалю Alfa Jazz Fest); - безпека та комфорт для дітей; - проведення освітніх заходів з фінансової грамотності
Київстар	- дитяча безпека; - розвиток освіти; - підтримка здоров'я та здорового способу життя

Джерело: побудовано автором

Згідно з даними Державної служби статистики України, витрати підприємств на соціальну відповідальність за останні п'ять років зросли на 30%. У межах загальної суми таких витрат окремі складові мають доволі різні темпи зростання. Витрати на виконання наукових досліджень і розробок зросли майже на 50%, витрати на охорону навколишнього середовища – збільшились на 47%, витрати на благодійність – на 56%. Найвищі темпи зростання були в витратах на персонал – більш ніж вдвічі у порівнянні з 2016 р. [2].

Безумовно пандемія справила колосальний вплив на економічний стан більшості країн світу та суб'єктів підприємництва, які функціонували (рис. 1).

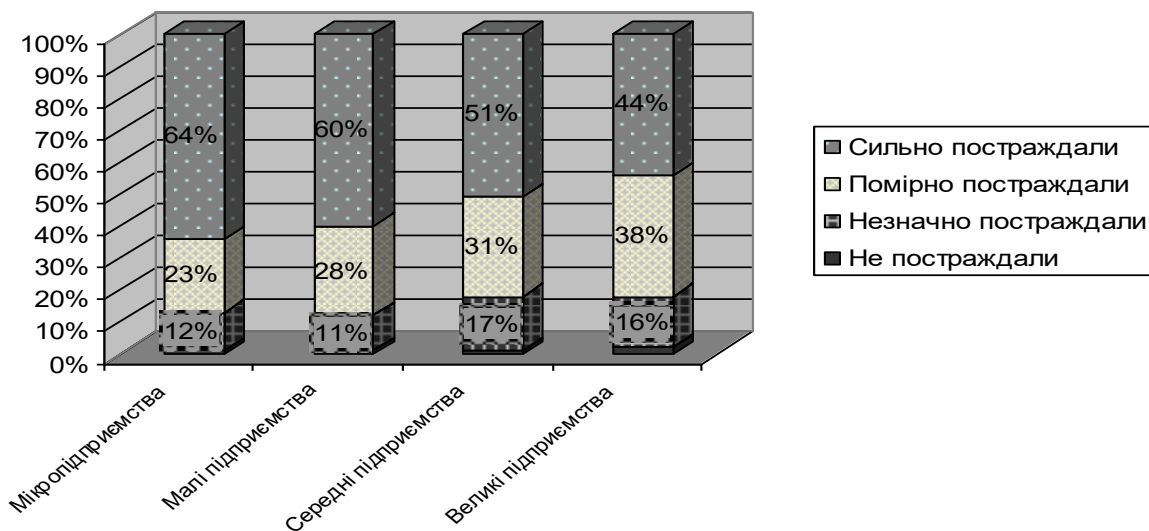


Рис. 1 – Вплив пандемії на підприємницьку сферу в залежності від масштабів бізнесу (джерело: побудовано автором)

Проблеми розвитку підприємництва в Україні всередині та поза меж їх кордонів, виявивши вузькі місця, як у низці специфічних сфер, до прикладу таких як проблеми національних систем охорони здоров'я, бюрократизованості та фактичної дисфункціональності окремих державних інститутів, так і проблематику, яка вже давно назріла серед приватного сектору.

Таким чином, аналіз розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні та світі показує, що ця концепція поступово розвивається і стає важливою складовою діяльності суб'єктів господарювання різних розмірів і видів економічної діяльності. Зокрема, зростання загальних видатків на соціальну відповідальність корпорації, зростання витрат на персонал, у тому числі на одного працівника, певне збільшення частки витрат на соціальну відповідальність у продажах.

Література:

1. Бурдюк О. В. Облік соціальної відповідальної діяльності як інформаційна основа управління сталим розвитком підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 20. С. 33-38. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2016_20_9.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Coronavirus: the economic impact – 10 July 2020. UNIDO. URL: <https://www.unido.org/stories/coronavirus-economic-impact-10-july-2020>.

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

К. В. ПАСТУХ, канд. наук з держ. упр,
доц. кафедри менеджменту і публічного адміністрування
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна*

Нині в умовах пандемії актуальним постає удосконалення публічного управління та адміністрування у розвитку економічних систем в Україні. Потребує оновлення нормативно-правова база, упровадження найкращих практик як українського, так і зарубіжного досвіду публічного управління та адміністрування у розвитку економічних систем.

Дослідженню теоретичних підходів та практики функціонування публічного управління та адміністрування у розвитку економічних систем приділяли увагу такі вчені, як М. Латинін, С. Майстро, М. Новікова та ін. Однак потребує додаткових досліджень питання удосконалення публічного управління та адміністрування у розвитку економічних систем в умовах пандемії.

Публічне управління – це діяльність органів державного управління, місцевого самоврядування, представників приватного сектору та інститутів громадянського суспільства в межах повноважень і функціональних обов'язків щодо формування та реалізації управлінських рішень суспільного значення, політики розвитку держави та її адміністративно-територіальних одиниць, публічним адмініструванням є вид організаційно-розпорядчої діяльності державних службовців посадових осіб місцевого самоврядування, спрямованої на підготовку і впровадження публічно-управлінських рішень, управління персоналом, надання публічних послуг [5, с. 142-144]. Економічною системою є єдність закономірно пов'язаних явищ і процесів економічного життя, яка включає не тільки систему економічних законів; а й провідний тип власності на ресурси; основні групи суб'єктів суспільного виробництва і відносини між ними; економічну форму результатів виробництва; принципи організації виробництва, розподілу, а також обміну і споживання [2].

Основні форми публічного управління та адміністрування: публічно-політична форма, яка використовується для формування та реалізації стратегій, політик, програм, проєктів, планів; правова форма, що проявляється у нормативно-правовій діяльності, використовується в процесах державного регулювання, стимулювання, підтримки; інституційна форма (відбувається інституалізація суспільних відносин шляхом створення управлінських структур, затверджуються повноваження та відповідальність цих структур); організаційна форма, яка призначена для формування організаційних структур, налагодження організаційних відносин [1]. Особливості публічного управління: публічне управління опирається на державну владу, підкріплюється та забезпечується нею; забезпечує взаємодію інтересів держави та населення; залучення населення до участі в політичному, соціально-економічному,

громадському, суспільному процесах; поширюється на суспільство у сфері проведення міжнародної політики; держава наділяє таке управління системною якістю; здійснюється в межах панування верховенства права, завдяки механізму контролю суспільства над органами державної влади та місцевого самоврядування; діє системно, поєднуючи функціонування таких структур, як механізм держави, державний апарат, державну службу і публічні прояви суспільства. Особливості публічного адміністрування: забезпечення реалізації рішень органів влади; застосування демократичних, публічних, ліберальних форм, методів управління соціально-економічним, суспільним розвитком країни [4, с. 58].

В умовах пандемії в розвинених країнах світу приділяється значна увага стимулюванню їх економічному розвитку, підтримці підприємств, створенню нових робочих місць, пільговому оподаткуванню, раціональному використанню ресурсів, упровадженню стратегічних підходів до публічного управління та адміністрування. Існуючі проблеми розвитку країн, пов'язані з пандемією, вказують на важливість їх розв'язання завдяки удосконаленню публічного управління та адміністрування у розвитку економічних систем.

В Україні має бути приділено увагу забезпеченню інноваційної моделі економічного зростання, створенню передумов для довгострокових якісних перетворень, зниженню міжрегіональної диференціації, підтримці та розвитку наявного потенціалу, досягненню гідних умов життя громадян. Орієнтирами розвитку регіональної економічної системи мають стати формування ефективної модернізованої економіки на регіональному рівні, основою якої мають бути збалансування використаного внутрішнього потенціалу із надходженням зовнішніх ресурсів, метою формування – активізація чинників економічного зростання та підвищення якості людського потенціалу [3].

Публічне управління та адміністрування у розвитку економічних систем в Україні в умовах пандемії має здійснюватися з урахуванням тенденцій розвитку розвинених країн світу. Важливим є вивчення та використання зарубіжного досвіду публічного управління та адміністрування у розвитку економічних систем, що потребує подальших досліджень.

Література:

1. Бакуменко В., Бондар І., Горник В., Шпачук В. Особливості публічного управління та адміністрування : навч. посіб. Київ : КНУКіМ, 2016. 167 с.
2. Беляєв О. О., Бебело А. С. Політична економія: навч. посібник. Київ : КНЕУ, 2001. 328 с.
3. Державна економічна політика регіонального розвитку: монографія / за заг. ред. д-ра наук з держ. упр., проф. М. А. Латиніна. Харків : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр». 2017. 420 с.
4. Обушна Н. І. Публічне управління як нова модель організації державного управління в Україні: теоретичний аспект. Ефективність державного управління, 2015. Вип. 44(1). С. 53-63.
5. Публічне управління : термінол. слов. / за заг. ред. В. С. Куйбіди, М. М. Білинської, О. М. Петроє. Київ. НАДУ, 2018. 224 с.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КООПЕРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ В УКРАЇНІ І В СВІТІ

Я. С. КОЛУБАЙ, аспірант

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

Новим викликом для економіки сучасності стала пандемія коронавірусної інфекції. Підприємства зіткнулися з труднощами, які ще до недавно було важко уявити. Починаючи з невеликих обмежень і закінчуючи повним локдауном, карантинні обмеження поставили бізнес в важку ситуацію. Частина підприємств була вимушена припинити свою діяльність. В межах нової парадигми існування сучасної економіки ще більш гострим є потреба в соціальному підприємстві, серед цілей якого є не тільки прибуток, але і задоволення соціальних потреб колективу працюючого на підприємстві або суспільства в цілому.

Кооперативні підприємства вже давно успішно конкурують з некооперативними організаціями. Особливого успіху кооперативний рух набув в європейському союзі, де кількість кооперативних підприємств в самих різних галузях економіки є найбільшою. Серед переваг кооперативних підприємств є вища заробітна плата, більша залученість співробітників, які в той же час є і власниками підприємства, та більша задоволеність співробітників від роботи в порівнянні з аналогічними некооперативними організаціями. В період пандемії ці переваги в багатьох випадках стали ще більшими, і вже спираючись на актуальну статистику можна стверджувати, що кооперативні організації краще проходять період пандемії. Кооперативний рух не перестає розвиватися, а пандемія COVID-19 дала ще один поштовх для його розвитку.

Одним із основних чинників стримування розвитку кооперативного руху в Україні є недосконалість кооперативного законодавства. Непрозорі нормативні акти, які іноді суперечать один одному роблять відкриття кооперативного підприємства дуже важким процесом, в результаті чого абсолютна більшість українських підприємств обирають інші організаційні форми. Проте дедалі більше українських вчених досліджують переваги кооперативних підприємств і це дає надію на зміни в ситуації з кооперативними підприємствами в Україні.

В міжнародному кооперативному альянсі, до якого входять організації більш ніж 110 країн, було розроблено цілий ряд документів які коректують розвиток кооперативного руху в світі спираючись на фундаментальні зміни в світі економіки які були викликані пандемією коронавірусу. Так в рамках розвитку спільних рішень Пітер Весталл, директор з питань цінностей у Midcounties Co-operative та керівник робочих груп ICETT зі Всесвітнього кооперативного моніторингу та цілей сталого розвитку, сказав: «Незважаючи на виклики, викликані пандемією COVID-19, ми змогли продовжити надавати так необхідні продукти та послуги, а також приносити користь нашій місцевій громаді. Наш підхід керувався нашою відданістю нашим цінностям і принципам. Ми будемо продовжувати тісно співпрацювати з нашими членами, щоб

допомогти розробити спільні рішення проблем COVID-19, а також інших проблем, які наші члени кажуть нам, що їх хвилюють» [2].

Кооперативні організації поступово набувають дедалі більшого розвитку в світі. Робота кооперативів в період пандемії на практиці довела їх ефективність і в поєднанні з запитом на соціальне підприємництво можна чекати появи більшої кількості кооперативних організацій як в світі так і в Україні.

Література:

- 1.Exploring the cooperative economy, report 2018. URL : <https://monitor.coop/en/online-library/resources>.
2. Міжнародний кооперативний альянс: офіц. сайт. URL : <https://www.ica.coop/en>.

КОРУПЦІЯ В СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

І. С. ГОНЧАР, студент

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків

Пандемія COVID-19 перетворилася на глобальний виклик, що не оминув жодної країни світу. Спроможність протистояти цьому глобальному виклику значною мірою залежить від скоординованої всіх країн. Проте всі зусилля, що докладаються для боротьби з пандемією COVID-19 можуть бути зведені нанівець через стрімке поширення активності антивакцинаторських рухів. Вплив цих негативних процесів посилюється надзвичайно небезпечним поєднанням таких явищ як корупція в сфері охорони здоров'я та маніпулювання суспільними настроями.

Обидва згаданих явища – корупція та маніпулювання суспільними настроями – давно знаходяться в центрі уваги багатьох дослідників. Це пояснюється здатністю як корупції [1–6], так й маніпулювання суспільними настроями [7, 8], призводити до цілої низки негативних наслідків, що можуть вплинути на всі сфери економічного та суспільного життя, що стимулює дослідників до активного пошуку ефективних заходів попередження виникнення та поширення цих явищ.

Метою цієї статті є виявлення механізмів впливу корупції та маніпулювання суспільними настроями на здатність країни протистояти викликам, що створюються пандемією COVID-19, пошуку заходів протидії цьому впливу.

Слід зазначити, що заходи протидії глобальним викликами пандемії COVID-19 полягають не лише у вакцинації як можна більшої частини населення, але й передбачає неминуче створення відповідних бюрократичних процедур. Проте, будь-які бюрократичні процедури, навіть ті в існуванні яких зацікавлений сам клієнт, мають наслідком зростання рівня трансакційних витрат бюрократичних процедур.

Дійсно, запис на щеплення, або ПЛР-тест, отримання сертифікату, та можливі перевірки в громадських місцях створюють низку незручностей для населення та вимагають значних витрат часу, а подекуди й грошей - транзакційних витрат бюрократичних процедур, обумовлених анти-пандемічними заходами. Проте рівень цих витрат буде неоднаковим для різних представників суспільства. Так, відповідні транзакційні витрат бюрократичних процедур будуть значно вищими для осіб, що не вірять в існування пандемії та стали жертвами маніпулювання суспільними настроями. Для даної групи населення, крім зазначених вище незручностей анти-пандемічних заходів, додаються ще й побоювання щодо уявної загрози, що несе вакцинація від COVID-19.

З іншого боку, основним наслідком зростання рівня транзакційних витрат бюрократичних процедур є зростання рівня корупції в сфері охорони здоров'я. Адже безпосередньою причиною виникнення та поширення корупції є саме бажання клієнта зменшити рівень власних транзакційних витрат бюрократичних процедур шляхом укладання корупційної угоди з чиновником [9, 10]. При цьому чим вищим є рівень транзакційних витрат бюрократичних процедур тим вищим є рівень корумпованості країни. У випадку корупції в сфері охорони здоров'я, процес укладання корупційної угоди полегшується тим, що у багатьох випадках функції чиновника та медичного працівника поєднуються в одній особі. Завдяки тому, що лікар окрім своїх безпосередніх службових обов'язків, також здійснює контроль за дотриманням клієнтом вимог чинних формальних правил, він отримує надзвичайно широкі дискреційні повноваження щодо примусу пацієнта виконання їх вимог.

Таким чином, можна дійти наступних висновків:

- поєднання корупції та маніпулювання суспільними настроями може суттєво послабити здатність країни протистояти викликам, що обумовлені пандемією COVID-19;
- усунення безпосередньої причини виникнення корупції в сфері охорони здоров'я вимагає чіткого розв'язання функцій чиновників та медичних працівників;
- запобігання формуванню умов сприятливих для маніпулювання суспільними настроями вимагає запровадження низки заходів анти-маніпуляційних заходів, найважливішим з яких є підвищення загального рівня освіченості суспільства.

Література:

1. Ferraz C., Finan F. Exposing Corrupt Politicians: The Effects of Brazil's Publicly Released Audits on Electoral Outcomes. *The Quarterly Journal of Economics*. 2008. Vol. 123, №2. P. 703–746.
2. Hallagan W. Corruption in dictatorships. *Economics of Governance*. – 2010. – №1, vol. 11. – P. 27-49.
3. Pellegrini L., Gerlagh R. Causes of corruption: a survey of cross-country analyses and extended results. *Economics of Governance*. 2008. Vol. 9. No. 3. P. 245–263.

4. Рябова Т.В., Абрамов Ф.В. Вплив культурних факторів на виникнення корупції. Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 31-3 – Донецьк, ДонНТУ, 2007. – С.138-142.
5. Абрамов Ф.В. Качество высшего образования и коррупция в вузах: факторы динамики. Економічний часопис-XXI. 2011. №11–12. С. 8–10.
6. Абрамов Ф.В. Вплив неформальних інституційних факторів побічного споживання на динаміку якості вищої освіти. Економічний часопис-XXI. 2012. №9–10. С. 29–31.
7. Абрамов Ф.В. Індукований опір суспільства та заходи його попередження. Бізнес Інформ. 2020. № 5. С. 22–28.
8. Абрамов Ф.В. Неосвіченість суспільства як фактор поширення маніпулювання суспільними настроями. Бізнес Інформ. 2019. № 6. С. 8–13.
9. Абрамов Ф. В. Трансакційні витрати корупційної угоди. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Темат. вип. “Технічний прогрес і ефективність виробництва”. 2005. № 1. С. 273–282.
10. Абрамов Ф. В. Ефективність репресивних антикорупційних заходів в умовах високого рівня корумпованості / Ф. В. Абрамов // Бізнес Інформ. 2017. № 12. С. 8-12. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2017_12_2.

ПРО МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

С. К. ОБЧЕНКО, студентка

*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,
м. Харків, Україна*

Міграційні процеси з кожним роком набувають все більшої актуальності, особливо це стосується економічної сфери розвитку країни. Міграція є для країни важливим джерелом надходження коштів, знань та досвіду. Водночас вона обумовлює виникнення нових ризиків, насамперед пов'язаних із виїздом численної кількості українців на роботу за кордон, втратою частини трудового та інтелектуального потенціалу нації. Сам процес міграції означає переміщення або переселення людей не лише з метою зміни місця проживання, але й з регулярним поверненням до нього. «Трудова міграція» – одна з головних причин виїзду за кордон. Вона означає, що люди покидають країну заради більш стабільних заробітних виплат та кращого рівня життя ніж у власній державі. Міграція значною мірою впливає на формування, функціонування й розвиток ринку праці.

12 березня 2020 року у зв'язку з поширенням у світі захворюваності на коронавірусну хворобу-2019 (SARS-Cov-2) в Україні було оголошено загальнонаціональний карантин. Пандемія COVID-19 спричинила найбільшу глобальну кризу після закінчення Другої світової війни. Більше того, вона чітко продемонструвала існуючі глибокі заворушення на соціальному, економічному та політичному рівнях в усіх країнах світу. Міграція не є винятком, оскільки пандемія обмежила мобільність, обмежила свободу пересування, значно скоротила кількість робочих місць, а отже, і доходів працівників, зменшила грошові перекази мігрантів до країн походження, що, попри несприятливі

умови, не припинило міграцію. Поширення пандемії COVID-19 змусило всі країни світу та Україну, зокрема, всебічно переглянути підходи щодо реалізація своєї міграційної політики як на законодавчому, так і на інституційному рівні, так і з точки зору його практичної реалізації.

Протягом карантину право громадян на виїзд за кордон не обмежувалося. Проте припинення пасажирських перевезень та обмеження в'їзду з боку інших держав, як і побоювання негативних наслідків подорожей для здоров'я, призвели до значного скорочення транскордонної мобільності українців. У 2020 р. чисельність перетинів громадянами кордону у напрямку виїзду була майже втричі меншою ніж попереднього року – 11,2 млн. Точну кількість трудових мігрантів з України ще не підраховано, але за прогнозами НБУ, вона досягне 3 мільйонів. Важливо те, що більшість із них вирішили залишитися за кордоном в умовах пандемії. За даними Всеукраїнської асоціації міжнародних компаній з працевлаштування, з середини березня до кінця травня 2020 р. повернулося лише близько 500 тис. іммігрантів, більшість з яких працювали за короткостроковими контрактами. Для підтвердження цих даних також можна використовувати розрахунки НБУ. За перші сім місяців 2020 року обсяг приватних грошових переказів в Україну знизився на 5,3% до 6,29 млрд доларів США порівняно з 6,64 млрд доларів США за аналогічний період минулого року. Це свідчить про те, що велика кількість працівників не повернулася в Україну.

Європейський напрямок є основним для транскордонної мобільності українців. Стабільно зростає чисельність громадян України, які мають дозволи на перебування в ЄС. На кінець 2020 р. їх нараховувалося приблизно 1,3 млн, з яких 499,5 тис. проживали в Польщі, 223 тис. – в Італії, 165,6 тис. – в Чехії, 94 тис. – в Іспанії. Саме українці отримують найбільшу, у порівнянні з громадянами інших третіх країн, кількість вперше оформлених дозволів на перебування в ЄС. Їхня кількість в 2020 р. дещо зменшилася, проте лишилася значною (601 тис. в 2020р., 757 тис. в 2019 р.). Більшість нових дозволів в 2020 р. були видані Польщею – майже 500 тис. Переважно це короткострокові дозволи, чинні протягом 3–11 місяців (88%), видані у зв'язку з виконанням оплачуваної роботи (93% дозволів терміном до 11 місяців). Крім того, у 2020 році Україна видала 12 тис. дозволів на імміграцію та 293,6 тис. дозволів на постійне проживання.

Іноземці, незалежно від їхнього правового статусу, особливо страждають від пандемії COVID-19, оскільки не можуть отримати в повному обсязі доступ до національних систем соціального захисту на тих самих умовах, що й громадяни. Згідно зі статистикою, наданою Державною міграційною службою України, у 2019 році 14 200 іноземців отримали дозвіл на імміграцію в Україну, 32 155 осіб отримали посвідку на постійне проживання та 76 431 особа отримала посвідку на тимчасове проживання. Усього в Україні постійно проживають 285 000 іммігрантів. Наприкінці 2019 року приблизно 133 000 іноземців, переважно студентів та трудових мігрантів, були зареєстровані як такі, що тимчасово перебувають в Україні. Чисельність іноземців, які перебувають в країні тимчасово, на кінець 2020 р. становила 151,3 тис. осіб.

Переважно це ті, хто прибуває в Україну з освітньою метою, та трудові мігранти.

Отже, у зв'язку з пандемією COVID-19, 2020 рік став історичним мінімумом для міжнародної міграції, у зв'язку з заборонами та обмеженнями на в'їзд та міжобласні та міждержавні поїздки. За останні півстоліття міжнародна міграція стала фундаментом і важливим компонентом глобалізованої економіки, і багато країн покладаються на імміграцію, щоб сприяти майбутньому економічному зростанню.

Література:

1. Гура А. О. Зовнішня трудова міграція в Україні: сучасні тенденції та наслідки. Збірник наукових праць ХНПУ «Економіка». 2014. Вип. 4. С. 185–192.
2. Коронавірус і міграція: як реагував уряд. URL: <https://cedos.org.ua/researches/koronavirus-i-mihratsiia-iak-diiav-uriad/>
3. Статистика Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/obsyag-perekaziv-v-mejah-ukrayini-za-2020-rik-zris-mayje-nachvert>
4. Міграція в Україні. Цифри і факти. 2021. URL: https://iom.org.ua/sites/default/files/migration_in_ukraine_facts_and_figures_2021-ukr_web.pdf.
5. Статистика Державної міграційної служби в Україні за 2019 р. URL: https://dmsu.gov.ua/assets/files/statistic/year/2019_12.pdf

СЕКЦІЯ 3

ДИСПРОПОРЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ

СУПЕРЕЧНОСТІ ПРОЦЕСІВ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ЗАХІДНИХ ЕКОНОМІСТІВ

В. П. ДУБІЩЕВ, д-р. екон. наук, проф.,
проф. кафедри економічної теорії та економічної кібернетики
*Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»,
м. Полтава, Україна*

І. А. ОСТРОВСЬКИЙ, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна*

Пандемічна криза має наслідки на різних рівнях світової економіки, зокрема, на мезоекономічному рівні. Суперечності бюджетування субнаціональних суб'єктів знайшли певне відображення в працях класиків західної економічної думки.

Теоретичні засади бюджетної децентралізації започатковані в працях Ч. Тібу, У. Оутса, Е. Бракко, В. Танзі, А. Аристовника та інших дослідників.

Зміст моделі Ч. Тібу полягає в тому, що конкуренція податкових юрисдикцій сприяє більш оптимальному розподілу ресурсів усередині країни. Мобільні домашні господарства та фірми вибирають більш сприятливу для них юрисдикцію з метою мінімізації податкового навантаження. Передача низки фіскальних повноважень субнаціональним органам влади може привести до посилення конкуренції і більш оптимального розподілу [1].

У. Оутс зазначав, що добробут суспільства підвищується, якщо блага надаються саме на тому рівні, де його ефективність вища. Подібна максимізація забезпечується за рахунок того, що рівень виробництва в різних територіальних одиницях відрізняється. При централізованому розподілі держава уніфікує ці територіальні одиниці, у підсумку ефективність наданих благ знижується. Позитивний ефект децентралізації також пов'язаний з тим, що орган місцевого самоврядування володіє більшою інформацією щодо місцевої специфіки і має краще уявлення щодо необхідного розподілу блага на даному рівні. Таким чином, децентралізація фіскальних повноважень – це благо, здатне привести до зменшення розміру центрального уряду, що означає зменшення податкового тягаря за рахунок росту конкуренції податкових юрисдикцій.

Міжбюджетні трансферти у західній економічній науці називають міжбюджетними грантами. Вони можуть мати умовний чи безумовний характер. У. Оутс відзначав, що застосування умовних чи безумовних

міжбюджетних трансфертів виправдовується загальною економічною ситуацією та потенційними вигодами учасникам таких відносин. Так, умовні трансферти раціонально застосовувати в тому разі, якщо фінансування виробництва місцевих послуг гарантує переваги не лише реципієнту, а й донору фінансових ресурсів. Але безумовні трансферти отримує безпосередньо реципієнт-аутсайдер з метою фіскального вирівнювання [2, с. 1127].

Для кількісної оцінки на рівні окремої економіки можливе використання різних методик, зокрема, підходу А. Аристовника щодо індексу фіскальної децентралізації, який складається з двох субіндексів: індексу самозабезпечення та індексу важливості субнаціональних бюджетів [3].

Індекс самозабезпечення I_s розраховують за формулою:

$$I_s = \frac{\sum_{k=1}^n LI_k}{\sum_{k=1}^n LE_k}, \quad (1)$$

де LI_k – доходи місцевих і територіальних бюджетів;
 LE_k – видатки зазначених бюджетів.

Індекс важливості субнаціональних бюджетів I_i має вигляд:

$$I_i = \frac{\sum_{k=1}^n LE_k}{TE}, \quad (2)$$

де LE_k – видатки місцевих і територіальних бюджетів;
 TE – загальні видатки консолідованого бюджету.

Підсумковий індекс фіскальної децентралізації I_d є середнім геометричним індексів I_s і I_i :

$$I_d = \sqrt{I_s} \times I_i. \quad (3)$$

Ухвалюючи значення від 0 (абсолютна централізація) до 100 (абсолютна децентралізація), індекс показує, до якого полюса прямує фіскальна система тієї або іншої країни.

В якості джерела даних з фіскальної децентралізації можна використовувати базу даних ОЕСР «Fiscal Decentralization Database» [4]. Її використання доводить, що сприятлива макроекономічна ситуація 2015-2019 рр. стимулювала поширення процесів фіскальної децентралізації. Навпаки, пандемічна криза погіршила умови субнаціональних суб'єктів.

Література:

1. Tiebout C. An Economic Theory of Fiscal Decentralization. NBER, Public Finances, Needs, Sources and Utilization. Princeton (Univ.Press).1961. P.79–96.
2. Oates W. E. An Essay on Fiscal Federalism. Journal of Economic Literature. 1999. Vol. 37. № 3. P. 1120–1149.
3. Aristovnik A. Fiscal Decentralization in Eastern Europe: a Twenty-Year Perspective. URL: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/39316/> (дата звернення: 31.01.2022).

4. Fiscal Decentralization Database / OECD official website. URL: <https://www.oecd.org/tax/federalism/fiscal-decentralisation-database> (дата звернення: 31.01.2022).

THE PROBLEM OF DISPROPORTIONALITY OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRIES IN THE WORLD AS AN OBSTACLE TO THE EFFECTIVE IMPLEMENTATION OF THE SUSTAINABILITY CONCEPT

L. V. KOROLCHUK, PhD in Economics, Docent,
Associate Professor at the Department of International Economic Relations
Lutsk National Technical University, Lutsk, Ukraine

In today's world, the concept of sustainable development is considered universal, as it was adopted by 189 countries during the 70th session of the UN General Assembly in New York in September 2015, as set out in the document "Transforming our world: the sustainable agenda development until 2030"[1]. This concept provides a clear focus of the world economy on sustainable development, namely: economic growth with a low degree of involvement of natural resources in the economic system; transition to a green, low-carbon economy with a predominance of renewable energy and eco-innovation in industry; development of a circular, closed economy aimed at zero-waste production, recycling and extending the life cycle of goods, etc.

However, anti-globalization movements in the world, aggravation of global problems and contradictory experience of green economy development in Ukraine, which, in our opinion, is characterized by lack of strategic integrated approach to this issue, and instead - fragmentary practice of waste sorting more expensive green tariff for electricity produced by solar power plants, which makes the issue of economic benefits for consumers open, increase scientific interest in the problem of determining the degree of readiness of countries around the world to transition to sustainable development.

Successful implementation of the concept of sustainable development involves the participation of all countries in this process, because the problem of preserving the planet can not be solved by one or several even the most powerful states, but whether all countries are equally ready for such transformations, or equally benefit from sustainable development remains unexplained. Given the fact that the proportionality of socio-economic development of the world has never been discussed before, and many scholars agree that the benefits of globalization are reaped only by the richest countries in the world, the so-called globalist countries, in this case the hypothesis that the world's leading states with a high standard of living are more involved in sustainable development, whose dominant needs of the population, according to the theory of needs, are not primary basic physiological needs, but much higher in the hierarchy, which allows them to actively participate in processes greening the economy to save our planet for future generations.

Great interest in the problem of inequality between countries in terms of living standards is shown in the scientific works of V. Opalko [2], E. Sulima [3], A. Kolot [4], O. Gerasimenko [4], B. Milanovich [5] and others. The relationship between the standard of living and the degree of its involvement in sustainable development remains unexplored, but is extremely important in terms of the generality of the concept of sustainable development in the world, effective implementation of which requires in-depth study this process.

This state of affairs, when the readiness for transformation in the framework of the concept of sustainable development: deep integration into the world economy, greening the economy, strong innovative development and mature social awareness of the need for such changes will be the prerogative of only highly developed countries, puts in unequal conditions the subjects of international economic relations and only exacerbates the problem of disproportionate development of the world and a number of other global problems, which, in turn, may lead to rejection and resistance to such relevant in today's society metamorphoses and international economic security in the world, etc.

The problem of disproportionate socio-economic development in the world as an obstacle to the effective implementation of the sustainability concept is relevant, and therefore should be taken into account when developing strategies for implementing the concept of sustainable development at the supranational and national levels. A clear understanding of inequality as an obstacle to the effective transition of the world economy to sustainable development, as a threat to the harmonious development of mankind on a healthy and green planet encourages the development of preventive measures, new regulatory mechanisms and effective ways to overcome socio-economic disparities.

Thus, the results of our study will form the basis for further study of this topic, the need for which is unquestionable, as underestimation of inequality may in the near future lead to the deployment of new socially dangerous processes, such as mass migration to developed countries, the emergence of strong resistance processes of globalization, etc., which will exacerbate a number of global problems of mankind, going against the concept of sustainable development.

References:

1. Resoljucija, prinjataja Generalnoj Asambleji 25 sentjabrja 2015 goda. Preobrazovanie nashego mira: povestka dnja v oblasti ustojchevogo razvitiya na period 2030 goda. UN. General Assembly. URL: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/291/92/PDF/N1529192.pdf?OpenElement>. [in Russian].
2. Opalko V. Diagnostyka socialno-economicchnoji nerivnosti u globalnomu vymiri. *Economy and Society*. №17, 2018. C. 37-45. URL: http://economyandsociety.in.ua/journals/17_ukr/6.pdf. [in Ukrainian].
3. Sulima E. Dgerela globalnoji socialnoi nerivnosti ta shljahy podolannja poljaryzacii globalnogo suspilstva. Zhytomyr Ivan Franko State University Journal. № 18, 2004 p. P. 64-67. URL: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/8199/Sulima_Dzherela_hlobalnoi.pdf. [in Ukrainian].
4. Kolot A., Gerasymenco O. Globalna socialna nerivnist dohodiv: pryroda, tendencii, naslidky. *Socio-labor Relations: Theory and Practice*, 2017. № 2 (14). C. 8-47. URL: file:///C:/Documents%20and%20Settings/User/My%20Documents/Downloads/stvtpt_2017_2_3.pdf. [in Ukrainian].

5. Milanovic B. Globalnoe neravenstvo dohodov v cyfrah: na protjazanii istorii I v nastojaschee vremja: obzor: docl. k XV apr. megdunar. nauch. konf. Po problemam razvitija ekonomiki i obschestva, Moscow, 1-4 aprelja. 2014 god. M.: Publishing house of the highest school of economics, 2014. 32 p. URL: <https://www.hse.ru/data/2014/03/25/1318951648/%D0%9C%D0%B8%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%87-%D1%82%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82.pdf>. [in Russian].

МАНІПУЛЮВАННЯ ЗАНЕПОКОЄННЯМ СУСПІЛЬСТВА ПРОБЛЕМАМИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ЯК ЧИННИК ДИСПРОПОРЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Ф. В. АБРАМОВ, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри загальної економічної теорії
*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків, Україна*

Сьогодні екологічні проблеми загрожують не лише соціально-економічного розвитку, але й загрожують життю і здоров'ю багатьох людей. Негативні наслідки цих проблем вже відчуваються значною частиною населення планети. Тому розробка заходів щодо мінімізації негативних наслідків екологічних проблем є одним з найактуальніших викликів, що стоять перед людством.

Дослідженню екологічних проблем присвячується значна кількість робіт [1-4]. Проте спільним недоліком цих досліджень є неврахування проблеми маніпулювання суспільними настроями під час формування державної політики, щодо подолання цих проблем.

Метою дослідження є визначення наслідків маніпулювання суспільними настроями на динаміку формальних правих, що спрямовані на досягнення екологічної безпеки.

Актуальність екологічних проблем спонукає політиків до вживання активних заходів. Проте, подібна активність часто є непослідовною та суперечливою. Так, наприклад, повна заборона на використання поліетиленових пакетиків, запровадження якої найближчим часом планується в Україні, поєднується з толерантним ставленням до ввозу з закордону старих автомобілів, що не відповідають будь-яким нормам екологічної безпеки та відсутністю політики щодо їх утилізації. Також заборона використання неекономічних лампочок розжарювання, що має місце в багатьох країнах, часто поєднується з нейтральним ставленням до майнінга криптовалюти, на який, за різними оцінками, може використовуватися стільки ж електроенергії скільки використовується середньою європейською країною.

Для того, щоб з'ясувати причини подібної невідповідності необхідно виділити зацікавлені групи на чії інтереси впливає введення відповідних формальних правил. Загалом можуть бути виділені наступні три групи: пасивні еко-активісти – пересічні громадяни, що переймаються проблемами навколишнього середовища; активні еко-активісти – політичні партії чи

громадські організації, що виступають ініціаторами впровадження відповідних формальних правил; користувачі заборонених товарів.

Представники першої групи – пасивні еко-активісти - зацікавлені в покращенні стану навколишнього середовища, проте не є експертами з питань екології. Представники другої групи – активні еко-активісти – з одного боку, зацікавлені в зростанні підтримки представників першої групи для збільшення кількості голосів на виборах чи обсягів фінансування, з іншого боку, прагнуть досягти даного результату з найменшими зусиллями зі свого боку.

Тому, зловживаючи екологічною необізнаністю пасивних еко-активістів, активні еко-активісти можуть сконцентруватися на формальних правилах, що лише імітують захист навколишнього середовища, або, у кращому випадку, націлені на усунення другорядних проблем, ігноруючи значно більші загрози. Тобто будуть прийматися формальні правила, що характеризуватимуться значним рівнем цільової неефективності [5]. Крім того, активним еко-активістам необхідно також враховувати й реакцію представників третьої групи – користувачів забороненої продукції. Адже якщо третя група буде численною, а збитки завдані впровадженням відповідних формальних правил будуть високими, то це може обернутися для активних еко-активістів, навпаки, втратою підтримки на виборах та скороченням фінансування.

Тому, обираючи між заборною поліетиленових пакетиків та заборною ввозу вживаних автомобілів, перевага буде надана забороні поліетиленових пакетиків. Адже, хоча подібна заборона й несе відчутні незручності для споживачів, але ці незручності недостатні для того щоб спонукати споживачів до масових протестів. Натомість заборона ввозу вживаних автомобілів може викликати значно більш рішучу відповідь їх користувачів.

З вище викладеного, стає зрозумілим, що діяльність активних еко-активістів фактично зводиться до маніпулювання суспільними настроями, та пов'язана з відповідними негативними наслідками, найнебезпечнішим з яких є індукований опір суспільства [6]. Ця небезпека вимагає застосування рішучих заходів щодо попередження поширення практики маніпулювання [7; 8].

Таким чином, маніпулювання суспільними настроями навколо проблем екологічної безпеки може призвести до прийняття формальних правих, які характеризуватимуться значним рівнем цільової неефективності, та уповільнення соціально-економічного розвитку країни.

Література:

1. Gonseth C., Thalmann P., Vielled M. Impacts of Global Warming on Energy Use for Heating and Cooling with Full Rebound Effects in Switzerland. *Swiss Journal of Economics and Statistics*. 2017. Vol. 153. №4. P. 341–369.
2. Sinn H.W. Public policies against global warming: a supply side approach. *Int Tax Public Finance*. 2008. Vol. 15. №4. P. 360–394.
3. Van der Ploeg F., Rezai A. Simple Rules for Climate Policy and Integrated Assessment. *Environmental and Resource Economics*. 2019. Vol. 72. №1. P. 77–108.
4. Tol R.S.J. On the Uncertainty About the Total Economic Impact of Climate Change. *Environmental and Resource Economics*. 2012. Vol. 53. №1. P. 97–116.

5. Абрамов Ф. В. Критерии эффективности формальных правил и их влияние на экономическое развитие. Вісник Одеського національного університету. 2011. Т. 16, Вип. 20. С. 7-13.

6. Абрамов Ф. В. Неосвіченість суспільства як фактор поширення маніпулювання суспільними настроями. Бізнес Інформ. 2019. № 6. С. 8–13.

7. Абрамов Ф. В. Заходи з попередження маніпулювання суспільними настроями. Бізнес Інформ. 2019. № 11. С. 22–27.

8. Абрамов Ф. В. Індукований опір суспільства та заходи його попередження. Бізнес інформ, 2020. № 5. С. 22-28.

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ УПРОВАДЖЕННЯ ОСВІТНЬОЇ ІНКЛЮЗІЇ У ВИЩІЙ ШКОЛІ

О. В. КРАСОТА, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ, Україна

Сучасна якісна освіта, в тому числі у вищій школі, може бути забезпечена на засадах інклюзивного підходу. Про це йдеться, зокрема, у «Глобальних цілях сталого розвитку 2015-2030». В них четвертою за значенням ціллю із 17 глобальних цілей тисячоліття названа «Якісна освіта», яка, на загальне переконання, тотожна поняттю «освітня інклюзія».

У перекладі з англійської термін «інклюзія» (від англ. «inclusion») у найбільш спрощеному розумінні означає залучення в різні сфери життя суспільства усіх громадян, без будь-яких відмінностей і обмежень [1]. В той же час освітня інклюзія передбачає створення безпечного, ненасильницького, інклюзивного та ефективного навчального середовища для всіх [2]. ЮНЕСКО визначає освітню інклюзію як динамічний процес, який полягає в позитивному ставленні до різноманітності учнів у навчальному середовищі, сприйнятті індивідуальних особливостей розвитку дітей не як проблеми, а як можливостей для їхнього розвитку [3].

Освітня інклюзія є загальноосвітньою тенденцією. Ця теза неодноразово підтверджувалась на міжнародних конференціях та форумах, знайшла своє відображення у міжнародних законодавчих актах. Питаннями упровадження освітньої інклюзії, формуванням політики у сфері інклюзивної освіти опікуються такі міжнародні організації, як Організація Об'єднаних Націй (ООН) ЮНЕСКО, Організація Економічної Співпраці та Розвитку (ОЕСД).

Незважаючи на актуальність і загальноосвітню тенденцію, формування освітньої інклюзії в окремих національних економіках натикається на різні виклики та перешкоди. Головним викликом на цьому шляху, вважаємо, є виховання толерантного ставлення усіх громадян до неоднаковості і специфіки інших, створення таких умов, за яких нормою є ставитися з повагою до гідності кожного, незалежно від того, чи має людина особливі освітні потреби чи ні.

Іншим вагомим викликом, на нашу думку, є упровадження освітньої інклюзії у вищій школі. Йдеться про те, що освітня інклюзія не має

обмежуватись тільки створенням умов для навчання дітей у звичайному навчально-виховному закладі (закладі середньої освіти) і не тільки дітей з особливими потребами.

На наше переконання освітню інклюзію доцільно розглядати у більш широкому розумінні. У широкому сенсі освітня інклюзія передбачає формування рівного доступу до навчання всіх громадян безвідносно до будь-яких дискримінаційних ознак; впровадження інклюзивної освіти на всіх рівнях, від початкової загальної до повної вищої освіти; перетворення усіх навчальних закладів у такі інклюзивні освітні простори, які підтримують усіх учасників освітнього процесу. Тобто, під освітньою інклюзією розуміємо залучення, включення до освітнього процесу всіх його учасників на усіх його рівнях.

Україна все ще стоїть на початку формування інклюзивного середовища в освітній сфері та унормування цього процесу. В нашій національній економіці освітня інклюзія здебільшого сформована на рівні середньої загальної освіти, що знайшло своє відображення у її спрощеному розумінні як такої, що передбачає навчання дітей з особливими потребами у пристосованому для цього навчально-виховному закладі. На сьогоднішній день в Україні інклюзивним навчанням охоплено майже 43% шкіл, в них працює понад 18 тисяч інклюзивних класів [4].

Перед вищою школою поставлено завдання у короткі строки сформувати інклюзивне освітнє середовище для всіх. Певні кроки на цьому шляху вже зроблено. Мова йде про просвітницьку роботу щодо формування толерантного ставлення до здобувачів вищої освіти із особливими потребами, створення так званого безбар'єрного середовища. Останнє передбачає встановлення спеціального устаткування, що допомагає здобувачам освіти із особливими потребами безперешкодно діставатися до необхідних приміщень під час освітнього процесу. Це встановлення пандусів, спеціальних ліфтів, обладнання санітарних кімнат, маркування приміщень тощо. Однак інформаційно-просвітницька робота має проводитись на систематичній основі, поки принципи освітньої інклюзії не стануть нормою нашого життя, а створенням безбар'єрного середовища не обмежується формування інклюзивного освітнього середовища для всіх.

Надзвичайно важливою формою реалізації освітньої інклюзії у вищій школі є доступ усіх здобувачів вищої освіти до всіх навчальних матеріалів, створення спеціальних підрозділів – ресурсних центрів, навчально-реабілітаційних підрозділів або ж груп психолого-педагогічного супроводу тощо. Грамотно відреагувати на всі виклики освітньої інклюзії, які стоять перед вищою школою, можна на основі синергетичного підходу трьох взаємодоповнюючих рівнів – студентських груп, адміністрації ЗВО та держави.

Література:

1. Acemoglu D. Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty. New York Crown Publishing Group, 2012. 544 p.
2. Глобальні цілі сталого розвитку 2015-2030. 2015. URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/sustainable-development-goals.html> (дата звернення: 20.01.2022).

3. Саламанська декларація про принципи, політику та практичну діяльність у галузі освіти осіб з особливими освітніми потребами. ЮНЕСКО, 1994. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_001-94#Text (дата звернення: 20.01.2022).

4. Державна служба якості освіти України. URL: <https://sqe.gov.ua/yakisne-inklyuzivne-navchannya-to-do-list-dlya-dir/> (дата звернення: 21.01.2022).

РОЗВИТОК ОФШОРНОГО БІЗНЕСУ ТА ПРОЦЕСІВ ДЕОФШОРИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ ТА СУЧАСНІЙ СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Н. В. МОЖАЙКІНА, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки;

С. В. ЛЬОВУШКІНА, студентка

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

Практика використання бізнесом офшорів та податкових гаваней стала невід'ємною частиною економічного життя світового суспільства. Глобальна фінансово-економічна криза привела до суттєвого зростання популярності офшорного бізнесу. Активізація офшорного бізнесу у світі та постійне вдосконалення схем нелегального виведення капіталу призвели до необхідності створення та обґрунтування концепції деофшоризації, під якою розуміють створення механізмів міжнародної взаємодії та конкретних заходів, що вживаються окремими країнами-експортерами капіталу, спрямованих на протидію нелегальному відтоку капіталу із країни через офшорні схеми [1, с. 234].

За експертними оцінками, наразі понад 50% виробничих активів України належить компаніям, зареєстрованим у офшорних зонах (для порівняння: у США та ЄС – не більше 10%). Рекордні масштаби відтоку капіталу в останні роки в Україні виявляють гостру потребу держави у проведенні політики деофшоризації, велику роль в ефективній реалізації якої грає всіляке використання накопиченого міжнародного досвіду у цій сфері.

Оскільки офшорний бізнес в Україні дуже розвинений (мається на увазі не на території, а скоріше серед українських підприємців), то в офшорних схемах використовується велика кількість різних офшорних зон. Офшорні юрисдикції з першого та другого ешелонів застосовуються для створення офшорних компаній (і проведення зовнішньоекономічних операцій за їх участю), а в «некласичних» офшорах більшою «популярністю» користується придбання нерухомості та зберігання коштів на банківських рахунках. У першому випадку можна назвати такі юрисдикції як Британські Віргінські острови, Панама, Кіпр, Бермудські острови, а в другому – Нідерланди, Швейцарія, Люксембург, Ірландія та Великобританія. Створюється, таким чином, певне порочне коло, засноване на відпливі коштів, які могли б потенційно ефективно працювати у внутрішній економіці [2, с. 23].

При аналізі втечі капіталу слід згадати, що воно підраховується різними способами і не завжди є достовірним, оскільки базується на експертних оцінках, які досить суб'єктивні. До того ж, для його підрахунку не завжди є доступна інформація. Проте найчастіше втечу капіталу підраховують за даними платіжного балансу країни на основі даних за графами «недоотримана експортна виручка» та «чисті помилки та пропуски».

Незважаючи на те, що проблема деофшоризації останніми роками обговорюється в Україні на найвищому рівні, реальних практичних дій щодо деофшоризації економіки досі було реалізовано небагато, і більшість зарубіжних прямих інвестицій продовжують надходити з офшорних юрисдикцій.

В економічних дослідженнях останніх років проблема деофшоризації перебуває у зародковому стані. З метою виявлення заходів щодо деофшоризації української економіки необхідно систематизувати основні причини, з яких бізнес активно використовує офшорні юрисдикції у своїй господарській діяльності: проблеми ведення бізнесу в нашій країні, пов'язані з відносинами власності та недосконалістю податкової системи; додаткові конкурентні переваги, що надаються офшорами українському бізнесу; недосконалість та нерозвиненість фондового ринку в нашій країні, оскільки первинне публічне розміщення акцій великих українських компаній у нашій країні майже не здійснюється; недосконала структура іноземних інвестицій в українську економіку.

Усі названі причини розвитку офшорного бізнесу в Україні є суто внутрішніми (або, в крайньому випадку, вони не залежать від внутрішньої валютної політики), тому всі заходи, спрямовані на оптимізацію регулювання «втечі» капіталу, повинні належати до національного законодавства та дії державних органів на національному рівні.

Загалом можна виділити такі концептуальні заходи щодо деофшоризації української економіки: поліпшення економічної ситуації та інвестиційної привабливості країни; регулювання валютного, податкового, митного та інвестиційного контролю; встановлення солідарної відповідальності осіб, які управляють офшорною компанією (статус якої буде доведено), розкриття кінцевих бенефіціарів; проведення амністії для капіталу в офшорних компаніях; розробка процедур повернення до країни резидента нелегально вивезених грошей; удосконалення системи міжурядової співпраці правоохоронних органів у питаннях офшорного бізнесу; підвищення відповідальності фірм щодо реєстрації або купівлі офшорних компаній; підвищення відповідальності менеджменту компаній при встановленні факту роботи за нелегальними схемами вивезення капіталу в обхід акціонерам компанії; донарахування податків у разі встановлення факту існування офшорної компанії; удосконалення технологічних міжвідомчих баз інформаційного забезпечення та контролю за міграцією капіталу в країни-офшори [3, с. 38].

Література:

1. Пешко А. В. Офшорний бізнес, як складова світової економіки / Держава і регіони. 2006. № 3. С. 233-236.
2. Череп А. В. Особливості розвитку офшорного бізнесу в Україні / Економіка та держава. 2017. № 6. С. 21-30.
3. Бабонін В. Б Міжнародний досвід ведення і регулювання офшорного бізнесу / Фінансовий ринок України. 2020. № 2. С. 34-41.

ЦИФРОВА НЕРІВНІСТЬ ЯК ГЛОБАЛЬНЕ ЯВИЩЕ

С. М. БЕРВЕНО, аспірантка

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, м. Харків, Україна

Економічна нерівність – супутник ринкової, соціально-економічної системи. Як показує досвід нерівність у доходах стимулює економічний розвиток, спонукає до прогресу. Але за певною межею нерівність починає відігравати негативну роль, руйнуючи мотивацію суб'єктів господарювання, пригнічуючи стимули до розвитку, створюючи соціальну напругу. Така нерівність стає зайвою. Як складне та багатовимірне явище нерівність неоднорідна та має різні форми та джерела свого походження.

В останні десятиріччя ХХ століття у світі сформувалась та набуває швидкості тенденція зростання надлишкової нерівності. В «Доповіді про нерівність у світі» (World Inequality Report, 2018) Всесвітній лабораторією дослідження нерівності показано, що верхній 1% (75 млн. людей), що має в розпорядженні найбільше багатства, отримав 27% усього світового доходу, а найнижчі 50% найбіднішого населення планети (3,7 млрд. людей) мають усього 13% [1].

Склалася негативна тенденція концентрації багатства у невеликій кількості людей, країн та корпорацій. Проблеми нерівності знаходяться у центрі наукового дискурсу, але знайти ефективні шляхи її зменшення не вдалося.

На фундаментальну відмінність сучасної нерівності звернув увагу Т. Пікетті в книжці «Капітал у ХХ столітті». «Нерівність... означає, що рекапіталізація майна, накопиченого у минулому, проходить швидше, ніж зростає виробництво та заробітні платні» [2, с. 585].

Виходячи з дослідження Т. Пікетті можна зробити висновок стосовно того, що концентрація багатства зростає за умов перевищення дохідності капіталу над динамікою економічного зростання. Підтвердженням цієї закономірності слід вважати ту ситуацію, яка склалася в період кризи, що виникла в умовах коронавірусної пандемії. В цей час більшість людей стала бідніше, але за даними журналу Forbes, добробут 2 600 мільярдерів в 2021 році збільшився на 1,6 трл долл. США, до 13,6 трл долл. США При цьому найбагатші 10 осіб приблизно на півтрильйона долл. [3].

Саме ця ситуація свідчить про неможливість подолати тенденцію до зростання нерівності в координатах сучасної неоліберальної моделі

господарювання. У якості підтвердження того факту слід розглянути взаємозалежність між цифровізацією економіки та зростанням нерівності.

Головним трендом розвитку світової економіки стала цифрова їх трансформація, поширення сфери цифрових рішень, дигіталізація процесів у глобальному вимірі. Новітні технології та напрямки розвитку визначають облік заснованої на інформаційно-комунікаційних технологіях цифрової економіки.

Цифровізація розгортається у світі, де нерівність економічного розвитку та людського існування набирає обертів. Вона не тільки прискорює цей процес, але й надає йому нову якісну характеристику. Цифровий розрив (нерівність) стає глобальним явищем та викликом для кожної людини та країни світу.

Цифрова нерівність має прояв у двох напрямках: напряму різних країн світу, та особистому людському напряму. Сьогодні тільки 15% людства сучасні світові технологічні інновації, близько половини здатні прийняти та засвоїти їх. Третина людства виключена з цього процесу зовсім. Новітні технології мають велику потужність, велику продуктивність. Але їх результати розподіляються дуже нерівномірно. Виходячи з такої ситуації можливо прогнозувати, що якщо ситуація кардинально не зміниться, то багаті країни стануть ще багатшими. Освідченні люди, які мають знання та доступ до сучасної інформації, стануть ще більш заможними. В той же час бідні люди мають мало шансів в умовах швидкого динамічного зростання цифровізації економіки вирватися з кола бідності. «Відмінності, які виникають до народження, починаючи з «лотереї» при народженні в залежності від того де народилася дитина, можуть з роками посилюватися. Діти з бідних сімей можуть бути не в змозі дозволити собі освіту і знаходитися в несприятливому стані при пошуку роботи» [4].

Цифрова нерівність – найбільш складна та поширена в сучасних умовах. Саме вона стає прискореною, охоплюючи мільйони людей та цілі країни. Таку нерівність важко подолати не змінюючи координати господарської практики, не здійснюючи кардинальних освітніх практик, не вибудовуючи новітню парадигму людського розвитку. Подолати таку нерівність можливо тільки за умов згуртованості суспільства та наявності інклюзивного інституційного режиму.

Література:

1. World Inequality Report. 2018. 296 p. URL: <https://wid.world/document/world-inequality-report-2018-english/>.
2. Пикетти Т. Капитал в XXI веке.//М.: Пикетти Т. Капитал в XXI веке Ад. Маргинель Пресс. 2005. 592 с.
3. Куш А. Загадка ковидного кризиса. Почему богатые стали еще богаче. URL: https://ukrrudprom.com/digest/Zagadka_kovidnogo_krizisa_Pochemu_bogatie_stali_eshche_bogache.html.
4. Доклад о человеческом развитии 2019. За рамками уровня доходов и средних показателей сегодняшнего дня: неравенство в человеческом развитии в XX веке. URL: https://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2019_ru.pdf.

ПРОБЛЕМИ ЗІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ПРОТИДІЇ РЕЙДЕРСТВУ

Т. М. КУЗЬМЕНКО, аспірантка кафедри права та європейської інтеграції,
Навчально-науковий інститут «Інститут державного управління»,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Харків, Україна

Небезпідставно існує думка, що «цілком закономірним етапом розвитку української економіки та дієвим інструментом перерозподілу власності й поширення компаніями своєї діяльності» [2, с. 9] є рейдерство – «організована діяльність осіб, які використовують комплекс заходів (підкуп корумпованих чиновників; викуп часток у міноритарних акціонерів; оплата послуг приватних охоронних агенцій; «придбання» неправосудних судових рішень тощо), спрямованих на протиправне відчуження чужих активів з метою отримання надприбутків за рахунок подальшого їх використання та/чи перепродажу» [3, с. 91]. Зважаючи на переважно негативні наслідки такої діяльності, держава продовжує здійснювати необхідні заходи (створення Офісу протидії рейдерству, вдосконалення нормативно-правового забезпечення взаємодії між суб'єктами господарювання, проведення судової реформи...) задля належного реагування на «внутрішні й зовнішні загрози поширення рейдерства» [1]. Але для підвищення результативності публічного управління у цій сфері необхідне чітке розуміння природи наявних проблем зі забезпеченням протидії рейдерству, що й обумовлює актуальність даного дослідження.

Проведені узагальнення публікацій провідних науковців (Афендікова Н., Бабич Т., Біляк Ю., Варналій З., Грек Б., Мазур І., Солосіч О., Тульчинська С. та ін.) і результати власних досліджень за означеною проблематикою дозволили вдосконалити класифікацію проблем зі забезпеченням протидії рейдерству, залежно від:

1. Масштабу впливу: країна, регіон, населений пункт; галузь, сфера національної економіки; суб'єкт господарювання.

2. Суб'єкта впливу: органи державного управління; органи місцевого самоврядування; власники, менеджмент і співробітники підприємств; громадські організації.

3. Об'єкта впливу: суб'єкти господарювання, рейдери, посередники, покупці, судові органи, «силовики»; корпоративні права.

4. Сфери застосування відповідних механізмів публічного управління:

– *профілактика рейдерства*: обмежена кількість активів, які можна офіційно придбати (приватизувати), порівняно з обсягом «тимчасово вільних коштів»; недосконалість інституціонального та інституційного забезпечення корпоративних відносин (передусім, прогалини в законодавстві й процедурах реєстрації прав власності); корумпованість посадових осіб органів публічного управління, які, окрім іншого, можуть перешкоджати діяльності суб'єкта господарювання; правовий нігілізм, поширення «презумпції безкарності» щодо рейдерів; позапланові перевірки суб'єктів господарювання; лобізм; недостатня захищеність баз даних; інертність широкого загалу щодо фактів рейдерського

захоплення чужої власності; маніпуляції суспільною думкою (у т.ч. PR-атаки); нерозвиненість цивілізованого фондового ринку;

– *попередження рейдерської атаки*: потурання найвищих посадових осіб органів публічного управління; використання нових схем захоплення чужої власності; правові колізії у положеннях статуту й інших корпоративних документів; ознаки протизаконності в історії створення, придбання чи приватизації підприємства; недостатня правова та фізична захищеність активів; неконтрольована кредиторська заборгованість, передача активів у заставу іншим суб'єктам господарювання; конфлікт між власниками підприємства; неефективний менеджмент; наявність «тіньової» частини діяльності;

– *локалізація рейдерської атаки*: наявність професійних рейдерських груп, які об'єднують досвідчених економістів, юристів, психологів, IT-фахівців й ін.; наявність сумнівних судових рішень; залучення Державної виконавчої служби України, Національної поліції України та легальних охоронних агенцій; неспроможність підприємства до організації захисту власних прав; обмежені можливості та часові показники об'єкта захоплення щодо організації підтримки на рівні місцевих і вищих органів влади, судів усіх рівнів, ЗМІ;

– *ліквідація наслідків рейдерської атаки*: відсутність у Кримінальному кодексі України норми, яка чітко передбачала б відповідальність за захоплення підприємств; на практиці майже неможливо провести розмежування між цивільно-правовими й кримінально-правовими відносинами.

Отже, в Україні й надалі мають місце істотні масштаби рейдерства, що обумовлено наявністю численних проблем зі забезпеченням протидії цьому негативному суспільному феномену, без вирішення яких вкрай складно розраховувати як на розвиток національної економіки загалом, так і окремих суб'єктів господарювання. Для виправлення ситуації у нагоді може стати пропонування класифікація проблем зі забезпеченням протидії рейдерству. Подальші наукові розвідки мають бути присвячені розробці теоретичних положень і практичних рекомендацій, спрямованих на вдосконалення публічного управління у цій сфері.

Література:

1. Величко Л. Ю., Кузьменко Т. М. Ризики поширення рейдерства. *Формування та перспективи розвитку підприємницьких структур в рамках інтеграції до європейського простору*: матеріали IV міжнар. наук.-практ. конф., 24 березня 2021 р. Полтава: Вид-во ПДАУ, 2021. С. 57–59.

2. Горовий Д. А., Онісіфорова В. Ю. Рейдерське захоплення підприємства як специфічний різновид угод М&А (злиття та поглинання) на ринку підприємств паливно-енергетичного комплексу. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2017. № 3. С. 4–10.

3. Кузьменко Т. М. Сутність поняття «рейдерство». *Економічні читання*: матеріали I міжнар. наук.-практ. конф., 19 лютого 2021 р. Харків: Вид-во ХНАУ, 2021. С. 90–91.

КОРУПЦІЯ В СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ТА ДИСПРОПОРЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

І. С. ГОНЧАР, студент

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків, Україна*

Одним з основних факторів, що визначає диспропорцію соціально-економічного розвитку країн світу, безумовно, є корупція. Ця проблема є притаманною багатьом країнам світу, в тому числі й для України. Особливу небезпеку має поширення корупції в сфері охорони здоров'я.

Дослідженню корупції присвячена велика кількість досліджень. Зокрема, в центрі уваги дослідників перебувають такі актуальні проблеми, як: негативні наслідки корупції [1-4], чинники її поширення [5, 6] та заходи її попередження [7].

Метою цієї роботи є визначення причин виникнення та поширення корупції та її наслідків для здатності країн протистояння глобальним викликам сьогодення.

Оскільки безпосередньою причиною укладання корупційної угоди з чиновником є бажання клієнта отримати дозвіл від чиновника не дотримуватись всіх вимог чинних формальних правил [8], то є очевидним, що корупція в сфері охорони здоров'я може мати місце лише в тих випадках коли лікар поєднує в своїй особі одночасно функції як медичного працівника, так й чиновника, що контролює ступінь дотримання пацієнтом вимог певних формальних правил.

Подібне поєднання функцій – чиновника та медичного працівника – є достатньо поширеним явищем, що власне й створює надзвичайно сприятливі умови для поширення корупції в сфері охорони здоров'я.

Так, лікар, що має оцінити стан здоров'я призовника, одночасно виконує функції як лікаря, так й чиновника, що уповноважений контролювати ступінь дотриманням призовником вимог чинних формальних правил. В тих випадках коли данні формальні правила, через свою запутаність та чисельність, вимагають від призовника значних витрат часу, сил та грошей, тобто призводять до суттєвого зростання рівня його трансакційних витрат бюрократичних процедур, для останнього більш привабливим може здатися розв'язати проблему шляхом укладання з лікарем корупційної угоди. І ця угода буде здаватися тим більш привабливою, чим вище буде рівень трансакційних витрат бюрократичних процедур.

Таким чином, можна стверджувати, що ефективне подолання корупції в сфері охорони здоров'я неможливе без чіткого розмежування функцій медичних працівників та чиновників; та недопущення поєднання цих функцій в одній особі. Також, є очевидною неефективність репресивних антикорупційних заходів. Їх повна неспроможність запобігти виникненню та поширенню корупції в сфері охорони здоров'я, крім традиційних недоліків даних заходів [9], пояснюється наступними додатковими причинами: ігноруванням причин

виникнення корупції в сфері охорони здоров'я; відсутністю у чиновників контролюючих установ відповідних медичних знань.

Також сприяти поширенню корупції в сфері охорони здоров'я може маніпулювання суспільними настроями [10]. При цьому безпосереднім наслідком маніпулювання суспільними настроями є те, що за будь-якого рівня корупційних трансакційних витрат, для клієнта укладання корупційної угоди стає більш привабливим ніж за відсутності маніпулювання. Проте заходи з попередження маніпулювання суспільними настроями [11], як захід запобігання виникненню корупції в сфері охорони здоров'я, є менш ефективним ніж відокремлення функцій чиновника та медичного працівника.

Таким чином можна зробити наступні висновки:

– причиною виникнення та поширення корупції в сфері охорони здоров'я є поєднання високого рівня трансакційних витрат бюрократичних процедур та дискреційних повноважень чиновника;

– в сфері охорони здоров'я, репресивні антикорупційні заходи будуть характеризуватися найменшим рівнем ефективності через відсутність у чиновників контролюючих установ відповідних медичних знань;

– обов'язковою умовою попередження корупції в сфері охорони здоров'я є усунення безпосередньої причини виникнення корупції в даній сфері – поєднання функцій медичних працівників та чиновників.

Література:

1. Musila J. W., Sigue S. P. Corruption and International Trade: An Empirical Investigation of African Countries. *The World Economy*. 2010. Vol.33, №1. P.129–146.
2. Banerjee P., Mukherjee V. Bureaucratic competition versus monopoly: measuring corruption and welfare. *Indian Economic Review*. 2020. Vol. 55. No. 1. P. 51–65.
3. Méndez F., Sepúlveda F. Corruption, growth and political regimes: Cross country evidence. *European Journal of Political Economy*. 2006. Vol.22, №1. P. 82–98.
4. Абрамов Ф.В. Вплив неформальних інституційних факторів побічного споживання на динаміку якості вищої освіти /Ф.В. Абрамов // *Економічний часопис-XXI*. – 2012. – №9–10. – С. 29–31.
5. Treisman D. The Causes of Corruption: A Cross-National Study. *Journal of Public Economics*. 2000. Vol.76, №3. P.399–457.
6. Рябова Т.В., Абрамов Ф.В. Вплив культурних факторів на виникнення корупції. *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна*. Випуск 31-3 – Донецьк, ДонНТУ, 2007. – С.138-142.
7. Gerring J., Thacker S. Do Neoliberal Policies Deter Political Corruption? *International Organization*. 2005. Vol.59, №1. P.233–254.
8. Абрамов Ф. В. Економічний зміст корупції: інституційний підхід: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01 / Ф. В. Абрамов; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2010. – 20 с.
9. Абрамов Ф. В. Ефективність репресивних антикорупційних заходів в умовах високого рівня корумпованості. *Бізнес Інформ*. 2017. № 12. С. 8–12.
10. Абрамов Ф. В. Індукований опір суспільства та заходи його попередження. *Бізнес Інформ*. 2020. № 5. С. 22–28.
11. Абрамов Ф. В. Неосвіченість суспільства як фактор поширення маніпулювання суспільними настроями. *Бізнес Інформ*. 2019. № 6. С. 8–13.

КОРУПЦІЯ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ ТА ДИСПРОПОРЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Ю. Р. ДМИТРОВА, студентка

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків, Україна*

Важливість якісної вищої освіти для економічного розвитку країни, в умовах глобалізації світового господарства, є безперечною. Тому підвищення якості вищої освіти, її адаптація до викликів сьогодення має надзвичайно важливе значення. Проте успішне розв'язання даних проблеми вимагає не лише створення умов для можливості надання якісної вищої освіти, але й обов'язкового виявлення мотивів якими користуються здобувачі вищої освіти. Для України, проблема реформування сфери вищої освіти додатково ускладнюється внаслідок домінування побічного попиту на ринку вищої освіти.

Сьогодні проблеми вищої освіти знаходяться в центрі уваги багатьох дослідників [1] разом з такими проблемами, як: корупція [2] кліматична криза [3], потенційна небезпека ГМО [4], діяльність антивакциновників [5] та іншими актуальними проблемами сучасності. Подібна увага до проблем сфери вищої освіти не є дивною, адже між якістю вищої освіти та іншими проблемами існує тісний, а подекуди взаємний зв'язок і якісна освіта може стати основою для готовності суспільства до викликів сьогодення [6-8].

Мета даної роботи: виявити ряд чинників, які впливають на рівень корумпованості у ВНЗ та дослідити як вони сприяють попиту на корупційний послуги.

В сьогоденнішніх умовах основною проблемою вітчизняної системи вищої освіти є домінування побічного попиту на ринку вищої освіти [9, 10]. На відміну від безпосереднього попиту, який пред'являють здобувачі вищої освіти, що прагнуть отримати знання які їм знадобляться у подальшому житті для успішної побудови кар'єри та отримання більш високих заробітків, побічний попит пред'являється студентами, що вбачають своє майбутнє непов'язаним зі спеціальністю яку вони опановують у вищому навчальному закладі. Фактично останні вступають до ВНЗ не заради отримання знань, а заради отримання тих пільг, отримання яких пов'язане з “навчанням” у ВНЗ, наприклад відстрочка від строкової служби у Збройних Силах.

Найважливішим наслідком домінування побічного попиту на ринку вищої освіти є те, що в подібних умовах більшість студентів, які пред'являють побічний попит, розглядають роки навчання у ВНЗ, як нудну і надзвичайно складну бюрократичну процедуру, що відділяє їх від бажаної мети – отримання диплому про вищу освіту. Проходження подібних “бюрократичних процедур” вимагає від них як витрат часу, так й значних розумових зусиль, а це означає, що студенти, які пред'являють побічний попит на вищу, стикаються зі надзвичайно високим рівнем трансакційних витрат бюрократичних процедур.

Саме високий рівень трансакційних витрат бюрократичних процедур, що є безпосередньою причиною виникнення та поширення корупції [11, 12],

штовхає студентів, які пред'являють побічний попит на вищу до укладання корупційної угоди з викладачем. Дійсно, дача хабара викладачу, що в умовах поширення побічного попиту перетворюється на чиновника, що контролює дотримання студентами вимог формальних правил, дозволяє спростити проходження відповідних бюрократичних процедур, а відтак й зменшити рівень власних транзакційних витрат пов'язаних з їх проходженням. Іншими словами, для студента, що пред'являє побічний попит на вищу освіту, досягнення мети – отримання диплома – суттєво полегшується внаслідок сплати хабара. Іншим негативним наслідком до якого може призвести домінування побічного попиту є низька ефективність більшості реформ, що відбуваються в сфері надання послуг вищої освіти. Дійсно, навіть якщо реформи, що націлені на досягнення таких важливих цілей, як підвищення доступності вищої освіти чи підвищення її якості, будуть впроваджені, вони не зможуть досягти поставленої мети через дії студентів, що пред'являє побічний попит на вищу освіту.

Таким чином, можна зробити висновок, що будь-які заходи запобігання корупції в ВНЗ будуть не ефективними, без усунення як формальних, так й неформальних правил, що обумовлюють поширення побічного попиту на послуги вищої освіти.

Література:

1. Bailey M. A., Rom M. C., Taylor M. M. State competition in higher education: A race to the top, or a race to the bottom? *Economics of Governance*. 2004. Vol.5, №1. P. 53–75.
2. Рябова Т. В., Абрамов Ф. В. Вплив культурних факторів на виникнення корупції. Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 31-3. Донецьк, ДонНТУ, 2007. С.138-142.
3. Krieger N. Climate crisis, health equity, and democratic governance: the need to act together. *Journal of Public Health Policy*. 2020. Vol. 41. No. 1. P. 4–10.
4. Eggert H., Grecker M. Trade, GMOs and Environmental Risk: are current policies likely to improve welfare? *Environmental and Resource Economics*. 2011. Vol. 48. №4. P. 587-608.
5. Gottlieb S. D. Vaccine resistances reconsidered: vaccine skeptics and the Jenny McCarthy effect. *BioSocieties*. 2016. Vol. 11. №2. P. 152–174.
6. Абрамов Ф. В. Заходи з попередження маніпулювання суспільними настроями. *Бізнес Інформ*. 2019. № 11. С. 22–27.
7. Абрамов Ф. В. Індукований опір суспільства та заходи його попередження. *Бізнес Інформ*. 2020. № 5. С. 22–28.
8. Абрамов Ф. В. Неосвіченість суспільства як фактор поширення маніпулювання суспільними настроями. *Бізнес Інформ*. 2019. № 6. С. 8–13.
9. Абрамов Ф. В. Качество высшего образования и коррупция в вузах: факторы динамики. *Економічний часопис-XXI*. 2011. №11–12. С. 8–10.
10. Абрамов Ф. В. Вплив неформальних інституційних факторів побічного споживання на динаміку якості вищої освіти. *Економічний часопис-XXI*. 2012. №9–10. С. 29-31.
11. Абрамов Ф. В. Транзакційні витрати корупційної угоди. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Темат. вип. “Технічний прогрес і ефективність виробництва”. 2005. № 1. С. 273–282.
12. Абрамов Ф. В. Критерии эффективности формальных правил и их влияние на экономическое развитие. *Вісник Одеського національного університету*. 2011. Т. 16. Вип. 20. С. 7–13.

ЗАНИЖЕННЯ СУСПІЛЬНОЇ ОЦІНКИ РІВНЯ КОРУМПОВАНОСТІ ЯК ЧИННИК УПОВІЛЬНЕННЯ АНТИКОРУПЦІЙНИХ РЕФОРМ

Д. Г. ДЬОМІН, студент

В. П. ПЕТРОПАВЛОВСЬКА, студентка

У. А. ШЕПЕЛЕВА, студентка

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків, Україна*

Сьогодні високий рівень корумпованості здатен стати основною загрозою для розвитку національних економік багатьох країн світу. В першу чергу, це обумовлено поширеністю корупції на всі сфери життя суспільства. В економічній сфері негативні наслідки корупції здатні завдати шкоди як для економічного зростання країни, так й для обсягів залучених прямих іноземних інвестицій. Все це робить корупцію однією з найактуальніших проблем сьогодення та вимагає пошуку ефективних антикорупційних заходів.

Здатність корупції поширювати свій вплив на всі сфери життя суспільства, визначає велику кількість досліджень присвячених цьому явищу [1-3]. Серед іншого дослідження присвячуються таким питанням, як: інституційні чинники виникнення корупції [4-6] зв'язок корупції та конкуренції [7], корупція в сфері освіти [8] та впливу поширення практики маніпулювання суспільними настроями на рівень корумпованості [9, 10].

Метою цієї статті є визначення чинників, що обумовлюють заниження суспільної оцінки рівня корумпованості.

Для більшої частини населення основним джерелом інформації щодо поширення корупції в країні є різноманітні корупційні скандали, що активно висвітлюються засобами масової інформації та інформація від знайомих, що вже встигли зіштовхнутися з цією проблемою. Це створює умови за яких суспільна оцінка рівня корумпованості може суттєво відрізнятись від його реального рівня.

При цьому напрямок відхилення суспільної оцінки рівня корумпованості від його реального рівня визначається зовнішніми чинниками.

У випадку завищення суспільної оцінки рівня корумпованості, основним таким чинником невідповідності оцінок є поширення практики маніпулювання суспільними настроями. Саме завдяки цій практиці в суспільстві формується стійкий позитивний зворотній зв'язок між загостреною увагою суспільства до проблеми корупції та діями гравців-маніпуляторів. Важливу роль в функціонуванні даного позитивного зворотнього зв'язку відіграють ЗМІ, що активно висвітлюють взаємні безпідставні обвинувачення гравців-маніпуляторів в корупції чи в перешкоджанні в боротьбі з нею.

Таким чином, в країнах і сталою демократією, де послідовно дотримуються принципів свободи слова, існують певні запобіжники для заниження суспільної оцінки рівня корумпованості.

Тому, на відміну від випадку завищення суспільної оцінки рівня корумпованості, заниження суспільної оцінки може спостерігатися виключно в

країнах з тоталітарним режимом правління і є безпосереднім наслідком дій правлячої верхівки. Для досягнення бажаного результату – зниження суспільної оцінки рівня корумпованості – правляча верхівка може вдаватися до наступних заходів [11]: протидія гравцям маніпуляторам, шляхом обмеження свободи слова; формування “правильного інформаційного середовища” за допомогою підконтрольних ЗМІ; концентрація на боротьбі з дрібною корупцією. Очевидно, що у країнах з тоталітарним режимом правління, через відсутність можливості тиску з боку громадськості, основним негативним наслідком заниженої суспільної оцінки рівня корумпованості є уповільнення антикорупційних реформ.

З вищевикладеного можна зробити наступні висновки:

– цілеспрямоване зниження суспільної оцінки рівня корумпованості може мати місце в країнах з тоталітарним режимом правління, завдяки наявності підконтрольних ЗМІ та обмеженню свободи слова;

– основним наслідком зниження суспільної оцінки рівня корумпованості в країнах з тоталітарним режимом правління є уповільнення антикорупційних реформ;

– в країнах з тоталітарним режимом правління, боротьба з корупцією можлива виключно на нижчих рівнях бюрократичної системи, через спрямованість антикорупційних заходів виключно на дрібну корупцію.

Література:

1. Freille S., Naque M. E., Kneller R. A contribution to the empirics of press freedom and corruption / *European Journal of Political Economy*. 2007. Vol. 23, №4. P. 838–862.
2. Shleifer A., Vishny R.W. Corruption. *Quarterly Journal of Economics*. 1993. Vol.108, №3. P. 599–617.
3. Рябова Т. В., Абрамов Ф. В. Вплив культурних факторів на виникнення корупції. Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 31-3. Донецьк, ДонНТУ, 2007. С.138-142.
4. Абрамов Ф. В. Економічний зміст корупції: інституційний підхід : автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.01 «Екон. теорія та історія екон. думки» / Абрамов Федір Володимирович; Донецький нац. ун-т. – Донецьк, 2010. – 20 с.
5. Абрамов Ф. В. Трансакційні витрати корупційної угоди. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Темат. вип. «Технічний прогрес і ефективність виробництва». 2005. № 1. С. 273–282.
6. Абрамов Ф. В. Ефективність репресивних антикорупційних заходів в умовах високого рівня корумпованості. *Бізнес Інформ*. 2017. № 12. С. 8–12.
7. Bliss C., Tella R. Di Does Competition Kill Corruption? *Journal of Political Economy*. 1997. Vol.105, №5. P. 1001 – 1023.
8. Mause K. Too Much Competition in Higher Education? Some Conceptual Remarks on the Excessive-Signaling Hypothesis. *American Journal of Economics and Sociology*. 2009. Vol. 68. № 5. P. 1107–1133.
9. Абрамов Ф. В. Неосвіченість суспільства як фактор поширення маніпулювання суспільними настроями. *Бізнес Інформ*. 2019. № 6. С. 8–13.
10. Абрамов Ф. В. Індукований опір суспільства та заходи його попередження. *Бізнес Інформ*. 2020. № 5. С. 22–28.
11. Абрамов Ф. В. Суспільні настрої як фактор динаміки антикорупційних формальних правил. *Бізнес Інформ*. 2018. № 12. С. 26–31.

НЕВІДПОВІДНІСТЬ СУСПІЛЬНОЇ ОЦІНКИ РІВНЯ КОРУМПОВАНОСТІ ЯК ЧИННИК ДИСПРОПОРЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ

Д. Г. ДЬОМІН, студент

В. П. ПЕТРОПАВЛОВСЬКА, студентка

У. А. ШЕПЕЛЕВА, студентка

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків, Україна*

В умовах глобалізації світового господарства, пошук ефективних заходів попередження виникнення та поширення корупції набуває ще більшої актуальності, адже корупція здатна не лише уповільнити економічне зростання будь-якої окремої країни, але й завдати невиправну шкоду зовнішньоекономічним відносинам.

Проблема корупції традиційно знаходиться в центрі уваги як суспільства, так й науковців [1; 2]. Серед досліджень найбільша увага присвячена визначенню впливу культурних норм на виникнення корупції [3; 4], її вплив на якість вищої освіти [5; 6] та багатьом іншим проблемам [7-9].

Метою даної роботи є визначення наслідків невідповідності суспільної оцінки рівня корумпованості для ефективності антикорупційної політики.

Розробка ефективних заходів антикорупційної політики неможлива без можливості оцінити динаміку реального рівня корумпованості. Найбільш поширеними джерелами інформації щодо рівня корумпованості різних країн світу є інтегровані індекси корумпованості, що складаються некомерційними міжнародними організаціями та базуються на експертних та соціологічних опитуваннях.

Проте вимірювання на основі експертних чи соціологічних опитуваннях дозволяють виміряти не реальний рівень корумпованості, а його суспільну оцінку. При цьому остання може суттєво не збігатися з реальним рівнем корумпованості.

Основною причиною тривалої невідповідності суспільної оцінки рівня корумпованості її реальному рівню є наявність позитивного зворотнього зв'язку між результатами досліджень та суспільною оцінкою рівня корумпованості. Виникнення подібного позитивного зворотнього зв'язку обумовлено тим, що у більшості членів суспільства відсутній власний досвід корупційних відносин і їх уявлення щодо поширеності корупції в їх країні формується під впливом засобів масової інформації, що, втому ж числі, й оприлюднюють результати досліджень заснованих на основі експертних чи соціологічних опитуваннях, тобто на суспільній оцінці рівня корумпованості.

Завищена суспільна оцінка рівня корумпованості може стати причиною багатьох негативних наслідків, найнебезпечнішими з яких є надмірне застосування репресивних антикорупційних заходів та поширення практики маніпулювання суспільними настроями [10-12].

Основним чинником, що сприяє завищенню суспільної оцінки рівня корумпованості є поширення практики маніпулювання суспільними настроями суспільства. Дійсно, надмірне загострення суспільної уваги до проблеми корупції створює надзвичайно сприятливі умови для маніпулювання суспільними настроями, проте й дії гравців-маніпуляторів не залишаються непоміченими суспільством, внаслідок чого загострення суспільної уваги до проблеми корупції набуває лавиноподібного вигляду.

Таким чином можна дійти таких висновків:

- позитивний зворотній зв'язок між результатами експертних та соціологічних досліджень та суспільною оцінкою рівня корумпованості є безпосередньою причиною стійкості подібних оцінок;
- безпосередньою причиною завищення суспільної оцінки реального рівня корумпованості є поширення практики маніпулювання суспільними настроями;
- у багатьох випадках, завищена суспільна оцінка рівня корумпованості супроводжується консервацією чинних неефективних антикорупційних формальних правил;
- найнебезпечнішим наслідком завищеної суспільної оцінки рівня корумпованості є невиправдане застосування репресивних антикорупційних заходів.

Література:

1. Dreher A., Schneider F. Corruption and the shadow economy: an empirical analysis. *Public Choice*. 2010. Vol. 144. № 1-2. P. 215–238.
2. Bergh A., Fink G., Öhrvall R. More politicians, more corruption: evidence from Swedish municipalities. *Public Choice*. 2017. Vol. 172. № 3-4. P. 483–500.
3. Husted B. Wealth, Culture, and Corruption. *Journal of International Business Studies*. 1999. Vol. 30, № 2. P. 339–359.
4. Рябова Т. В., Абрамов Ф. В. Вплив культурних факторів на виникнення корупції. Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 31-3. Донецьк, ДонНТУ, 2007. С. 138-142.
5. Абрамов Ф. В. Качество высшего образования и коррупция в вузах: факторы динамики. *Економічний часопис-XXI*. 2011. № 11–12. С. 8–10.
6. Абрамов Ф. В. Вплив неформальних інституційних факторів побічного споживання на динаміку якості вищої освіти. *Економічний часопис-XXI*. 2012. №9–10. С. 29–31.
7. Cooray A., Schneider F. Does corruption throw sand into or grease the wheels of financial sector development?. *Public Choice*. 2018. Vol. 177. № 1-2. P. 111–133.
8. Haque M. E., Kneller R. Corruption clubs: endogenous thresholds in corruption and development. *Economics of Governance*. 2009. № 4, Vol. 10. P. 345–373.
9. Webbink D. Returns to University Education: Evidence from a Dutch Institutional Reform. *Economica*. 2007. Vol. 74. Issue 293. P. 113–134.
10. Абрамов Ф. В. Індукований опір суспільства та заходи його попередження. *Бізнес Інформ*. 2020. № 5. С. 22–28.
11. Абрамов Ф. В. Критерії доцільності реформування умовно та безумовно неефективних формальних правил. *Бізнес Інформ*. 2016. № 6. С. 8–12.
12. Абрамов Ф. В. Неосвіченість суспільства як фактор поширення маніпулювання суспільними настроями. *Бізнес інформ*. 2019. № 6. С. 8-13.

БАГАТОВИМІРНА БІДНІСТЬ ТА ВПЛИВ АВТОМАТИЗАЦІЇ НА НЕЇ

Н. О. КРИВОЛАПОВА, студентка

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, м. Харків, Україна

Бідність – це одна з глобальних проблем, яка незважаючи на економічне зростання продовжує залишатися невирішеною. Так за даними сайту Організації Об'єднаних націй про цілі в галузі стійкого розвитку «понад 700 мільйонів чоловік (10% населення світу), як і раніше сьогодні живуть в умовах крайньої бідності, щосили намагаючись задовольнити основні потреби в охороні здоров'я, освіті, доступі до води та санітарії. Більшість людей, що живуть на менш ніж 1,90 дол. США в день, проживають в країнах Африки на південь від Сахари» [3].

Низький дохід прошарку населення певної окремої країни не дозволяє отримувати якісну освіту, медичну допомогу, користуватися природними ресурсами держави та інше. Цей аспект проблеми, зараз активно обговорюється та висвітлюється, наприклад, в доповідях про людських розвиток від Організації Об'єднаних Націй. Вони розглядають категорію бідності більш повно, не лише зі сторони розподілу доходів, але й у купі з багатьма іншими соціальними факторами. Це дає можливість розглядати бідність як багатовимірну категорію, бо якщо розвиток людини полягає в розширенні її можливостей вести гідне, творче і здорове життя, то бідність – це відсутність цих можливостей і свободи вибору [2, с. 87]. Життя в умовах багатовимірної бідності призводить не лише до проблем задоволення базових потреб, відсутності доступу до якісної медицини, освіти, гідної роботи, але й до ризику незаконної експлуатації, примусової роботи, дискримінації, соціальної ізоляції, почуття безсилля, відсутності гідного відпочинку і таке інше [1].

Впродовж останніх десятиліть вважалося, що за рахунок економічного зростання, особливо в певних регіонах світу (Китай, Індія) майже вдалося перемогти бідність. Так, Дж. Сакс у книзі «Кінець бідності. Економічні можливості нашого часу» відмічав що: «Наше покоління в цілому здатне покінчити з крайньою бідністю вже до 2025 року» [4, с. 18]. І дійсно певний час рівень бідності скорочувався. У всьому світі кількість людей, які живуть в умовах крайньої бідності, скоротилася з 36% у 1990 році до 10% у 2015 році. Але темпи змін уповільнюються, і криза у зв'язку з COVID-19 негативно вплинула на досягнення у сфері подолання даної проблеми. Через пандемію збільшився рівень безробіття, зросли видатки на охорону здоров'я тощо [3].

Дані звіту «Глобальний індекс багатовимірної бідності 2021 - викриття відмінностей за етнічними, кастовими та гендерними ознаками» від Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй та Оксфордської ініціативи у галузі бідності та людського розвитку демонструють види багатомірної бідності за етнічними, гендерними та віковими ознаками. Так, наприклад, дві третини багатомірно бідних людей – 836 мільйонів – живуть у домашніх господарствах, у яких жодна дівчинка чи жінка не закінчила бодай шість років шкільної освіти; близько 128 мільйонів людей належать до етнічних груп, у яких 70 чи більше

відсотків населення цих груп є багатомірно бідними; у 24 країнах, що вивчалися на предмет тенденцій, не було статистично значущого скорочення багатовимірної бідності серед дітей (осіб до 18 років) протягом хоча б одного періоду [5].

Останнім часом все більше уваги приділяється енергетичній нерівності, яка породжує енергетичну бідність. Відсутність доступу до джерел сучасної сприяє посиленню хронічної бідності. Дослідження опубліковане у березні 2020 року вчених з Лідського університету Великобританії виявило дуже високу диспропорцію у використанні енергії серед багатих і бідних людей. Так, наприклад, серед усіх країн і класів доходів, включених у дослідження, 10% найбагатших людей споживають приблизно в 20 разів більше енергії, ніж 10% найбідніших. Що стосовно транспорту, то 10% багатих споживають у 187 разів більше пального та енергії на переміщення, ніж той самий відсоток бідних [6].

Економісти покладають надії на широкомасштабне введення нових технологій, які сприятимуть економічному зростанню та покращенню умов життя усіх верств населення. Але неконтрольована автоматизація може призвести до серйозних соціальних конфліктів через різке зростання рівня безробіття, через відсутність засобів до існування у значної кількості населення та через зміну характеру праці, особливо у короткостроковому періоді.

У роботі «Четверта промислова революція» К. Шваб розмірковуючи про вплив на зайнятість четвертої промислової революції пише, про те, що оскільки суспільство вже пройшло через три промислові революції і змогло адаптуватися без особливих негативних наслідків, то й з цією великою проблемою може і не бути [7, с. 32-33]. Але є деякі аспекти, які суттєво відрізняють процеси, які походять зараз від тих, які відбувалися тоді. Наприклад, перехід від сільськогосподарської праці до ручного, механічного на заводах міг даватися працівникам легше, оскільки часто не вимагав особливих розумових зусиль та високої кваліфікації, а зараз, якщо всю некваліфіковану робочу силу замінити автоматизованою технікою, то тим, хто залишився без роботи, буде дуже складно, а іноді й зовсім неможливо, особливо не маючи коштів, отримати висококваліфіковані навички, щоб знайти собі нову роботу. Особливо це стосується країн з низьким рівнем освіти, де часто більшість населення не має навіть базових навичок. За даними Всесвітнього економічного форуму, впродовж наступних п'яти років половині всіх робітників буде потрібно підвищення кваліфікації або здійснювати перепідготовку, щоб підготуватися до зміни на ринку праці та нових робочих місць [8]. Також, слід зазначити, що раніше процеси переходів були більш тривалі, технології розвивалися не так швидко, тому було більше часу для адаптації, а зараз все відбувається набагато швидше (технології розвиваються швидше, ніж регулювання їх використання).

Якщо відкинути (взяти під контроль, врегулювати) негативні моменти, то автоматизація може потенційно вплинути на скорочення багатовимірної бідності і поліпшення умов життя як фізичного, і психологічного у працівників. Автоматизація може допомагати підвищувати продуктивність та ефективність праці, знижувати ризики травмування, вирішувати глобальні проблеми тощо.

Головною запорукою поширення нових технологій має стати рівний доступ та рівність можливостей для справедливого розподіляння користі від них. Це можливо за умови створення якісного інституційного режиму, який передбачатиме забезпечення інклюзивного розвитку та покращення умов життя для усіх верств населення. Також влада держав, приватні компанії, інші організації повинні сприяти постійному навчанню для кращої адаптації працівників, інвестувати в перекваліфікацію вже працюючих, розширювати можливості прискореного навчання, узгоджувати традиційну освіту з потребами ринку праці та звісно, що робити розвиток навичок фінансово доступнішим [10]. У доповіді від PwC під назвою «Майбутнє ринку праці: протиборство тенденцій, які будуть формувати робоче середовище у 2030 році» акцентується увага на тому, що урядам доведеться вирішувати соціальні проблеми пов'язані з автоматизацією шляхом введення певних виплат (наприклад, безумовний базовий дохід) або іншими методами [9, с. 30].

Підбиваючи підсумки можна зазначити, що багатомірна бідність це величезна проблема на шляху до подальшого розвитку суспільства. Вона зростає та посилюється під дією сучасних процесів (пандемії, кліматичних змін, автоматизації тощо). Але якщо взяти під контроль процес автоматизації за допомогою, наприклад, державного регулювання у сфері перерозподілу доходів, створення інклюзивних інститутів, удосконалення трудового законодавства, дотримання прав робітників на гідні умови праці і таке інше, то він може принести більше користі, ніж шкоди для суспільства.

Література:

1. Бідність. Council of Europe. URL: <https://www.coe.int/uk/web/compass/poverty>
2. Ткачук В.О. Людський розвиток: конспект лекцій. Житомир : ЖДТУ, 2014. 101 с.
3. Цель 1: Повсеместная ликвидация нищеты во всех ее формах. Цели в области устойчивого развития. ООН. URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/poverty/>
4. Сакс Дж. Д. Конец бедности. Экономические возможности нашего времени / пер. с англ. Н. Эдельмана. Москва : Издательство института Гайдара, 2011. 424 с.
5. Global MPI 2021: Unmasking disparities by ethnicity, caste and gender. Oxford Poverty & Human Development Initiative. URL: https://ophi.org.uk/wp-content/uploads/UNDP_OPHI_GMPI_2021_Report_Unmasking.pdf
6. Shining a light on international energy inequality. University of Leeds. URL: <https://www.cgdev.org/feature/shining-light-energy-inequality>
7. Шваб К. Четвёртая промышленная революция. URL: http://ncrao.rsvpu.ru/sites/default/files/library/k._shvab_chetvertaya_promyshlennaya_revolyuciya_2016.pdf
8. Don't fear AI. It will lead to long-term job growth. World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2020/10/dont-fear-ai-it-will-lead-to-long-term-job-growth/>
9. Будущее рынка труда. Противоборство тенденций, которые будут формировать рабочую среду в 2030 году. PwC. URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications/workforce-of-the-future-rus.pdf>
10. Muro M., Maxim R., Whiton J. Automation and artificial intelligence: How machines are affecting people and places. Metropolitan Policy Program at Brookings. January 2019. URL: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2019/01/2019.01_BrookingsMetro_Automation-AI_Report_Muro-Maxim-Whiton-FINAL-version.pdf#page=44

СЕКЦІЯ 4

РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК І ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

ОПЛАТА СТОМАТОЛОГІЧНОЇ ДОПОМОГИ ЗА ПРОГРАМОЮ МЕДИЧНИХ ГАРАНТІЙ НА ТЕРЕНАХ ХАРКІВЩИНИ В 2021 РОЦІ

О. А. МЕЛЬНИЧЕНКО, д-р наук з держ. упр., проф.,
проф. кафедри громадського здоров'я та управління охороною здоров'я
Харківський національний медичний університет, Харків, Україна

Н. М. УДОВИЧЕНКО, канд. наук з держ. упр., доц., директорка
Комунальне некомерційне підприємство «Міська стоматологічна поліклініка № 1» Харківської міської ради, Харків, Україна

К. М. ЄРЬОМЕНКО, студентка
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Харків, Україна

Нинішня медична реформа внесла свої корективи у функціонування як сфери охорони здоров'я загалом, так і особливостей окремих її складових. Так, зокрема, хоча стоматологія традиційно вважається найбільш комерціалізованою ланкою сфери охорони здоров'я, тут, все ж, збережено можливість отримання безоплатної стоматологічної допомоги – медичного та естетичного ефекту від застосування лікарем доступних засобів, призначених для покращання стоматологічного здоров'я населення [4, с. 49]. Означене є можливим завдяки Програмі державних гарантій медичного обслуговування населення – «програмі, що визначає перелік та обсяг медичних послуг (включаючи медичні вироби) та лікарських засобів, повну оплату надання яких пацієнтам держава гарантує за рахунок коштів Державного бюджету України згідно з тарифом, для профілактики, діагностики, лікування та реабілітації у зв'язку з хворобами, травмами, отруєннями й патологічними станами, а також у зв'язку з вагітністю та пологами» [6]. Загалом, у 2021 р. за програмою медичних гарантій щодо надання стоматологічної допомоги було виділено € 250,2 млн, з них приватних структурам – лише € 132 тис. [5]. Серед регіонів, найбільше фінансування отримала Харківська область € 29,4 млн [5], або ж 14,3 % від загального обсягу фінансування за цим напрямом. І це попри те, що «станом на 01.12.2021 р. на території Харківщини мешкає 2,6 млн осіб (6,3 % від загальної чисельності населення України) [2]. Означений феномен й суспільна значущість означеної проблеми й обумовлює актуальність даного дослідження.

Передусім зазначимо, що відповідний пакет стоматологічної допомоги було запроваджено у 2020 р., а тариф оплати за ним зріс з € 114,24 (2021 р.) до € 123,19 (2022 р.) [5], що (зважаючи на додаткові обмеження, пов'язані з погіршенням епідеміологічної ситуації [3]), щонайменше у три-чотири рази є

меншим за фактичну собівартість такої стоматологічної допомоги, а відтак – унеможливує забезпечення належної її якості для пацієнта, й прибутковості – для її надавача (здебільшого, КНП «Стоматологічна поліклініка»).

Домінування Харківщини значною мірою обумовлено, з одного боку, наявністю значної кількості медичних закладів відповідного профілю, чий ресурсний потенціал цілком відповідає вимогам НСЗУ, а іншого – готовністю таких закладів (передусім, КНП) працювати за наявними «правилами». Ці ж причини, радше за все, обумовили наявні диспропорції у перерозподілі означених коштів й усередині регіону: місто Харків, де мешкає 1,4 млн осіб, тобто 53,8 % чисельності населення області [1], отримало € 20,7 млн, або ж 70,4 % від загальної суми коштів, передбачених на регіон; тоді як решту коштів розподілили між 8 опорних лікарень (по € 0,5–1,0 млн, на кожен) та 17 лікарень зі спеціалізованими відділеннями (по € 5–370 тис. на кожен) [5]. Безпосередньо серед стоматологічних поліклінік Харкова найбільший доробок мають, відповідно, КНП «Стоматологічна поліклініка» № 5 (€ 3,1 млн), № 7 (€ 2,4 млн) та № 3 (€ 2,0 млн) [5], що свідчить про вдале використання цими КНП наявного ресурсного потенціалу та існуючих можливостей.

Щомісячна сума оплат надавачам стоматологічної допомоги у 2021 р. вирізняється нерівномірністю: квітень-липень – € 1,7 млн, серпень – € 4,9 млн, вересень – € 3,3 млн, жовтень – € 3,0 млн, листопад – € 2,5 млн [5]. При цьому (від 16 до 22) коливалась і кількість надавачів такої допомоги.

Усі кошти від НСЗУ стоматологічні поліклініки отримали за надання стоматологічної медичної допомоги в амбулаторних умовах.

Отож, Харківщина цілком виправдано (передусім завдячуючи належному використанню наявного ресурсного потенціалу) займає провідні позиції в Україні за надання стоматологічної медичної допомоги за програмою медичних гарантій. Крім підтримання стоматологічного здоров'я населення, учасники цього процесу (здебільшого, КНП) не лише «освоюють» бюджетні кошти, а й зберігають клієнтську базу, яким надають додаткові стоматологічні послуги, що, зрештою, дозволяє «компенсувати» недостатній розмір оплати за програмою медичних гарантій. Подальші наукові розвідки мають бути присвячені розробці теоретичних положень і практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення доступності якісних стоматологічних послуг.

Література:

1. Головне управління статистики у Харківській області. Офіційний сайт. URL: <http://kh.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 24.01.2022).
2. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 24.01.2022).
3. Мельниченко О. А., Удовиченко Н. М. Вплив епідеміологічно-економічної кризи на ринок стоматологічних послуг Харкова. *Місто. Культура. Цивілізація*: матеріали наук.-практ. конф. з міжнар. уч., 23 квітня 2020 р. Харків: Вид-во ХНУМГ, 2020. С. 206–208.
4. Мельниченко О. А., Удовиченко Н. М., Ємченко В. І. Полеміка щодо співвідношення понять «стоматологічна допомога» та «стоматологічна послуга». *Надбання сучасної епідеміології та біостатистики як запорука покращання громадського здоров'я в Україні*: матеріали наук.-практ. конф., 18 квітня 2019 р. Харків: Вид-во ХНМУ, 2019. С. 48–50.

5. Національна служба здоров'я України. Офіційний сайт. URL: : <http://nszu.gov.ua> (дата звернення: 01.12.2021).

6. Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення. Закон України від 19.10.2017 р. № 2168-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2168-19#Text> (дата звернення: 11.01.2022).

РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

А. Ю. ШАХНО, д-р екон. наук, доц.,
зав. кафедри економіки, організації та управління підприємствами,
Т. В. ФЕДОРЕНКО, здобувач
Криворізький національний університет, м. Кривий Ріг, Україна

З прискоренням глобалізаційних процесів в світі спостерігається стрімкий розвиток економіки знань, високотехнологічних галузей, впровадження інформаційні технології, де ключове місце посідає людина як носій інтелекту, науково-технічного потенціалу, знань, вмінь тощо.

Стратегічний курс розвитку України в напрямку євроінтеграції неможливий без розбудови інноваційно-інвестиційної моделі держави. В сучасних умовах розвитку національної економіки науковці все більше уваги приділяють дослідженню найціннішого на сьогодні ресурсу, такого як людський капітал. Людина, втілюючи та розвиваючи свої здібності, є головним драйвером, необхідним у процесі глобалізації економічної системи. Як показує досвід, наразі у більшості випадків саме розвиток людського капіталу зумовлює розвиток не лише національної економіки, а й її структурних одиниць окремо, що також є необхідною умовою для ефективної роботи. Зазначимо, що ступінь розвитку людського капіталу напряму є залежним від рівня кваліфікації та знань тої чи іншої групи населення, досвіду роботи, навичок критично мислити в неординарних ситуаціях та знаходити гідні рішення в таких умовах і генерувати нові ідеї. Важливим фактором оцінки людського капіталу є вікові особливості його носіїв та стан їхнього здоров'я. Все перелічене є підґрунтями інноваційного розвитку, що й зумовлює глобалізацію національної економіки [1, с.548].

Підвищення якості людського капіталу залежить від процесу інвестування в людину як на рівні держави, так і на рівні підприємства, й самої особистості.

З нашої точки зору, інвестування в людський капітал – це всі цілеспрямовані витрати на формування та розвиток людини в грошовій або іншій формі (на освіту, професійну підготовку, підвищення кваліфікації, охорону здоров'я, мобільність, духовність тощо), які сприяють вдосконаленню інтелектуального та професійного зростання людини, розвитку творчості та креативності, підвищенню продуктивних здібностей, що приносить в майбутньому дохід як індивіду, так і суспільству в цілому. Саме інтелектуальна складова людини виступає джерелом інновацій й розвитку науково-технічного

прогресу і, як показує досвід, здатна забезпечити довготривалий економічний ефект як для підприємства, так і для держави в цілому [3].

Дослідження вітчизняних науковців свідчать, що на сьогодні існують певні проблеми відтворення та розвитку людського капіталу. Спостерігається стрімке скорочення та старіння населення, а рівень народжуваності є нижчим, ніж це потрібно для нормального його відтворення, що свідчить про демографічну кризу в країні. Також, останнім часом підвищилась частка емігрантів, за рахунок чого відбувається вплив інтелектуального капіталу, що відповідно є негативною тенденцією. Стрімко погіршується стан здоров'я населення, що погіршує його якість та негативно впливає на розвиток людського капіталу [2, с. 6-7].

Варто зазначити, що основним рушієм розвитку людського капіталу є створення ефективної соціальної політики держави. Соціальна політика являє собою ряд заходів, методів та інструментів держави, з використанням яких створюються умови для всебічного розвитку людини, її вмінь та навичок, що в подальшому надає конкурентні переваги власникам цього капіталу на довгостроковий період. Зазначимо також, що у стратегічному плані розвитку держави на сьогодні має бути закладений людський капітал в якості основного чинника підвищення конкурентоспроможності її національної економіки. І головним недоліком втілення такої політики наразі є її зведення тільки до інвестування в охорону здоров'я та освіту, оскільки таким чином ігнорується провідна роль підвищення продуктивності людського капіталу, яка базується на розвитку суспільства, сім'ї та особистості. Отже, без інвестиційних вкладень держави в людину неможливо забезпечити потужний розвиток країни [4].

Як показує досвід, наразі необхідним є коригування старих підходів до формування людського капіталу. Необхідною є розробка концепції становлення, розвитку та підтримки даної складової економічної системи. Включаючи до програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки розвиток людського капіталу як основного фактору досягнення мети, слід враховувати, головним чином, вплив реформ на потенціал населення, допустимі рамки його розвитку та соціальні амортизатори. Нехтування наведеними факторами може спричинити погіршення рівня трудової та соціальної активності.

Таким чином, розвиток людського капіталу в сучасних умовах є одним із найцінніших факторів впливу на ефективний розвиток національної економіки, проте для раціонального його використання варто переоцінити методи підвищення його ефективності. Необхідно на рівні держави впровадження нової моделі соціальної політики, охорони здоров'я та інноваційної освіти, яка буде спрямована на розвиток людського капіталу та підвищення його якості [3]. Окрім інвестування в освіту та охорону здоров'я, необхідно проводити дослідження наявного потенціалу, визначити перспективні можливості розвитку людського капіталу, створити відповідні умови на території своєї країни з метою зменшення міграції інтелектуального капіталу, здійснювати регулярну аналітику для своєчасного визначення хибного вектору руху.

Література:

1. Лисак В. Ю., Семендяк В. М. Розвиток людського капіталу: суть, проблеми та перспективи. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Миколаївський національний університет ім. В. О. Сухомлинського. 2019. № 21. С. 548-552.
2. Пищуліна О., Юрочко Т., Міщенко М., Жаліло Я. Розвиток людського капіталу: на шляху до якісних реформ. Центр Разумкова: Видавництво «Заповіт». 2018. 368 с.
3. Шахно, А.Ю., 2019. *Людський капітал в умовах глобалізації: оцінювання, розвиток та державне регулювання*. Кривий Ріг: Видавництво ФО-П Чернявський Д.О. 360 с.
4. Шевченко Д.В. Інвестиції в людський капітал як фактор підвищення конкурентних переваг економіки. *Інноваційна економіка*. 2021. № 5-6. С.51-56.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРИ ТОВАРНОГО ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ

Я. А. МАКСИМЕНКО, канд. екон. наук, доц.,
проф. кафедри загальної економічної теорії

І. В. ТИХЕНЬКА, студентка

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків, Україна*

Експорт товарів та послуг України майже стабільно протягом останніх десяти років займає високу частку у структурі ВВП, сягнувши свого максимального значення 53,8 % у 2011 р., мінімального значення – 39 % у 2020 р. [7]. В зв'язку з цим актуалізується необхідність постійного та ґрунтовного аналізу стану експорту для визначення основних проблем та шляхів їх подолання, що сприятиме удосконаленню його структури і зростанню експортної виручки.

За даними Міністерства економіки України за перше півріччя 2021 р. найбільше експорту товарів України припадає на продукцію АПК – 36,1 % від загального експорту, що становить 10811,9 млн дол., металургійний комплекс – 23,5 % або 7037,7 млн дол. та мінеральні продукти – 15,4 % або 4603,5 млн дол.) [3]. Забезпечення цих показників відбувається не за рахунок високої доданої вартості, створеної при виробництві товарів, а завдяки великим обсягам поставань. Це свідчить про переважання екстенсивного способу ведення господарства.

Станом на 20 грудня з початку 2021/2022 маркетингового року Україна експортувала 29 373 тис. тонн зернових культур, а борошна пшеничного та інших культур – 57,8 тис. тонн [2]. До того ж за розрахунками Мінекономіки на базі даних Держстату частка товарів високо та середньотехнологічного рівня у загальному обсязі експорту товарів у першому кварталі 2021 року склала 15,8% [6]. Наведені дані свідчать про те, що Україна на світовому ринку здебільшого представлена як експортер сировини, що є однією із нагальних проблем, яка потребує вирішення.

Потрібно орієнтуватись не на сировинну, а на високотехнологічну наукоємну експортну продукцію [5]. До того ж сировинна спрямованість

експорту негативно впливає на подальший економічний розвиток, оскільки знижує частку обробної промисловості у ВВП. Необхідно максимально використовувати економічний потенціал, переваги національної економіки, такі як наявність природних ресурсів, висококваліфікованої робочої сили, здатність створювати нові технології для виробництва високоякісної конкурентоспроможної продукції [4].

Не менш важливим є те, щоб експортна продукція також була унікальною. Як, наприклад, нещодавно підприємство «Технології здоров'я» під ТМ Honey Energy стало виготовляти корисні солодоці з натурального квіткового меду та борошна із зародків амаранту. Завдяки використуваній в компанії технології створюється природний продукт зі збереженням всіх цінних елементів [1]. В Україні є всі шанси успішно експортувати таку продукцію, адже нині вона займає друге місце у світі за виробництвом меду.

Також однією із проблем експорту саме продукції сільського господарства є вплив природних чинників, що може призводити до зниження врожайності. За розрахунками Мінекономіки, експорт зернових культур першого кварталу 2021 року у кількісному вимірі зменшився на 37,8% порівняно з відповідним періодом 2020 року [6] у зв'язку, в першу чергу, із зменшенням врожаю окремих культур.

Повністю уникнути впливу цих факторів неможливо, проте певним чином можна попередити чи зменшити їх вплив шляхом запровадження новітніх технологій, наприклад, використовувати супутникові системи моніторингу та аналізу даних, що дозволить забезпечити контроль вирощування продукції. Також необхідно вживати заходів з підвищення якості ґрунтів.

Отже, рекомендовані шляхи удосконалення структури товарного експорту України полягають у наступному: нарощування експорту готової продукції і зменшення експорту сировини та напівфабрикатів, виготовлення особливої та якісної кінцевої продукції, запровадження новітніх технологій, отримання лідерства в експорті конкретної продукції, що сприятиме зростанню експортної виручки.

Література:

1. В Україні виробляють унікальну медову продукцію. 2021: веб-сайт. URL: <https://kurkul.com/news/28993-v-ukrayini-viroblyayut-unikalnu-medovu-produktsiyu>.
2. З початку 2021/2022 МР Україна експортувала близько 29,4 млн. тонн зерна. *Міністерство аграрної політики та продовольства України*: веб-сайт. URL: <https://minagro.gov.ua/ua/news/z-pochatku-20212022-mr-ukrayina-eksportovala-blizko-294-mln-tonn-zerna>.
3. Інфографіка щодо загальних підсумків експорту товарів України у I півріччі 2021 року. *Міністерство економіки України*. 2021 : веб-сайт. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=a6578d24-5be7-4024-a177-d5ee65745113>.
4. Максименко Я. А. Зовнішньоторговельні відносини України. *Вісник Нац. техн. ун-ту "ХП"* : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. 2015. № 60 (1169). С. 145-148.
5. Максименко Я. А., Дяченко Т. А. Інтеграція України до світової економічної системи. *Економіка і управління в умовах глобалізації : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 1-7 грудня 2010 р.* – Донецьк : ДонНУЕТ. 2010. Т. 3. С. 286-288.

6. Огляд ВВП у I кварталі 2021 року. *Міністерство економіки України*. 2021. веб-сайт. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Download?id=d214f504-d5d9-433a-9292-8258b9e9802d>.

7. Структура ВВП України за кінцевим використанням з 2005 по 2021 рр. 2021. веб-сайт. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/eximp/>.

МАЛИЙ БІЗНЕС В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

І. В. СІДЕЛЬНИКОВА, канд. екон. наук, доц.,
проф. кафедри економічної теорії, фінансів і обліку
*Харківський національний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди,
м. Харків, Україна*

Жорстка конкуренція на глобалізованому продовольчому ринку зумовлює потребу підвищення ефективності функціонування малого бізнесу в аграрному секторі національної економіки. Тому дослідження даного питання є важливим і актуальним.

На теперішній час у чинному законодавстві все ще немає сформованого поняття «малі форми господарювання», не існує і єдиної думки науковців щодо суб'єктів, які до них належать [2; 3]. Важливими особливостями малих форм господарювання є особиста участь сім'ї або її членів у здійсненні діяльності й певні обмежувальні критерії. До останніх насамперед відносять розміри сільськогосподарських угідь, кількість працівників (найманих осіб) і обсяг виторгу. Найпоширенішими суб'єктами малого бізнесу в аграрному секторі виступають фермерські господарства, особисті селянські господарства (прототип сімейного фермерського господарства) і фізичні особи-підприємці, які здійснюють свою діяльність в аграрній сфері [2, с. 106].

Малі форми господарювання на ринку є найменш захищеними та конкурентоспроможними, однак при цьому вони мають значну частку у виробництві окремих видів аграрної продукції та є основним видом діяльності для багатьох мешканців сіл.

До основних факторів, що суттєво перешкоджають розвитку малого аграрного бізнесу, як свідчить практика, належать: недосконалість законодавчої бази; недосконалість механізму взаємодії держави і суб'єктів малого бізнесу; низький рівень доступності кредитних ресурсів; недостатній рівень розвитку інноваційної бази, що унеможлиблює використання сучасного технологічного обладнання та ін.

Суб'єкти малого підприємництва аграрної сфери володіють рядом суттєвих переваг поряд з більш потужними формами господарювання, а саме: швидко реагують на зміни на ринку; є основним джерелом інноваційних ідей у сфері виробництва; мають певні переваги у маркетингу і умовах реалізації завдяки особистому контакту зі споживачем; реалізують поєднання підприємця (власника), керівника і працівника в одній особі, що забезпечує найкраще

узгодження інтересів та максимальну мотивацію у досягненні цілей діяльності [1, с. 5]. Саме тому необхідно сприяти розвитку як великих, так і малих форм аграрного виробництва, не порушувати їхньої цілісності та не протиставляти одну одній, створювати для малого підприємництва такі ж умови господарювання, як і для великого аграрного бізнесу.

Взаємодія малого і великого агробізнесу може здійснюватися шляхом інтеграції великих підприємств із господарствами населення, що сприятиме підвищенню дохідності малих суб'єктів господарювання і збільшенню обсягів продукції, виробленого великим бізнесом. При цьому малі виробники забезпечуються необхідними для виробництва аграрної продукції ресурсами. Залучення малих господарств до інтегрованого виробництва є перспективним шляхом, адже при їх продуманій підтримці можна нарощувати виробництво аграрної продукції і, разом з тим, підвищувати доходи й рівень життя селян.

Вітчизняним малим аграрним виробникам може бути корисний світовий досвід контрактного фермерства. Залучення корпорацій до співпраці з малим аграрним бізнесом шляхом контрактного фермерства позитивно впливатиме на розвиток вітчизняного сільського господарства на різних етапах, зокрема, через надання суб'єктам малих форм господарювання необхідних ресурсів та сприяння виходу виробленої ними продукції на локальні ринки.

Ефективними формами відносин корпорацій і малих аграрних підприємств у закордонних країнах є франчайзинг і аутсорсинг, які значно підвищують результативність малого агробізнесу і, відповідно, рівень життя та добробуту сільських мешканців, сприяють розвитку сільських територій. На жаль, у нашій країні такі форми співпраці між великим і малим агробізнесом відсутні через нестачу детальної інформації та необхідних знань щодо принципів аутсорсингу та субконтрактації; практики апробації зазначених форм співпраці; висококваліфікованих і мотивованих керівників малих аграрних підприємств; підтримки з боку органів влади, а також достатньої інформації щодо виробничого потенціалу малих форм господарювання.

Для активізації співпраці великого та малого аграрного бізнесу необхідно на державному рівні створювати рівноправні умови господарювання. Переважна роль у формуванні інтеграційних зав'язків повинна належати державі як посереднику між представниками великого і малого агробізнесу. Відсутність розробленої нормативно-правової бази гальмує розвиток як виробничої контрактації, так і інших форм інтеграційних відносин, тому доцільно розробити практичні рекомендації щодо організації контрактних відносин, аутсорсингу тощо для забезпечення ефективної взаємодії великого і малого агробізнесу. Важливо створити необхідні умови для формування та реалізації інтеграційних відносин шляхом проведення просвітницьких і дорадчих заходів у сільській місцевості. Державні цільові програми розвитку аграрного сектора національної економіки доцільно доповнити завданням щодо стимулювання інтеграційних відносин корпорацій та малих господарств, які укладають угоди виробничої контрактації, що дасть змогу об'єднати та узгодити інтереси усіх аграрних товаровиробників.

Література:

1. Бойко В.В., Крупа В.Р. Механізми та інструменти управління розвитком суб'єктів малого підприємництва АПК. *Агроекономіка*. 2019. №20. С. 3-10.
2. Жураковська Л. А. Стан і перспективи розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі України. *Проблеми економіки*. 2020. № 2 (44). С.104-110.
3. Корпоратизація аграрного сектора економіки України : колективна монографія / за ред. д-ра екон. наук Шубравської О.В. ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2020. 205 с. URL : <http://ief.org.ua/docs/mg/329.pdf>

THE ROLE OF CLUSTERS AS A TOOL FOR REALIZING REGIONAL DEVELOPMENT IN THE EUROPEAN UNION AND TURKEY

FATİH AKBULUT, PhD in Public Administration, Associate Professor at the Department of Political Science and Public Administration
Kocaeli University, Kocaeli, Turkey

Spatial distribution of investments

Economic actors operating in a free market economy want to keep their costs at a minimum while making their decisions. This situation directly affects the decision of the investors to choose a place. Apart from special circumstances and individual decisions, the placement of investments in the space occurs in two ways; these are dispersed or clustered settlements.

The factors that lead economic activities to settle as dispersed distribution are grouped under three headings. The first is the demand for a healthier and more natural environment, which is more common in tourism and housing investments. Tourism investments in Muğla and Antalya provinces are examples of this. The second is to be close to the source in order to reduce the cost of transporting raw materials and finished goods. Examples of this are investments in the mining sector and investments in the processing of agricultural products. The third is to be close to the Market areas. Commercial enterprises want to be close to the places where the demand is high in order to increase their turnover; Companies producing directly for mass consumption also want to be close to markets in order to minimize transportation costs [5].

Cluster, agglomerative factors, these can be listed under a few headings. These are division of labor and specialization; exploiting economies of scale through clustering and increasing sales by reducing costs; the need to closely monitor market trends; providing buyers with easy access to a wide range of goods and services [5].

Clusters

As a result of changes in mass production and consumption patterns and technological developments, companies had to adopt flexible production methods in order to survive. Mass production giant firms have allowed a portion of the production to be shared by smaller firms. This new situation has revealed a flexible, specialized, fast decision-making, organizational structures based on interaction networks and clusters among companies. A large number of companies have been clustered in certain regions in order to increase productivity and benefit from

economies of scale in production [5]. However, the geographical concentration of firms in one region is not sufficient to define them as clusters. In order to be defined as a cluster, there must be cooperation and competitive relations among cluster actors (enterprises, suppliers, educational institutions, research institutions, financial institutions and public institutions) [13].

The closest explanation to the current cluster concept was made by Alfred Marshall in his book *Principles of Economics*. He stated that firms in a certain sector are clustered in a certain geographical area in order to benefit from economies of scale. He stated that these areas, which he defined as industrial zones, create positive externalities that lower the costs of the firms [13]. Prior to Marshall, contributions to cluster theory were made by theorists from different disciplines and the foundations of today's approaches were revealed. These are Von Thünen, who developed the *Agricultural Location Theory*; Alfred Weber, who introduced the *Industrial Location Theory*; *Traditional Theories of Position and Agglomeration* based on the work of Christaller and Lösch, which explain the settlements of cities. It is seen that these studies, which conceptualize about geographical agglomeration rather than clustering until Porter, form the basis of cluster theory [13].

Regional Development

In terms of traditional approaches, competitiveness was determined by natural resources, cheap and abundant labor, raw materials and energy resources. However, with the dominance of globalization, the importance of competitiveness based on these classical advantages decreased; new perspectives emerged. One of the most well-known of these works is M. Porter, who stands out with his studies on regional competitiveness and clustering. Porter has found that firms with competitive advantages are usually clustered in certain countries and regions or cities. As a result of the globalization of economic activities, increasing productivity based on the effective and intensive use of qualified and expert workforce, advanced technology and communication technologies have gained importance [7; 8]. Achieving the targeted productivity increase through clusters has been a model adopted by developed economies. For this purpose, public policies are being developed both in the USA and in the European Union [5].

The main objective of the clusters is to increase national and regional competitiveness. Therefore, it is important to produce goods and services in an innovative and efficient way. In order to be permanent on a global scale, it is necessary to be competitive on a cluster basis, not on a firm basis. In this framework, clusters make important contributions to the realization and maintenance of regional development, as well as other regional development tools [2; 9]. Through smart specialization, it is easier for regions to host competitive and sustainable economic actors in the long term in the form of clusters [6].

Clusters in Turkey

In order to develop clusters in different sectors in Turkey, various supports have been provided and public policies have been implemented since the beginning of the 2000s [1; 10]. The "URGE Projects" carried out within the scope of the "Communiqué on Supporting the Development of International Competitiveness" by the Ministry of Trade, General Directorate of Exports, aiming to improve the

competitiveness of SMEs in international markets with a clustering approach and to open the SMEs up to foreign markets effectively. In this context, 418 projects have been supported since 2010. 8,686 SMEs were analyzed one by one; It was determined what they needed to be an exporter and to hold on in the market. Clusters are categorized under 4 main categories and different supports are given for each category. These categories are: potential clusters, start level clusters, developing clusters, mature clusters (see Tabl. 1 and Fig. 1) [11].

Tabl. 1 – The Distribution of Projects [11]

Sectoral Distribution of Projects		Regional Distribution of Projects	
Machinery-Automotive-Electronics	111	İstanbul	108
Agriculture	98	Ankara	58
Mining-Metal-Forest	98	Bursa	34
Textile	69	İzmir	24
Chemical	31	Gaziantep	21
Software	11	Antalya	15

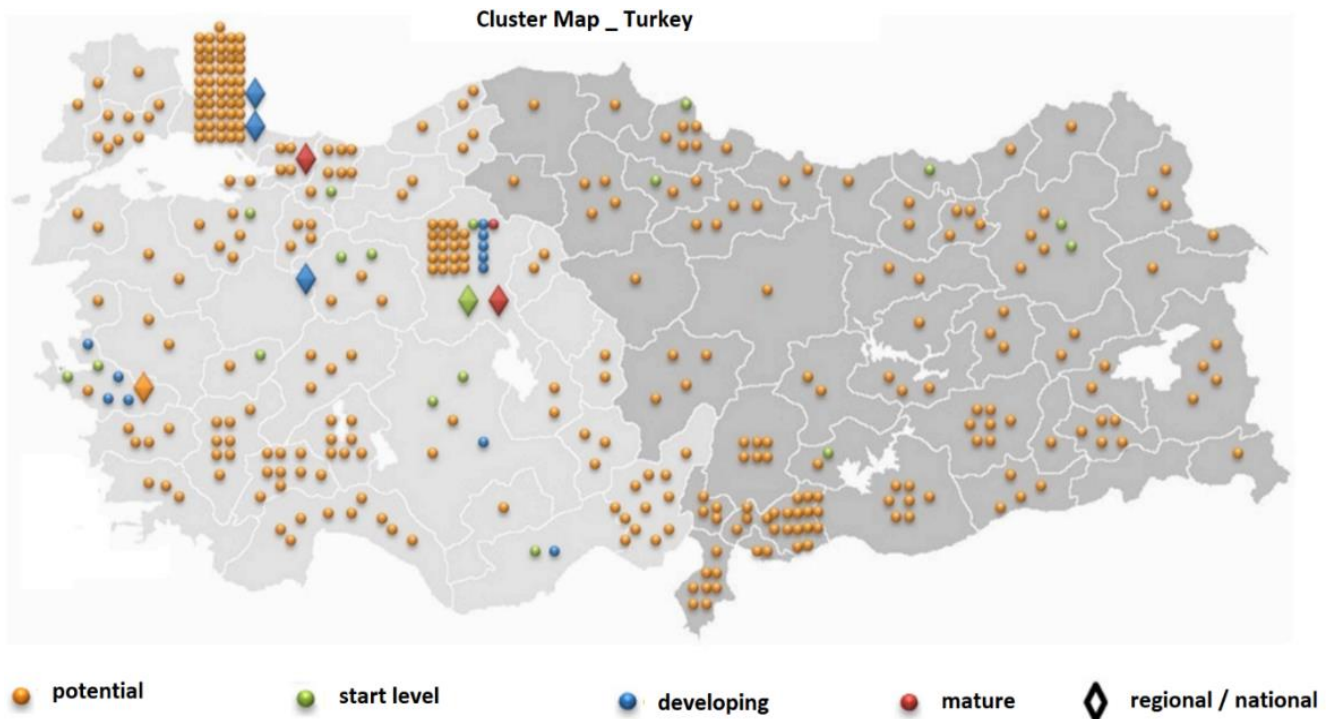


Fig. 1 – Turkey Cluster Map [12]

Clusters in The European Union

Across the EU within 201 regions, there are over 1000 cluster organizations, whose memberships on average are made up of 70% SMEs, 10% large firms, 8% research organizations [4]. There are four dimensions through which Clusters' strength performances are evaluated and monitored. These are size, specialization, productivity, dynamism (see Tabl. 2 and Fig. 2).

Tabl. 2 – Europe’s regional cluster hotspots (15 stars or more) [3]

Rank	Region	Name	Largest City	Size Stars	Specialis. Stars	Productivity Stars	Dynamism Stars	Total Stars
1	DE71	Darmstadt	Frankfurt	10	7	10	2	29
2	DE12	Karlsruhe	Karlsruhe	9	6	6	3	24
3	NL33	Zuid-Holland	Rotterdam	7	4	8	5	24
4	NO01	Oslo og Akershus	Oslo	4	5	9	6	24
5	DEA2	Köln	Köln	10	4	6	3	23
6	FR10	Île de France	Paris	10	3	10	0	23
7	DE11	Stuttgart	Stuttgart	10	5	6	1	22
8	DE21	Oberbayern	München	10	5	6	1	22
9	DEA1	Düsseldorf	Düsseldorf	10	3	8	0	21
10	UKJ1	Berks, Bucks and Oxon	Oxford	7	4	9	1	21
11	SE23	Västsverige	Göteborg	6	5	10	0	21
12	SE11	Stockholm	Stockholm	6	4	10	1	21
13	NL32	Noord-Holland	Amsterdam	5	4	7	5	21
14	IE00	Ireland	Dublin	8	4	8	0	20
15	DK01	Hovedstaden	Copenhagen	7	3	10	0	20
16	FI18	Helsinki-Uusimaa	Helsinki	5	5	10	0	20
17	DE60	Hamburg	Hamburg	8	2	7	2	19
18	UKI2	Outer London	Outer London	7	4	7	1	19
19	DE14	Tübingen	Tübingen	6	6	3	4	19
20	NL41	Noord-Brabant	Eindhoven	2	2	9	6	19
21	LU00	Luxembourg	Luxembourg	0	4	9	6	19
22	DEB0	Rheinland-Pfalz	Mainz	9	5	2	2	18
23	HU10	Közep-Magyarország	Budapest	8	4	0	6	18
24	AT13	Wien	Wien	5	3	10	0	18
25	FR71	Rhône-Alpes	Lyon	10	3	4	0	17
26	DE30	Berlin	Berlin	8	5	1	3	17
27	FR82	Provence-Alpes-Côte d’Azur	Marseille	7	3	7	0	17
28	DE25	Mittelfranken	Nürnberg	6	4	4	3	17
29	UKJ2	Surrey, E and W Sussex	Brighton	6	3	8	0	17
30	SE12	Östra Mellansverige	Uppsala	2	5	10	0	17
31	NL31	Utrecht	Utrecht	0	3	6	8	17
32	TR10	Istanbul	Istanbul	10	0	0	6	16
33	DE27	Schwaben	Augsburg	5	5	1	5	16
34	UKI1	Inner London	Inner London	5	2	7	2	16
35	BE21	Antwerpen	Antwerpen	2	3	10	1	16
36	PL12	Mazowieckie	Warszawa	10	1	0	4	15
37	DE23	Oberpfalz	Regensburg	4	5	1	5	15
38	UKH2	Beds and Herts	Luton	4	4	6	1	15
39	SK02	Zapadne Slovensko	Nitra	4	3	0	8	15
40	SE22	Sydsverige	Malmö	0	5	10	0	15
41	NO03	Sør-Østlandet	Skien	0	5	10	0	15
42	BE24	Vlaams-Brabant	Leuven	0	4	10	1	15
43	BE23	Oost-Vlaanderen	Gent	0	3	10	2	15
44	DK04	Midtjylland	Aarhus	0	3	10	2	15

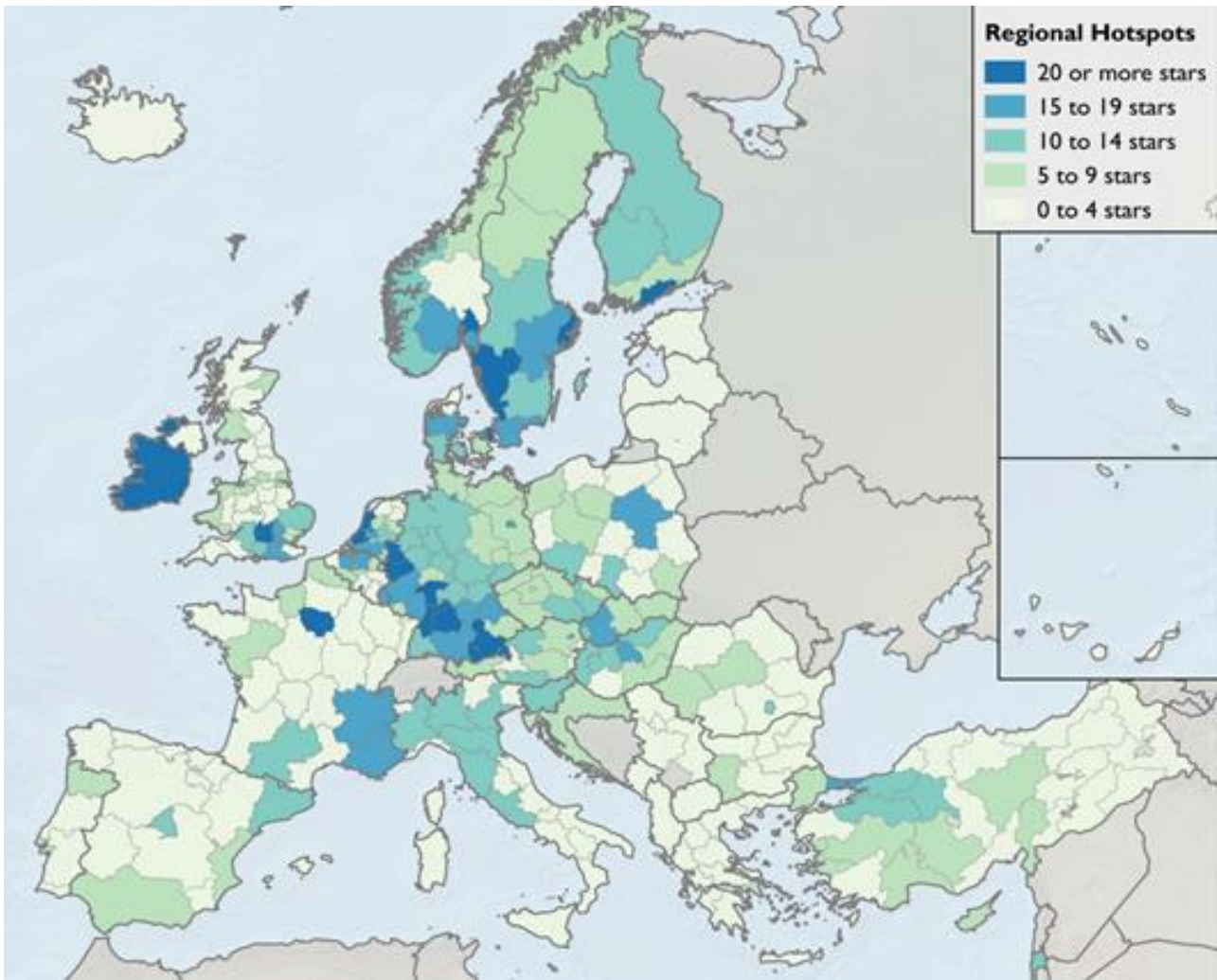


Fig. 2 – Regional hotspots [3]

Conclusion

Based on the aforementioned reports and academic research, clusters are actively used in regional development in the European Union and Turkey. While many clusters are still in their infancy, it has been observed that the institutional structures in some clusters are well-established and mature. It has been observed that policy frameworks have been prepared by public authorities and support mechanisms have been established. It has been observed that business circles, educational institutions, R&D centers, and non-governmental organizations have created active cooperation networks.

Literature:

1. DOKAP (2019) Doğu Karadeniz Bölgesi Organik Tarım Stratejisi ve Kümelenme Yol Haritası. URL: https://www.kalkinmakutuphanesi.gov.tr/assets/upload/dosyalar/5-dokap-organik-tarim-stratejisi-kume-yol-haritasipdf-242087-rd_14.pdf
2. Eroğlu O. & Yalçın A. (2013) The Relationship Between Clustering and Competitiveness: A Conceptual Review, Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF Dergisi (C. XV, S. II, 2013). P. 175-193.
3. European Cluster Panorama 2014. European Cluster Observatory. URL: <http://www.clusterobservatory.eu/csc> (accessed 30.01.2022).
4. European Cluster Panorama 2021. Leveraging clusters for resilient, green and digital regional economies / Susana Franco, Orkestra Asier Murciego, Orkestra Juan Pablo Salado,

Orkestra Eduardo Sisti, Orkestra James Wilson, Orkestra. The European Cluster Collaboration Platform (ECCP). URL: https://clustercollaboration.eu/sites/default/files/2021-12/European_Cluster_Panorama_Report_0.pdf (accessed 30.01.2022).

5. Kılınçaslan İ. (2018) Kent Ekonomisi, Yayınevi: Ninova Yayıncılık, 243 p.

6. Kutgi D. & Maden S. (2018) A New Approach On Regional Innovation Systems: Smart Specialisation and its Theoric Bases, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 55. Sayı.

7. Porter M. E. (1990) The Competitive Advantage of Nations. Harvard Business Review 68, № 2 (March–April). P. 73–93. URL: http://www.economie.ens.fr/IMG/pdf/porter_1990_-_the_competitive_advantage_of_nations.pdf (accessed 30.01.2021).

8. Porter M. E. (1998) Clusters and the New Economics of Competition. Harvard Business Review 76, № 6 (November–December). P. 77–90. URL: <https://hbr.org/1998/11/clusters-and-the-new-economics-of-competition> (accessed 30.01.2021).

9. Sariçoban K. & Oğuztürk B.S. (2013) The Role of Cluster and Innovation in Global Competition, Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi, Cilt 5, № 1.

10. TR41 Bölgesi İlleri Kümelenme Analizi (2012) BEBKA – Bursa Eskişehir Bilecik Kalkınma Ajansı. 44 p. URL: https://www.bebka.org.tr/admin/datas/sayfas/files/TR41_Boelgesi_Illeri_Kuemelenme_Analizleri.pdf (accessed 30.01.2022).

11. UR-GE Proje Hazırlama Kılavuzu (2019) T.C. Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü KOBİ ve Kümelenme Destekleri Dairesi Başkanlığı. 130 p. URL: https://ticaret.gov.tr/data/5cd33a9013b8761d74860a1c/URGE_Proje_Hazirlama_Kilavuzu_v3_2019.pdf (accessed 30.01.2021).

12. Yerel Paydaşlar için Kümelenme Kılavuzu (2013) T.C. Ekonomi Bakanlığı. KOBİ İşbirliği ve Kümelenme Projesi, tedarikli Ümit Evren ve Funda Karabak. ECORYS. 36 p. URL: http://kobikumelenme.gov.tr/userfiles/pdf/belgeler/ekonomiBakanligi/1_yerel_paydaslar.pdf (accessed 30.01.2021).

13. Yiğit S. (2014) Kümelenme Teorisi: Kavramsal Bir Çerçeve (Development of Cluster Theory – A Conceptual Framework), Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi. P. 107-128. URL: <https://arastirmax.com/en/system/files/dergiler/14926/makaleler/9/3/arastirmax-kumelenme-teorisi-kavramsal-bir-cerceve.pdf> (accessed 30.01.2021).

THE ESSENCE OF THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

S. D. DEMIROVA, PhD, Associate Professor,
Head of the Department of Industrial Management
Technical University of Varna, Varna, Bulgaria

Iu. O. PRAVNIK, Lecturer at the Department of Business Foreign Language and Translation

V. N. Karazin Kharkiv National University, Kharkiv, Ukraine

A. O. MOSKVINA, PhD in Economics, Docent, Associate Professor at the Department of Economic Theory and International Economics

O. A. REGUNOVA, student

O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Kharkiv, Ukraine

The competitiveness of the enterprise in international markets is a very important factor for its long-term development. Every company focused on the international market needs to clearly and effectively assess its capabilities and

potential, know its strengths and weaknesses, and competitive advantages in order to function effectively. Ensuring international competitiveness is currently a complex process for businesses and needs to be researched in the current complex economic conditions in the world.

International competitiveness reflects the adaptability of the enterprise to constant changes in the external environment, the possibility of effective use of the existing internal reserves, is manifested in the achievement of the company's competitive advantage in international competition.

Competitive advantages demonstrate in which areas the company has achieved better results than the competitors. The analysis of competitive advantages of the enterprise allows to develop the correct strategy of positioning its goods and services in the market, having allocated target segments in the market and having focused financial resources of the enterprise on them.

Competitive advantages are divided according to the forms of origin into external, which characterize the market advantages of the enterprise in meeting the needs of consumers, and internal, which are based on the functional areas of the enterprise. For example, the company's image in the market, features of customer service, the ratio of product prices and quality – are manifestations of external competitive advantages. Internal competitive advantages are financial, managerial, marketing, investment, production and innovation activities of the enterprise.

Enterprises are creating new competitive advantages by introducing new technologies, using special intellectual resources, or inventing new ways to carry out their activities.

The technology of competitive advantages formation is a set of procedures and methods of their implementation, designed for better positioning the company in a competitive environment. Ensuring competitive advantage depends on such factors as: quality, key competencies - special skills or technology that create unique value for consumers; new technologies, new customer demands, the emergence of a new industry segment through the development of new products, changes in the cost or types of production components, changes in government regulation, innovation, more effective competitive advantage, improved production, efficient use of resources and their ratio.

In conditions of global competition, the competitive advantage of the enterprise is ensured by its activities at all levels. The competitive advantages that the company has gained in the domestic market are complemented by the advantages that have emerged during international operations. M. Porter distinguishes two types of competitive advantages of the enterprise: competitive advantages, which are due to lower costs of the enterprise; competitive advantages, which are due to the differentiation of goods of the enterprise, which increases their consumer value.

To ensure the competitive advantages of the enterprise requires the presence of its competitive potential. As a result of the interaction of all components of the competitive potential system, the effect of integrity is achieved, i.e. there are new properties that each individual resource does not have. Depending on the combination of these properties, it is possible to create a competitive advantage among competing structures. It will be expedient to introduce systematic diagnostics and monitoring of

competitive potential at the enterprise, which provides information about the status and possible ways of most effective use of potential in time, and also determines not only directions, but also opportunities of competitive strategy realization that will ensure that this enterprise is able to achieve high level of competitiveness.

Comparing the factors of competitiveness allows only to state the best or worse level of the company's activity. However, the most important thing is to understand why a competing company has achieved better results and to take appropriate actions for yours.

Forms and methods of economic influence on these processes are primarily a coordinated system of forecasting and planning product quality, setting acceptable prices for producers and consumers for certain types of goods, strong enough motivation of all categories of employees, and social one - comprehensive activation of the human factor, correct personnel policy, creation of proper working and living conditions.

Most often, competitiveness is considered in two aspects: the competitiveness of a product or a company. These two aspects are closely related, as competitive products are the result of a competitive company. The main component of the enterprise competitiveness is the product produced by the enterprise, more precisely the technical characteristics of this product, quality and so on. Therefore, in order to achieve high competitiveness in the international market, the company must first improve the quality of its goods and form the right way of a competitive strategy based on the analysis of competitive advantages.

The process of ensuring the international competitiveness of the enterprise has been studied by many domestic and foreign scientists. One of the founders of the theory of international competitiveness is M. Porter, who identifies the main parameters that affect the level of competitiveness - factors of production, demand, level of development of the supporting and related industries, the choice of potential strategy. M. Porter's scientific studies were reflected in further research of modern scholars, who interpreted the process of international competitiveness differently: some paid more attention to the study of competitive advantages of the enterprise in the international market; others focused their research on product competitiveness as a part of enterprise competitiveness. In our opinion, ensuring the international competitiveness of the enterprise is a generalizing indicator of the enterprise, which includes providing competitive advantages (maintaining existing and creating new ones) in all areas of the enterprise on the international market (production, organizational, financial, investment, innovation, etc.) considering the limited resources.

International competitiveness depends on the economic situation in the country, so the economic crisis has a negative impact on the process of ensuring the international competitiveness of enterprises. The main factors that have a negative impact on competitiveness are the deterioration of the reputation of enterprises in the international market, the dependence of competitiveness on the type of enterprise activity, the increase of the cost of transportation and promotion of goods considering high energy prices in a crisis, low profitability that hinders innovative enterprises'

development and certification of manufactured products in accordance with international quality standards.

The choice of the international competitiveness model of the enterprise provides substantiation of directions in the achievement of the strategic competitive purposes which contain rules and methods, namely: formation of the price policy providing strategic dynamics of growth of a target market segment, total volume of the commodity sales, turnover of certain groups of goods; management of the resource potential, its functional and cost redistribution in order to obtain target profits and maximize profitability in the strategic period; formation of a product range that meets consumer needs and ensures revenue maximization, volume minimization and cost structure optimization; efficient supply of goods and minimization of costs for the formation of inventories, in particular, by choosing a competitive supplier; increasing the social efficiency of trade services; ensuring investment attractiveness as a result of minimizing the payback period of investments and increasing the efficiency of investment projects in trade.

Literature:

1. Berezina L. M., Varaksina O. V., Oliynyk A. S., Rak A. G. Theoretical and methodological foundations of enterprise competitiveness management. *Agrosvit*. 2021. № 21-22, pp. 35-42. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/21-22_2021/6.pdf (last accessed: 06.12.2021).

2. Bogatskaya N. M. Features of assessing the competitiveness of the enterprise. *Effective Economy*, 2020. №4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2020/75.pdf (last accessed: 06.12.2021).

3. Varga V. P. Competitive potential as a basis for enterprise stability. *Effective Economy*, 2020. № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2020/160.pdf (last accessed: 06.12.2021).

4. Dzenis O. O. Improving the strategy of increasing the international competitiveness of the enterprise. *Global and national economic problems*. 2018. Issue 21. pp. 266–272. URL: <http://global-national.in.ua/archive/21-2018/54.pdf> (last accessed: 06.12.2021).

5. Kovalenko N. V., Mizyuk S. G. International competitiveness of the enterprise: the essence, main components and sources of competitive advantage. *World economy and international economic relations*. 2019. Issue 2 (13), pp. 26-30. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2019/2_13_uk/6.pdf (last accessed: 06.12.2021).

6. Mayer J., Olesnevich D. International business environment. Competition and regulation in the global economy / trans. from English Kyiv: Lybid, 2012. 703 p.

7. Malik O. V., Stakhova M. V. Competitive potential as a basis for the formation of enterprise competitiveness. *Global and national economic problems*. 2017. Issue 16. pp. 468–473. URL: <http://global-national.in.ua/archive/16-2017/95.pdf> (last accessed: 06.12.2021).

8. Porter M. Competitive advantage: how to achieve high results and ensure its sustainability / trans. from English Moscow: Alpina Business Books, 2005. 715 p.

9. Khachatryan V. V. The impact of crisis in the country on the international competitiveness of the enterprise. *Economic journal Odessa polytechnic university*. 2021. № 2 (16), pp. 92-97. URL: <https://economics.net.ua/ejopu/2021/No2/92.pdf> (last accessed: 06.12.2021).

10. Khachatryan V. V. Conceptual principles ensuring the international competitiveness of the enterprise. *Bulletin of Khmelnytsky National University*, 2021. № 5, Volume 2. P. 30-34 URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/12/2021-52-en-6.pdf> (last accessed: 06.12.2021).

MODERN CITY: THE SEARCH FOR IDENTITY IN THE GLOBAL WORLD

L. A. RADIONOVA, PhD in Philosophy, Docent,

Assistant Professor at the Department of Philosophy and Political Science

H. V. SADOVSKA, student

O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine

Cities are entering into unprecedented competition with each other for human, information and money flows in the history of the world. Global ties and rivalry have partially descended from the step of nation-states to the level of cities. Cities that find themselves in such a situation now need to have not only favourable competitive conditions, but foremost a unique symbolic capital, an authentic "I". And cities, indeed, began to individualize and in certain cases even to denationalize, that is to gain qualitative autonomy in choosing a course of development.

Moreover, today "development" for a city aspiring to the future does not imply literal adherence to certain strategic patterns of an average "urban policy" set, as a rule, by the state. Cities are groping and moving in different directions into the future, forming their authentic strategies. Moreover, it is not at all necessary that these "strategies" involve rapid economic growth and scale investments. Sometimes modest strategies of investing in themselves and their image are much more effective, as, for example, in the small domestic city of Uman. The city of Uman is mainly known for its dendrological park "Sofiyivka", but in addition to this unique place the city has something to offer tourists. That is why the Uman residents have actively begun to develop the direction of festival tourism. Both Ukrainian traditional holidays and new ones are held in Uman: The Balloon Festival and the Festival of Colours. The small town of Uman looks much less provincial, unlike many of our cities. It is noteworthy that the city authorities and active Uman residents have been working for several years to make the impression of visiting their city the best, and Uman has already managed to enter the top ten most popular tourist destinations. [1] In this regard it is quite correct to sound the seemingly paradoxical thesis that the unified "urban policy" is being replaced by the era of multiple "city policies". In this context, cities as collective subjects verbalize common values and meanings themselves, proceeding, of course, from the balance of their interests and capabilities.

What was said earlier concerns the entire developed world, but Ukraine in particular. Why in particular? Foremost, this is due to the diversity of external and internal conditions, as well as cultural vectors of the evolution of domestic cities. At first glance they seem extremely similar to each other (the heavy Soviet legacy of accelerated urbanization), but at the same time their urban quality varies significantly from one case to another. It is primarily about cultural and social traditions. Of course, this paradox of modern domestic urbanism makes the search for urban identity much more relevant here than in most other countries, where the historical appearance of cities formed a long time ago and only strengthened over the years (and not eroded as in the Soviet Union in the 1920s-1950s). It is no coincidence, apparently, that people are so actively talking about the image of cities, their positioning and, most notably, about cities as brands [2, pp. 311-314]. And this is not

so much a fashion trend as a reflection of the spirit of the times: cities want to find unique faces, even if sometimes such a face turns out to be only a hypocritical, but necessarily original, mask.

The well-being of urban life is achievable in two ways: a) administrative and distributive and b) cultural and political. The first one involves the desire (and the ability because desire alone is not enough) for comfortable inclusion in the existing parastatal network. Such a city will always proceed from considerations of "correct behaviour" (correct towards the highest echelons of state power). The cities that have refused such a path are still in the minority, and they are not satisfied primarily with the fact that all the time they have to "reach out for the sour executive committee rouble," as Ostap Bender used to say in relation to himself. They want to overcome their subordinate status towards state power, or at least not to depend on it so clearly: they are ready and intend to take on more. Such cities, as a rule, are ambitious and have a great conceit; most often they are waiting for a difficult path of desperate competition with other cities.

Literature:

1. Венец любви или прихоть графини: история «Софиевки». URL : https://md-ukraine.com/ru/object/detail/1231_sofievskij-park.html (Accessed: 24 January 2022).

2. Радионова Л. А., Сапега А. Н. Брендинг города как ключевой элемент стратегии развития территории // Підприємництво та бізнес-адміністрування: сучасні тренди [Електронний ресурс] : матеріали міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., Харків, 01–28 лютого 2021 р. / Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова [та ін.] ; [редкол. : П. Т. Бубенко, О. Ю. Палант, С. Ю. Юр'єва]. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2021. 345 с. URL : https://science.kname.edu.ua/images/dok/konferentsii/2021/_2021.pdf (Accessed: 24 January 2022)

METHODOLOGY OF RESEARCH OF URBAN SOCIETY IN THE CONTEXT OF GLOBALISM

L. A. RADIONOVA, PhD, Docent,

Assistant Professor at the Department of Philosophy and Political Science

K. R. SOLODOVNYK, student

O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Kharkiv, Ukraine

For a modern city inscribed in the global world, the most interesting and still relevant approach to the study of urban issues was proposed by the Chicago School of Sociology. They treated the city like a social laboratory. Actually, it was precisely due to the intensity of life in the city and the intensification of social relations that sociologists could use the urban environment as a testing ground for studying various social phenomena that had not been observed before. The ancestor of the Chicago School, Robert Park, distinguishes between two levels of urban life: ecological or symbiotic on the one hand, and moral or cultural on the other.

The ecological level is a fairly clear, simple level that exists not only in human communities or societies, but also in nature. This level is associated with the need for living units to live on the same territory, where competition naturally arises between

them, the need to fight for resources, the need to share space, and so on [1, p. 117-127]. When we observe the city, we can also see the processes that take place at the ecological level. These processes are related to the fact that people compete, for example, for resources, jobs, food, and so on, compete for space. They need to somehow coordinate their physical presence in one place. But at the same time, Park notes, human societies differ from natural ones in that there is a moral (or cultural) level. In other words, they can transform the environment in which they live. And it is transformed and correlated with the relations that exist in human communities.

The combination of these two levels allowed Robert Park and subsequent theorists of the Chicago School, such as Louis Wirth, to make a fairly clear stratification of different types of urban environments. The only problem that arises is that the Chicago School did not offer a clear idea of how the ecological level, on the one hand, and the moral level, on the other hand, correlate. How can these two types of human habitation in an urban environment be combined - ecological and moral? We can offer three concepts that allow one way or another to relate to these two levels: the first of them is trust, the second is a sense of security, the third is social capital.

The category “trust” is the most inclusive. As L. Radionova notes, trust includes relations with two others – both with security and with social capital [2]. Sociologists distinguish three types of trust. The first of these is institutional, that is, trust in social, economic and other institutions. The second type of trust relationship is interpersonal trust. This is trust in specific people you know with whom you are in some kind of relationship. The third type of trust is generalized. Generalized trust is most relevant to the urban environment. Since this trust is not in a specific person, it is trust in the so-called generalized other, a stereotyped idea of a city dweller, of a person whom you can meet in a certain territory. The relationship between interpersonal and generalized trust is most interesting because interpersonal trust often characterizes communities that are less characteristic of the urban environment. Those communities where people know each other, where trusting relationships are established between them, are communities that exist in low-urbanized cultures. A resident of a modern metropolis more often interacts, encounters people whom he personally does not know or with whom he is only superficially familiar, therefore there is no relationship of interpersonal trust between them. This is where the relationship of generalized trust begins to play the greatest role, how much you trust your ideas about some people. And in this sense, when we talk about the urban environment, about the actual urban way of life, the relationship of generalized trust becomes the most important.

Generalized trust relations are unevenly distributed throughout the city. People more often trust the center, because they think that they can meet those people in the center who pose less danger to them, less threat. The city center is becoming the most sought after as a place of safety. The generalized relationship of trust is directly related to the feeling of security. The more you trust the stereotypical other you may meet in that territory, the more secure you feel in that territory.

Literature:

1. Радионова Л. А. Город как социальная система: хрестоматия / Харьков. нац. ун-т гор. хоз-ва им. А. Н. Бекетова. Харьков : ХНУГХ им. А. Н. Бекетова, 2016. 163 с.
2. Радионова Л. А. Философский проект мира Канта и доверие в международных отношениях: Украина-Республика Беларусь. Беларусь в меняющемся мире: история и современность: материалы междунар. науч.-практ. конф., Минск, 22 февр. 2019 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: М. Э. Чесновский (пред.) [и др.]. Минск : БГУ, 2019. С. 201-208.

ПРОБЛЕМА ДЕРЖАВНОГО БОРГУ В УКРАЇНІ

Т. А. ДЯЧЕНКО, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри загальної економічної теорії
Т. Л. ЗБОРЩИК, студентка
*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків, Україна*

Надзвичайно актуальною для України є проблема державного боргу. Існують різні підходи науковців до тлумачення терміну «державний борг». Виходячи з їх визначень, можна стверджувати, що державний борг - це сума усіх фінансових боргових зобов'язань держави перед внутрішніми та зовнішніми кредиторами та відсоткові ставки на них.

Метою даної роботи є пошук доцільних шляхів погашення державного боргу України.

Україна взяла курс на побудову самодостатньої держави із високим рівнем соціально-економічного розвитку. Найбільш вагомим інструментом, що впливає на соціально-економічний розвиток є державний бюджет. Коли видатки перевищують надходження, настає дефіцит держбюджету. Поява державного боргу з'являється разом з позиками для покриття дефіциту державного бюджету. Розглянемо динаміку державного боргу України, використовуючи дані, наведені в табл. 1.

Таблиця 1 – Динаміка державного боргу України в млрд грн.

Дата	Загальна сума державного та гарантованого державою боргу	Державний борг	Гарантований державою борг
на 31.12.2016	1929,81	1650,83	278,98
на 31.12.2017	2141,69	1833,71	307,98
на 31.12.2018	2168,42	1860,29	308,13
на 31.12.2019	1998,30	1761,37	236,93
на 31.12.2020	2551,88	2259,23	292,65
на 31.12.2021	2671,83	2362,49	309,33

Примітка: складено за [1].

Статистичні дані з табл. 1 свідчать про те, що за останні шість років в Україні склалася тенденція до зростання загальної суми державного та гарантованого державою боргу від 1929,81 млрд грн у 2016 р. до 2671,83 млрд грн у 2021 р. Хоча за період, що досліджується, зросла величина як самого державного боргу, так і гарантованого державою боргу, все ж на зростання загальної суми боргу більший вплив здійснив перший показник, який збільшився з 1650,83 млрд грн у 2016 р. до 2362,49 млрд грн у 2021 р. Розглядаючи структуру державного боргу, слід зазначити, що з 2016 р. по 2021 р. внутрішній державний борг збільшився на 391,91 млрд грн за рахунок випуску ОВДП, а зовнішній борг зріс на 319,74 млрд грн. [1].

В 2021 р. найвищий зовнішній державний борг Україна має перед такими основними інвесторами, як Міжнародний банк реконструкції та розвитку (167,90 млрд грн), Європейське Співтовариство (136,37 млрд грн), Міжнародний Валютний Фонд (119,00 млрд грн) [1].

Отже, проблема державного боргу для України є актуальною і вимагає своєчасного вирішення. Однак, розв'язання проблеми державного боргу є складним і довготривалим процесом. В першу чергу, потрібно переглянути та реформувати нормативно-правову базу управління і погашення державного боргу, забезпечуючи рівномірне його погашення і запобігаючи піковим навантаженням на державний бюджет при обслуговуванні державного боргу. В Україні така практика була відносно недавно і мала певний успіх, адже у 2019 р. вдалось знизити боргове навантаження країни на 7,9% [5]. Але поява нової кризи знов призвела до перевищення попередніх показників.

Ефективним буде збільшення частки державного боргу в національній валюті. Відомо, що девальвація національної валюти на 1 грн відносно 1\$ збільшує розмір боргу в національній валюті на суму близько 40 млрд грн [2].

Враховуючи досвід більш розвинутих країн [3; 4; 6], Україні було б доцільним наступне. Розвивати ринок державних цінних паперів, що реалізуються і національними, і зовнішніми інвесторами; застосовувати відкриту і прозору політику. Україні варто будувати міцні зв'язки з інвесторами, забезпечуючи реструктуризацію боргу за необхідності. Це може дати можливість подовжити строк виплати та отримати кредити на пільгових умовах під невеликий відсоток. Але в ситуації загострення проблеми державного боргу доцільно мінімізувати нові запозичення і спрямовувати їх на розвиток науково-технічного потенціалу, пріоритетних, перспективних галузей економіки, випуск високотехнологічної продукції, що забезпечить соціально-економічний розвиток країни на інноваційних засадах, макроекономічну стабілізацію і, як наслідок, розв'язання проблеми державного боргу і її недопущення в довгостроковій перспективі.

Література:

1. Державний борг та гарантований державою борг. *Міністерство фінансів України*: веб-сайт. URL: <https://mof.gov.ua/uk/derzhavnij-borg-ta-garantovanij-derzhavju-borg>.
2. Державний борг: просто про складне. *Міністерство фінансів України*: веб-сайт. URL: <https://mof.gov.ua/storage/files/Презентація%20для%20семінару.pdf>.

3. Дяченко Т. А. Вектор інтенсивного зростання економіки України: свідомий вибір та історичний досвід. *Вісник ХНАУ : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки*. 2018. № 1. С. 189-195.
4. Макар О.П. Світовий досвід управління державним боргом і перспективи його застосування в Україні. *Економіка та держава*. 2012. №10. С.54-57.
5. Петик Л. О., Горанська Н. В., Саранчук Н. Д. Державний борг України: сучасний стан і проблеми. *Бізнесінформ*. 2020. №12. С. 332-337.
6. Талалаева А. А., Дяченко Т. А. Проблема ефективного інвестування в Україну в контексте мирового опыта. *Вестник Нац. техн. ун-та "ХПИ"*. 2011. № 8. С. 94-100.

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ: СУТТЄВІ ФАКТОРИ ТА ПРОТИРІЧЧЯ

Ю. В. ЄГОРОВА, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економіки та бізнесу

Д. Ю. ДЕМАКОВА, здобувач вищої освіти

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

Глобалізація, яка характеризується зростанням відкритості національних економік, лібералізацією міжнародних ринків, розвитком процесів інтернаціоналізації господарства, здійснює величезний вплив на підприємницьку діяльність. Змінюються не лише методи конкурентної боротьби, а й цілі та організаційні форми підприємництва. Головною стратегією багатьох суб'єктів підприємництва сьогодні стає активізація діяльності на світовому ринку, концентрація і централізація капіталу.

Суттєвими факторами, які впливають на підприємницьку діяльність в сучасних умовах, є зростаюча роль ТНК і розвиток процесів фінансової глобалізації.

З одного боку, ТНК в усе зростаючому ступені перетворюються на двигуни економічного росту, оскільки вони створюють найкращі умови для розкриття можливостей підприємництва, розвитку передової технології та зростання кваліфікації робочої сили [1, с. 58]. З іншого боку, ризику експансії ТНК підлягають найбільш перспективні сектори виробництва приймаючої країни. До інших негативних наслідків діяльності ТНК в країні відносять наступні: «держава стає фінансово залежною від стратегічної діяльності ТНК; корпорації впливають на уряд, відстоюючи власні інтереси; придушення та знищення національного виробника, який має низьку конкурентоспроможність продукції на міжнародному ринку; іноземні компанії порушують права вітчизняної робочої сили, законодавство у сфері охорони навколишнього середовища та ін.» [2, с. 122].

Фінансова глобалізація, яка включає лібералізацію міжнародного ринку капіталів, валюти та похідних фінансових інструментів, здійснює суперечливий вплив на підприємницьку діяльність. Вільний рух капіталу збільшує можливості його залучення, скорочує трансакційні витрати, покращує умови підприємницької діяльності в цілому. Проте, поява нових можливостей до

самозростання капіталу за рахунок спеціальних та офшорних зон, створення міжнародних фінансово-промислових груп спричиняють певний негативний вплив на розвиток національного підприємництва. Зокрема, відбувається трансформація мотивів підприємницької діяльності, збільшення короткострокових вкладень, перелив капіталів із сфери реального виробництва у сферу обігу, зростання спекулятивних операцій.

Отже, на перший план виходять способи та види підприємницької діяльності, спрямовані на досягнення короткострокового успіху, головним чином за рахунок збільшення операцій на міжнародних фінансових ринках. Також глобалізація світової економіки збільшує підприємницькі ризики, пов'язані із зростанням відкритості національних економік, появою на ринку нової кількості суб'єктів господарювання, посиленням мобільності руху капіталу.

Загалом, глобалізаційні та інтеграційні процеси мають значний вплив на розставлення акцентів у конкурентній боротьбі у бік розвитку та економічного зростання, однак, переважна більшість вітчизняних підприємств неспроможна вести активну конкурентну боротьбу в умовах висококонкурентного середовища світового ринку, що визначає необхідність перебудови бізнес-середовища та пошуку нових шляхів зростання підприємницького сектору [3].

Відсутність регулювання процесів глобалізації і впливу на розвиток форм та методів підприємницької діяльності може привести до цілої низки негативних наслідків.

Вплив держави на підприємницьку діяльність в умовах глобалізації повинен бути спрямований на підтримку національних виробників та реалізовуватися за такими основними напрямками: формування ефективного інституційного забезпечення (удосконалення законодавчої бази, спрощення адміністративних процедур, формування системи інформаційного забезпечення бізнесу); створення привабливого інвестиційного клімату; уніфікація норм та стандартів ведення бізнесу; припинення девальвації національної валюти.

Обмеження негативного впливу фінансової глобалізації на підприємницьку діяльність можливе через регулювання розміщення прямих іноземних інвестицій, державне страхування зобов'язань національних фінансових посередників, резервні вимоги щодо короткострокових надходжень капіталу та оподаткування фінансових операцій.

Література:

1. Качур А. В., Могилко Д. М. ТНК та їх роль у сучасних міжнародних економічних відносинах. *Економіка і суспільство*. 2018. №19. С. 55-62.
2. Лимонова Е. М. Дослідження впливу ТНК на країни базування та приймаючі країни. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2014. № 2(17). С. 121–130.
3. Хаєцька О. П. Особливості розвитку підприємництва в Україні в умовах глобалізації. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/12/617.pdf> (дата звернення 13.01.2022).

ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

О. О. ЗЕЛЕНЬКО, канд. екон. наук, доц.,

зав. кафедри суспільно-економічних дисциплін і географії

І. В. ОСЬМІРКО, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри економічної теорії, фінансів і обліку

*Харківський національний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди,
м. Харків, Україна*

Аналіз статистичних даних свідчить, що «зелена» енергетика суттєво прискорила свій розвиток за останнє десятиріччя. За період з 2009 по 2018 роки у виробництво «зеленої» енергії в цілому у світовій економіці інвестували 3,07 трлн. дол. США, з них 1 трлн – за останніх 4 роки. Більша частина інвестицій у світі вкладається у розвиток відновлювальних джерел енергії та у розвиток енергоефективних технологій. У 2018 р. у відновлювальні джерела енергії було інвестовано 100,1 млрд. дол. США – це майже третина від загального обсягу інвестицій в світі. У ЄС інвестиції становили 74,5 млрд. дол. США, у США – 64,2 млрд. дол.

Починаючи з 2012 року більше половини приросту генеруючих потужностей у світі припадає на об'єкти «зеленої» енергетики, у 2018 році їх частка у збільшенні генеруючих потужностей досягла 65% [5]. В абсолютних показниках це означає, що на кожний додатковий мегават, який вироблений на основі використання традиційних енергоносіїв, «зелена» енергетика виробила два мегавати.

Серед основних факторів розвитку «зеленої» енергетики в світовій економіці можна назвати наступні:

– зміна клімату.

Одним із найбільш важливих факторів, які впливають на розвиток «зеленої» енергетики є глобальні кліматичні зміни та намагання національних урядів забезпечити екологічно безпечні умови життя для громадян. Традиційна енергетика на основі використання викопного палива (нафта, природний газ, вугілля) має негативний вплив на екологію та є причиною процесу глобального потепління через значні викиди вуглецю, сірки та інших шкідливих речовин. З огляду на зазначене, у багатьох країнах світу розвиток відновлювальних джерел енергії вважається дуже важливим і є пріоритетом державної політики;

– політична нестабільність та військові конфлікти.

Поширення спроб перерозподілу природних ресурсів на планеті та пов'язані з цим військові конфлікти, політична нестабільність у країнах, які є експортерами традиційних енергоресурсів привели до того, що промислово розвинені країни та країни, що розвиваються взяли курс на розвиток та комплексне використання відновлювальних джерел енергії [1];

– політика Європейського союзу.

ЄС активно розробляє свою енергетичну та кліматичну політику, яка має мету досягти нульових викидів парникових газів не пізніше 2050 року. З цією метою протягом 2018–2020 років було прийнято комплекс заходів, які сприятимуть збільшенню частки «зеленої» енергетики у загальному енергобалансі до 40% та підвищенню енергоефективності на 35% до 2030 року. [4]. На сьогоднішній день ЄС є лідером за розробкою і впровадженням заходів, які мають на меті розвиток технологій для отримання «зеленої» енергії та технологій її зберігання. Відмітимо, що ЄС активно сприяє переходу на використання «зеленої» енергії поза своїми кордонами шляхом фінансування освітніх та пропагандистських заходів та різноманітних досліджень для переходу країн на використання відновлювальних джерел енергії [1];

– важлива роль Китаю.

Китай є великим виробником сонячних панелей та батарей, який впливає на їх постійне здешевлення [1]. На практиці, здешевлення обладнання призводить до підвищення конкурентоздатності «зеленої» енергії у порівнянні з електроенергією, яка вироблена із викопних видів палива. По – друге, Китай проводить активну інвестиційну політику у сфері «зеленої» енергетики за своїми межами. Так, лише у 2016 році інвестував 32 млрд. долл. США у проекти в інших країнах, збільшивши інвестиції на 60% у порівнянні з 2015 роком. [2]. Також, Китай є одним із лідерів у виробництві електромобілів та забезпечує повний цикл їх виробництва;

– економічний та соціальний ефект.

Швидкий розвиток «зеленої» енергетики та суміжних галузей впливає на стан ділової активності в економіці. Зокрема, дослідники відмічають вплив на зайнятість. Згідно даних Міжнародного агентства з відновлюваних джерел енергії (IRENA), кількість робочих місць в секторі може швидко зрости з 10,3 мільйона в 2017 році до майже 29 мільйонів у 2050 році [3].

Література:

1. Кримусь І. Фактори впливу на розвиток «зеленої» енергетики в світі URL: https://biz.censor.net/columns/3053791/faktori_vplivu_na_rozvitok_zeleno_energetiki_v_svt (дата звернення 04.12.2021 р.).
2. Davies P., Westgate A. China dominates global investments in renewables energy URL: <https://www.latham.london/2017/09/china-dominates-global-investments-in-renewable-energy/> (last accessed: 02.12.2021).
3. Hanitsch M. Renewable energy: a catalyst for gender equality? URL: <https://www.worldfuturecouncil.org/re-a-catalyst-for-gender-equality/> (Last accessed: 04.12.2021)
4. Promotion of the use of energy from renewable sources URL: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-8-2018-0009_EN.html (last accessed: 4.03.2021).
5. Renewables 2019 Global Status Report URL: https://www.ren21.net/wp-content/uploads/2019/05/gsr_2019_full_report_en.pdf (last accessed: 06.12.2021).

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРЕДИТНИХ СПІЛОК ЗА КОРДОНОМ

Д. В. КОНДРАТЕНКО, канд. екон. наук, доц., доц. кафедри фінанси і кредит
С. С. МАТВИЄНКО, здобувач

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

Більш ніж 86 тисяч кредитних спілок діють на території 118 країнах світу, що надають 375 мільйонам учасників можливість використання високоякісних та доступних фінансових послуг на рівні місцевих спільнот.

Кредитні спілки – це фінансові установи, діяльність яких полягає в задоволенні потреб їх членів у взаємному кредитуванні та наданні інших фінансових послуг за рахунок їх об'єднаних грошових внесків. Кредитна спілка діє на кооперативних засадах, що забезпечує рівні права усіх її членів щодо впливу на управління установою та отримання усіх переваги від її діяльності.

Для кредитних спілок, порівняно з іншими фінансовими установами, отримання прибутку не є метою діяльності. Натомість, основна ціль їх діяльності – сприяння ощадливості та фінансовому добробуту членів кредитної спілки шляхом надання їм фінансових послуг на умовах собівартості.

Сьогодні кредитні спілки діють у ряді європейських країн, зокрема в Республіці Ірландія, Естонії, Румунії, Польщі, Великобританії та Республіці Північна Македонія. Кредитні спілки роблять важливий внесок у європейську соціальну економіку, підтримуючи тисячі громад і понад 7 мільйонів європейських домогосподарств доступними фінансовими послугами.

Станом на 30 вересня 2020 року інвестиції становлять 67% усього майна, це означає, що інвестиції становлять значну частину активів у секторі кредитних спілок, бо рівень надлишкових коштів, що є у розпорядженні кредитних спілок, зумовлений заощадженнями членів та низьким співвідношенням кредиту до активів.

Кредитні спілки продовжують концентруватися на традиційних класах інвестицій, причому більшість інвестицій, як і раніше, зберігається на рахунках в уповноважених кредитних установах. Інвестиції зросли з 12 млрд євро на 31 березня 2018 року до 13 млрд євро на 30 вересня 2020 року [2].

Наявність кредитних спілок та їх активів сильно варіюється в залежності від країни. Сполучені Штати були країною з найвищими активами кредитних спілок у світі в 2020 році, активи яких досягли близько 1,875 трлн доларів США, що значно вище, ніж в інших країнах. 125 мільйонів американців, що входять до кредитних спілок, мають право голосу під час обрання ради директорів, усі з яких є його членами [3].

Станом на вересень 2021 року загальні інвестиції кредитних спілок США збільшилися на 0,9%, або 6,3 млрд. доларів, з 1 липня по 30 вересня і завершили третій квартал на рівні 707,4 млрд. доларів. Це невелике збільшення є відновленням після падіння на 0,3% у минулому кварталі, яке перервало смугу

зростання інвестиційних балансів, що тривала шість кварталів, що охоплює пандемію [1].

Зростання інвестиційного балансу кредитних спілок уповільнилося порівняно з рекордними темпами минулого року. Федеральні програми допомоги сповільнилися, скоротивши приплив акцій та дострокове погашення кредитів. Це дозволило кредитним спілкам утримувати більшу частину нових активів у вигляді залишків за кредитами, що придушувало зростання інвестицій. Дохідність довгострокових облігацій збільшилася з меншою серйозністю: 10-річні облігації зросли на 17 базисних пунктів у вересні і завершили третій квартал на рівні 1,49%, що на 25 базисних пунктів нижче за максимум цього року.

Отже, головною метою діяльності кредитних спілок є фінансовий та соціальний захист своїх членів шляхом залучення їх особистих заощаджень для взаємного кредитування, фінансової підтримки підприємницьких ініціатив та надання їм інших фінансових послуг. Кредитні спілки є звільненими від податків організаціями та ними володіють їх члени, іноді можуть мати менший прибуток, ніж традиційні банки. Саме через це вони можуть стягувати менше відсотків за кредитами та інвестувати консервативно.

Література:

1. Ojala Roman. «From Liquidity To Investments: Credit Unions Put Cash To Work / Credit Unions», URL: <https://www.creditunions.com/blogs/industry-insights/from-liquidity-to-investments-credit-unions-put-cash-to-work/#ixzz7JE05IhpI> (дата звернення: 28.01.2022).
2. Central Bank of Ireland, “Credit Union Investments”, September 2021, URL: <https://www.centralbank.ie/docs/default-source/regulation/industry-market-sectors/credit-unions/communications/reports/credit-union-investments.pdf> (дата звернення: 28.01.2022).
3. World Council of Credit Unions Statistical Report 2020, «The Global Network of Credit Unions and Financial Cooperatives», URL: https://www.woccu.org/documents/2020_Statistical_Report (дата звернення: 28.01.2022).

ІНОЗЕМНИЙ ДОСВІД АГРОСТРАХУВАННЯ

Д. В. КОНДРАТЕНКО, канд. екон. наук, доц., доц. кафедри фінанси і кредит

Л. В. ШАФАРЕНКО, здобувач

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

Досвід зарубіжних країн може розглядатися з різних точок зору: доцільності, критичності та можливості застосування в Україні. Адже пряме застосування в Україні закордонних методів, систем, та умов агрострахування, може не дати очікуваних результатів, а іноді і негативно вплинути на інтереси сільськогосподарських виробників, які бажають убезпечити свою діяльність від ризиків. Через це досвід зарубіжних країн в питаннях страхового захисту аграрного виробництва потрібно вивчати, порівнювати кращі практики та аналізувати наслідки.

Зазначимо, що на державному рівні страховий захист проявляється у формі державної підтримки аграрного сектору в разі настання стихійного лиха або появи надзвичайних, непередбачуваних збитків [1]. Тому досліджуючи зарубіжний досвід агрострахування цікавим є питання, як держави підтримують своїх сільськогосподарських виробників при здійсненні ними страхування.

Міжнародна практика агрострахування свідчить, що лише при довгостроковій і масштабній підтримці з боку держави даний сегмент страхування розвивається і ефективно працює.

Система агрострахування широко використовується в зарубіжних країнах і має свої особливості. Досвід зі страхування ряду зарубіжних країн демонструє новий етап розвитку взаємовідносин держави і страхових компаній, який виражається в створенні структур і систем за участю страхових компаній, спрямованих на вирішення об'єктивно необхідних і соціально-значущих державних завдань. Практично в усіх країнах світу існують системи обов'язкового страхування від катастрофічних та природних ризиків, засновані на взаємодії комерційних страхових компаній і державних органів, що виражається, зокрема, у створенні спеціальних фондів катастроф або систем обов'язкового перестраховування за участю держави [2].

На основі участі держави у страхуванні аграрних ризиків на світовому ринку можна виділити три підходи: 1) масштабна участь держави (США, Канада) – американська модель; 2) мінімальне втручання держави в процес страхування ризиків ведення сільського господарства (Великобританія, Німеччина) – європейська модель; 3) солідарна відповідальність у процесі покриття страхових ризиків з боку страхових компаній і держави (Іспанія, Франція) – змішана модель [3].

Передумовою розвитку аграрного страхування є обов'язкова участь держави в організації страхування, яка може проявлятися у безпосередньому страхуванні ризиків (така форма страхування існує в Греції, на Кіпрі) та через підтримку приватного страхування (Іспанія, США, Канада). Сектори агрострахування Іспанії, США, Канади є найбільшими і найефективнішими.

Європейський Союз не має певної єдиної системи державних заходів, які вживають уряди держав, що входять до нього у разі втрати врожаю. Кожна країна має досить розгалужену систему таких заходів, але вона індивідуальна і має ряд особливостей.

Дані заходи доцільно розділити на дві групи. Перша група заходів – це так звані одноразові виплати, найчастіше у вигляді допомоги або компенсації збитку. Друга – це субсидування премій зі страхування врожаю. Незастраховані збитки від стихійних лих, таких, наприклад, як повінь, виплачуються з державних фондів. Подібні виплати робляться в країнах ЄС, якщо вони знаходяться в повній відповідності з тими правилами і тією регламентаційною базою, які існують в тій чи іншій державі.

Право на такі виплати виникає тільки після офіційного визнання урядовими органами, що стихійне або подібне лихо (включаючи спалахи захворювань, зараження шкідниками на території даного суб'єкта) сталося або має місце і обумовлюється виробничими втратами, які перевищують 30% від

середнього рівня виробництва за попередній трирічний період або від середнього показника за три роки, розрахованого на основі попереднього п'ятирічного періоду, з якого виключаються найбільший і найнижчий річні показники:

Європейський досвід показує, що страхове покриття по множинним небезпекам може пропонуватися страховою компанією фермеру тільки в тому випадку, якщо держава бере участь у механізмі страхування шляхом субсидування частини премій або шляхом участі у виплаті страхового відшкодування.

Отже, кожна країна створює свою систему страхового захисту для сільськогосподарських виробників і найкращі світові практики агрострахування можуть бути використані в нашій країні.

Література:

1. Білостоцька І. Ю., Временко Л. В. Розвиток страхового захисту в аграрному секторі / *Енергосбережение. Энергетика. Энергоаудит.* 2014. № 4. С. 63-68. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecee_2014_4_9 (дата звернення: 25.01.2022)
2. Шипшанова Н.О., Совщак С.С., Мельник Ю.В. Зарубіжний довід аграрного страхування та можливості його впровадження у вітчизняну страхову практику. *Гроші, фінанси і кредит.* 2018. Вип. 22. С. 872-876. URL: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/164.pdf> (дата звернення: 25.01.2022)
3. Прокопчук О. Т., Улянич Ю. В., Бечко В. П. Особливості страхування аграрних ризиків у країнах світу. *Актуальні проблеми економіки.* 2014. № 3 (153). С. 46–53.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В КРАЇНАХ ЄС ТА В УКРАЇНІ

Н. В. КОРОВІНА, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри економічної теорії та економічних методів управління

Д. О. ХАТАКОВА, студентка

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, м. Харків, Україна

Останнім часом вчені у сферах економічного, соціологічного та політологічного аналізу дуже часто використовують термін «соціальний капітал», щоб пояснити велику кількість явищ в суспільному житті. Якщо користуватись інституційним підходом до визначення цієї категорії, то варто звернути увагу на роботи Р. Патнема, який розкриває основні джерела його формування – мережі, норми та довіру [1, с. 66–72], та Д. Норта, який визначає соціальний капітал як елемент інституційного середовища поведінки людини [2].

Загалом під дефініцією «соціальний капітал» слід розуміти комплекс соціально-економічних взаємозв'язків, які беруть початок у фіксованій соціальній мережі на засаді існуючих норм та довіри і мають компетенції приносити дивіденди. Важливо пам'ятати і про те, що це поняття відображає

якість соціальних зв'язків в суспільстві, які в свою чергу стають ресурсом для соціально-економічного розвитку.

Важливим аспектом аналізу соціального капіталу є його порівняння в міжнародному контексті. Чисельні дослідження свідчать про значний розрив у рівні соціального капіталу між країнами в залежності від економічного розвитку і якості роботи громадських інститутів. Проблемним моментом таких досліджень є те, що вони рідко пояснюють, як співвідносяться різні компоненти соціального капіталу у відмінних контекстах. Основні висновки, як правило, спрямовані на розмір соціального капіталу та фактори, які можуть пояснити відмінності в наявності «великого» або «малого» соціального капіталу, наприклад, індивідуальні соціально-демографічні особливості країн.

Недостатнє осмислення процесів взаємозв'язку між різними компонентами соціального капіталу не дозволяє відповісти на питання, як довіра в межах конкретної групи або довіра до людей у цілому конвертується в довіру до соціальних інститутів, і чи взагалі відбувається така конвертація, яку роль має неформальна комунікація у формуванні легітимності інституційних норм та соціальної солідарності тощо [3]. Ще одним проблемним аспектом, є той факт, що країни по різному проводять оцінку стану соціального капіталу, тому більшість даних та результатів складно порівнювати.

Разом з тим порівняльні дослідження варті уваги для кращого розуміння сучасних соціально-економічних процесів в різних країнах. Зокрема цікавими є дослідження таких компонентів соціального капіталу, як соціальна довіра, інституційна довіра, громадська участь та участь у неформальних мережах у трьох контекстах: Україна, відносно нові члени ЄС (посткомуністичні країни) та країни – давні члени ЄС.

Порівняння показників довіри в міжнародному аспекті свідчить, що в Україні довіра до таких соціальних інститутів, як парламент, судово-правова система, міліція політичні партії, є значно меншою ніж у відносно нових членів ЄС, а також суттєво поступається показникам країн з групи давніх членів ЄС. Водночас показник довіри до людей в Україні у цілому є подібним до країн - відносно нових членів ЄС, проте є суттєво меншим за показник давніх членів. Показово, що у країнах ЄС поліції є соціальним інститутом, якому довіряють найбільше, навіть більше, ніж людям у цілому. В Україні ж оцінки довіри до поліції довгий час були нижчими за показники соціальної довіри. Цікаво, що у всіх групах країн політики та політичні партії є інститутами, яким довіряють найменше, порівняно з іншими державними інститутами.

Розрив між соціальною та інституційною довірою не є суто українським феноменом. В країнах – відносно нових членах ЄС у середньому людям також довіряють більше, ніж інститутам. При цьому політична участь є досить низькою у всіх групах країн, але в давніх членів ЄС данні суттєво відрізняються від решти країн, демонструючи значно вищий рівень залучення населення до роботи на базі громадських організацій. Якщо оцінювати рівень залучення населення країн до будь-яких дій громадської участі, то в Україні тільки 16% мали такий досвід. Такий відсоток суттєво поступається країнам – відносно нових членів ЄС (24%) та старим членам ЄС (47%) [3].

Важливість неформальних мереж часто розглядають як активність комунікації поза роботою чи формальними об'єднаннями. В Україні понад третину опитаних повідомили, що зазвичай декілька разів на тиждень або частіше просто, не в справах, зустрічаються з друзями, родичами або колегами по роботі. Середній показник по країнах – відносно нових членів ЄС дещо нижчий – 30%, проте теж близько третини. У країнах групи давніх членів ЄС неформальні комунікації є більш поширеними, ніж в інших країнах, що аналізуються. Разом з тим, частка осіб, яка вважає, що вони частіше, ніж більшість, спілкуються з людьми за своїм бажанням та для свого задоволення, а не по роботі, у порівнянні з іншими людьми аналогічного віку є приблизно однаковими по всім країнам. Інтернет-комунікація розкриває віртуальні мережі населення. Україна суттєво поступалася за частотою неформальної інтернет-комунікації країнам ЄС. Це показує різне розуміння активності в межах неформальної комунікації, зокрема її частоти в різних країнах.

Загалом соціальний капітал не може бути зведений виключно до довіри або членства в громадських організаціях. Проте в цілому спостерігаємо, що Україна поступається в розмірі загальних показників соціального капіталу в порівнянні з країнами ЄС. До того ж ця різниця в показниках є ще більшою, якщо порівнювати нашу країну з групою лише старих членів ЄС. Характерно, що скандинавські країни та Нідерланди мають найвищий рівень соціального капіталу в Європі, вже за ними йдуть консервативні та ліберальні країни.

Важливо звернути увагу на те, що існує пряма кореляція між рівнем соціальних витрат держави та розміром соціального капіталу, і на те, що ця кореляція могла бути збільшена (або зменшена) з часом через процес взаємного підкріплення (позитивного чи негативного) [4]. Наприклад, великі видатки соціальної держави можуть сприяти накопиченню соціального капіталу, а потім, у свою чергу, збільшення соціального капіталу може сприяти розширенню народної та політичної підтримки соціальної держави. І навпаки, коли держава здійснює соціальні витрати за залишковим принципом, то це може сприяти витісненню соціального капіталу, а зниження рівня соціального капіталу може зменшити підтримку щедрого соціального забезпечення.

Наведені вище результати порівняльного аналізу соціального капіталу України та країн ЄС свідчать про необхідність подальших досліджень у сфері всебічного формування соціального капіталу у вітчизняному господарстві, а також важливості розробки цілеспрямованої державної політики задля його накопичення та ефективного залучення в соціально-економічний розвиток України.

Література:

1. Putnem R. Who Killed Civic America? *Prospect*. 1996. March. Pp. 66–72.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 190 с.
3. Серета Ю. В. Соціальний капітал в Україні та інших країнах Європи: легітимність агрегованого конструкту. *Український соціум*, 2013. № 4. С. 81-97. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Usoc_2013_4_10.

4. Ferragina E. The welfare state and social capital in Europe: Reassessing a complex relationship. *International Journal of Comparative Sociology*, 2017, Vol. 58(1). P.55–90. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0020715216688934>.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

В. О. МАСЛОВ, проректор із соціально-економічного розвитку
Університет банківської справи, м. Львів, Україна

У процесі підготовки експериментального проекту ДПП всі ризики підлягають визначенню, оцінці та розподілу між державним і приватним партнерами. Визначені ризики віднесені до сфери відповідальності того з партнерів, який більш ефективно контролюватиме, управлятиме та запобігатиме виникненню такого ризику. Ризики розподіляються між державним і приватним партнерами у відповідному співвідношенні, із урахуванням причин та факторів, що на них впливають [1].

Для забезпечення розвитку ДПП необхідною є реалізація таких заходів організаційно-економічного механізму:

1) ініціювання (у короткостроковій перспективі) проекту з системного доопрацювання та гармонізації нормативно-правового базису розвитку ДПП з урахуванням необхідності більш активного залучення інвестицій та стимулювання розвитку периферійних територій за участі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Міністерства освіти і науки України, Українського центру сприяння розвитку публічно-приватного партнерства, Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України, облдержадміністрацій, громадських об'єднань, а також представників вітчизняних та іноземних компаній – потенційних партнерів ДПП;

2) скасування законодавчої норми щодо можливості укладання договорів ДПП без конкурсу. Передбачити можливість консультування потенційних учасників конкурсного відбору і допущення їх до конкурсу за умови поточного усунення незначних недоліків при оформленні заявок. Забезпечити можливість громадського моніторингу проведення тендерних процедур зі сторони територіальних громад та спеціалізованих неурядових організацій.

3) розробка й реалізація проблемно-цільових програмних заходів протидії і поширення корупційних проявів у процесі ДПП з боку представників органів влади, зокрема при перевірці правильності оформлення та підготовки конкурсних документів, проведення експертних оцінок, посилення відповідальності за корупційні дії при відборі партнерів і реалізації проектів, недостатньо сумлінне відношення та необ'єктивність при розгляді конкурсних пропозицій. Необхідно активніше запроваджувати електронне адміністрування на рівні периферійних територій, а також громадський моніторинг та контроль за діяльністю представників органів влади щодо розвитку та супроводження проектів ДПП.

4) проведення науково-дослідними установами, спеціалізованими органами щодо налагодження ДПП моніторингу активності та ефективності діяльності місцевих органів влади з розвитку ДПП, зокрема на предмет наявності в органах місцевої влади чітко визначених відповідальних структурних підрозділів та осіб, до обов'язків яких входить розвиток ДПП, визначення та паспортизації потенційних об'єктів ДПП, сформованості їх реєстрів, активності налагодження діалогу з потенційними інвесторами і його результативності.

5) забезпечення активного діалогу між потенційними учасниками партнерств та іншими зацікавленими особами із використанням потенціалу внутрішньої та зовнішньої інфраструктури виставково-ярмаркової діяльності, офіційних та спеціалізованих комунікаційних мереж, широкого висвітлення можливості співробітництва та позитивного досвіду ДПП.

6) сприяння більш активному поширенню інформації про інвестиційні пропозиції ДПП та залученню більшої кількості учасників конкурсних відборів. Важливим критерієм відбору потрібно визначити ділову репутацію потенційних інвесторів, їх досвід у реалізації проєктів ДПП. В умовах конкурсів, а також при підписанні угод необхідно чітко окреслити відповідальність за недотримання інвестором зобов'язань, урахувати також доцільність страхування економічних, екологічних, соціальних ризиків при реалізації угод ДПП [2];

7) підвищення мотивації потенційних партнерів в укладенні угод ДПП, у тому числі завдяки пільговому оподаткуванню, гарантування можливості доступу інвесторів до унікальних ресурсів (природних, культурних). Перспективним є й гарантування спрощення процедур участі у конкурсних відборах, укладанні та реалізації угод ДПП шляхом активного впровадження електронного адміністрування проєктів ДПП, мінімізації кількості дозвільних та погоджувальних процедур, на засадах використання принципу «єдиного інвестиційного вікна» [3].

Урахування вказаних пропозицій, вчасне виявлення та мінімізація ризиків та правильне оцінювання економічних, фінансових, соціальних, правових, технічних та екологічних параметрів і наслідків реалізації проєктів ДПП загалом та в галузі освіти зокрема дасть змогу визначити нормативно-правові та організаційні засади оптимального поєднання інституційних та програмно-проєктних (контрактних) форм та інструментів ДПП в ефективній системі взаємодії між державою, освітою, наукою, приватним сектором та громадськістю.

Література:

1. Сацик В. И. Детерминанты глобальной конкурентоспособности университетов: в поисках эффективной стратегии развития высшего образования на Украине. Вопросы образования, 2014. № 1. С. 134-161.

2. Павлюк К. В., Павлюк С. М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / Наукові праці КНТУ. Економічні науки. 2010. № 17. С. 10–19.

3. Черевиков С. Л., Богдан І. В., Іголкін І. В. Фінансове забезпечення стратегічних інфраструктурних проєктів на засадах державно-приватного партнерства. Державний бюджет і бюджетна стратегія: від стабілізації до сталого розвитку в умовах економічних реформ: у 4-х т. Т. 1: Стабілізація державних фінансів у контексті стратегії реформ / ДННУ «Академія фінансового управління». Київ, 2011. 1016 с.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ВІТЧИЗНЯНИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

В. В. МЕРЧАНСЬКИЙ, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри менеджменту, бізнесу і адміністрування
Державний біотехнологічний університет, м. Харків, Україна

Посилення процесів глобалізації вимагає забезпечити конкурентоспроможність вітчизняного товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках. Сьогодні глобалізація справляє панівний вплив на розвиток будь-якої держави. Ситуація, що склалася нині, свідчить про низький рівень конкурентоспроможності національної економіки, що пов'язано з наявною динамікою зменшення конкурентоспроможності українських підприємств. Тому проблема підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств виходить за межі безпосередньо менеджменту підприємства і стосується загальних системних процесів в економіці країни [1]. За даними рейтингу світової конкурентоспроможності (WCY) за версією Міжнародного інституту менеджменту і розвитку, Україна у 2021 році зайняла 54 місце серед 64 країн [2]. За 2017-2021 роки Україна покращила рейтинг піднявшись з 60 до 54 місця, але рівень конкурентоспроможності знаходиться на низькому рівні. Тому проблема підвищення конкурентоспроможності як вітчизняних товарів і послуг, так і економіки України в цілому нині стає першочерговою. На світовому ринку конкурентоспроможними визнано менш як 1% українських товарів і послуг [3].

Рівень конкурентоспроможності визначає конкурентні переваги та світогосподарські позиції країни [4, с. 38]. Ефективне функціонування підприємств можливе внаслідок формування конкурентних переваг, які знаходять своє втілення в конкурентоспроможності продукції. Пошук механізмів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників потребує нових методів, адекватних новим економічним умовам функціонування. Саме конкурентні переваги, сформовані як системна характеристика діяльності сучасного підприємства, можуть слугувати фундаментом міцних конкурентних позицій підприємства, визначати характер стратегії його розвитку, а також об'єктом стратегічного управління [5, с. 66].

Посилення конкурентної боротьби вплинуло на те, що вітчизняні товаровиробники поступово стали переймати досвід конкурентних стратегій провідних корпорацій, які раніше поступово стали переходити від використання порівняльних конкурентних переваг, що ґрунтуються на низьких

витратах на оплату праці та дешевих природних ресурсах до конкурентних переваг на основі впровадження і розвитку інноваційного середовища, нових організаційних форм, розробки унікальних продуктів (послуг) та технологій у тому числі й цифрових технологій.

М. А. Петренко зазначає, що ключовими теоретичними конструкціями для формування конкурентних переваг підприємств на основі інновацій є:

– підприємництво як рушійна сила новаторства, віднайдення нових комбінацій ресурсів (комбінаторні здатності) та розвитку конкурентних переваг;

– організаційне навчання, яке в термінах теорії динамічних здатностей може бути інтерпретоване як «здатності до навчання» за ключовими для підприємства-інноватора напрямками, як то:

– здатність до навчання на основі осмислення попереднього досвіду і використання його для розробки інновацій;

– здатність до навчання в процесі взаємодії з ключовими стейкхолдерами (партнерами, постачальниками, споживачами, конкурентами) і використання почерпнутих з такої взаємодії ідей для розробки інновацій [6].

Формування конкурентних переваг підприємств на основі розвитку внутрішнього підприємництва виступає каталізатором створення інноваційних рішень, розробки унікальних продуктів та технологій. Такий підхід дає можливість не копіювати інноваційні переваги конкурентів, а створювати власні унікальні рішення в конкурентній боротьбі. Такі рішення будуть мати довгостроковий ефект, що дасть можливість значно підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств.

Для формування інноваційних конкурентних переваг необхідно розв'язати питання відновлення розвитку вітчизняної науки, підготовки конкурентоспроможних фахівців, доступу підприємств до світових технологій, фінансування та пільгове кредитування інноваційних проєктів, створення сприятливого інвестиційного клімату та нормативно-правової бази.

Література:

1. Єфремова Н.Ф., Коваленко О.В., Присвітла О.В. Конкурентоспроможність підприємства та складники системи її забезпечення. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 2(1). С. 104-113.

2. IMD World Competitiveness Rankings 2021 Ukraine. URL: <https://worldcompetitiveness.imd.org/countryprofile/UA/wcy>

3. Дашко І. М. Проблеми підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств України. *Сталий розвиток економіки: міжнародний науково-виробничий журнал*. 2019. № 1 (42). С. 22--30.

4. Мацибора Т. Конкурентоспроможність як фактор інвестиційної привабливості видів економічної діяльності. *Економіка України*. 2011. № 9. С. 38–42.

5. Косич А., Глущенко Д. Теоретичні та практичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства. *Економіка та держава*. 2016. № 11. С. 65–70.

6. Петренко М. А. Формування конкурентних переваг підприємств на основі інновацій в умовах економіки знань. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. 2019. № 6 (141). С. 47–59.

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ

Н. В. МОЖАЙКІНА, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
А. О. БАЙДАКОВА, студентка
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна*

Стратегічне планування є особливий підхід до здійснення функції довгострокового планування організації. Цей підхід характеризується тим, що уможливорює підтримку довгострокової конкурентоспроможності та фінансово-економічних показників організації в умовах нестабільного та нестійкого зовнішнього середовища. З організаційного погляду стратегічне планування – це система взаємозалежних структурних елементів, які забезпечують здійснення самого процесу планування. З функціонального погляду стратегічне планування – це безперервний процес визначення бачення майбутнього, формулювання цілей і завдань, розробки стратегії, формування плану реалізації стратегії, коригування стратегії. А з наукової точки зору стратегічне планування – теорія, яка пояснює, як правильно складати стратегічні плани, як організувати їх виконання та як оцінювати ефективність цього процесу. Сфера застосування методів стратегічного планування нині надзвичайно велика: комерційні організації, групові форми діяльності, громадські організації, державні установи. Велику роль відіграє стратегічне планування в управлінні розвитком корпорації.

У зарубіжній науковій літературі теоретичним та практичним проблемам стратегічного планування приділяється багато уваги. Великий інтерес представляють сучасні роботи А. Бірел, Р. Грюніга, Л. Гудстейна, М. Дуріса, С. Рідінга, С. Фогга. У цих роботах викладено ключові аспекти стратегічного планування у комерційних організаціях. Проте не до кінця дослідженими залишилися питання, пов'язані з процесом стратегічного планування у великих диверсифікованих корпораціях. Все це свідчить не тільки і не стільки про популярність концепції стратегічного планування, скільки про високу зацікавленість вчених, керівників та фахівців у застосуванні ефективних методів управління в умовах ринкової кон'юнктури, що динамічно змінюється.

Стратегічні рішення, що визначають пріоритети діяльності компанії на відносно довгу перспективу, є найбільш відповідальними. На відміну від операційних помилок, які зазвичай легко виправити, стратегічні можуть призвести до дуже суттєвих, часто непоправних наслідків.

Ефективність та результативність процесу стратегічного планування багато в чому визначається організаційними факторами, такими як правильне визначення функцій та завдань відділу стратегічного планування, гарна корпоративна культура, ефективність управлінських бізнес-процесів.

Для успішного впровадження та функціонування системи стратегічного планування необхідно вирішити безліч завдань. Таких як впровадження

системи управлінської звітності, підбір та утримання кваліфікованого управлінського персоналу, розвиток навичок та умінь керівників та фахівців, створення та розвиток гідної корпоративної культури, формування сильного командного духу, освоєння навичок командної творчості, а також формування зацікавленості керівників усіх рівнів у формулюванні та довгострокових цілей.

Неправильна організація будь-якого процесу загрожує зниженням або відсутністю його результативності. Найбільш поширеними помилками, що зустрічаються у стратегіях, є: відсутність аналізу передумов та факторів, що визначають ключові положення стратегії; відсутність місії, бачення майбутнього, генеральної мети; неправильно сформульовані місія, бачення майбутнього, генеральна мета та стратегічні цілі; невірно підібрані ключові показники; неправильний прогноз ключових показників; відсутність формально визначених чи, навпаки, зайва оптимістичність стратегічних намірів керівництва; відсутність чи неправильний підхід до аналізу стратегічних альтернатив та ризиків ведення бізнесу; відсутність портфеля проектів; відсутність чи неправильний підхід до плану реалізації стратегії.

Проблему адміністративної залежності відділу стратегічного планування в українських компаніях прийнято не помічати. Часто спостерігається ситуація, коли відділ стратегічного планування перебуває в передостанньому рівні організаційної ієрархії. У цих випадках складається враження, що стратегічне планування для генерального директора – віддалений допоміжний процес, лише малою мірою корисний для управління компанією. Підпорядкування відділу стратегічного планування функціональному керівнику є запорукою його низької ефективності.

Стратегічний контроль серед методів корпоративного управління стоїть на одному рівні із внутрішнім контролем, внутрішнім аудитом та контролем володіння. У простому розумінні стратегічний контроль – контроль результатів реалізації стратегії розвитку чи стратегічного плану, свого роду кінцева точка у циклі стратегічного планування. Стратегічний контроль необхідний для того, щоб замкнути цикл стратегічного планування. Стратегічний контроль є важливим елементом корпоративної культури. Саме культура компанії дозволяє правильно у змістовному та кількісному відношенні оцінювати досягнуті результати, а потім використовувати отримані оцінки в управлінській діяльності.

Проблеми та труднощі стратегічного планування поширені у вітчизняних компаніях і поруч із іншими управлінськими проблемами значною мірою знижують результативність корпоративного управління. В одних випадках невміння вирішувати такі проблеми, в інших випадках небажання помічати їх призводять до незадоволеності керівників результатами стратегічного планування. Все це перешкоджає його поширенню як ефективного та корисного методу управління.

ФІНАНСОВИЙ РИНОК: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ У СВІТІ ТА УКРАЇНІ

Н. В. МОЖАЙКІНА, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
К. А. ВОЛКОВСЬКА, студентка
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна*

За останні три десятиліття світовий фінансовий ринок зазнав революційних змін. Істотно зросла дія цього ринку на процес створення та обміну товарів та послуг у реальному секторі економіки. Якісні зміни фінансового ринку є основним драйвером цього процесу. Багаторазово зросла кількість фінансових інструментів, доступних для інвесторів і більш точно відображають їх переваги в координатах "ризик-прибутковість"; істотно просунулися вперед і технології фінансових операцій, що дозволило досягти масового розповсюдження фінансових послуг.

Більш адекватне уявлення про роль фінансового ринку в економіці можна скласти на основі індикаторів фінансової глибини (financial depth), які є відносними показниками, що демонструють питому вагу того чи іншого сегмента цього ринку щодо ВВП чи іншого фінансового індикатора. Дані показники дозволяють виявити рівень розвитку як фінансового ринку тієї чи іншої країни загалом (наприклад, використовуючи динаміку ставлення ліквідних зобов'язань фінансових інституцій до ВВП), так і окремих його сегментів. Фахівці виділяють три блоки відповідних показників: індикатори розвитку банківської системи (стосунки обсягу кредитів, виданих комерційними банками, до ВВП, обсягу банківських депозитів до ВВП, чистої процентної маржі до загальної величини процентних активів банківської системи тощо); індикатори розвитку ринку цінних паперів (стосунки капіталізації ринків акцій, корпоративних та державних облігацій до ВВП тощо); показники розвитку страхового сектора (питома вага зібраних премій зі страхування життя та інших видів страхування у ВВП).

З іншого боку, з урахуванням представлених у цій базі індикаторів, у принципі, можна конструювати додаткові аналітичні показники. Насамперед, маються на увазі індикатори, що дозволяють зіставляти значимість окремих сегментів фінансового ринку, проводити кластерний аналіз держав залежно від питомої ваги цих сегментів. Крім того, слід брати до уваги ту обставину, що фінансові послуги можуть поширюватися нефінансовими організаціями (поштово-банківські послуги), а також різними каналами зв'язку (телефон, інтернет). Таким чином, проблему вимірювання масштабу та ролі фінансового ринку в сучасній економіці вирішено лише частково.

Досвід порівняльного аналізу фінансового ринку кристалізував два полярні типи його структури – фінансову систему з домінуючою роллю фінансових посередників (банків, страхових компаній тощо), з одного боку, та переважанням ринку цінних паперів (акцій, облігацій, похідних фінансових інструментів), з іншого.

Зазвичай стандартом першого типу структури визнавалася Німеччина, центральне місце у фінансовій системі якої належить банківському сектору, тоді як фінансова система США ототожнюється з домінуванням ринків. Інші країни, згідно з цією типологією структур фінансового ринку, займають проміжне положення на «шкалі переходу» від банкоорієнтованого фінансового ринку до системи з домінуванням ринку цінних паперів. Але комерційні банки США, такі як Citigroup або Bank of America, стійко займають лідируючі позиції в різних рейтингах провідних транснаціональних банків світу. Відповідно, домінування ринку цінних паперів може поєднуватися з дуже розвинутою банківською системою, і навпаки. Розвиток фінансового ринку в будь-якій країні пов'язаний з багатьма політичними, правовими, історичними закономірностями, які мають значний вплив і не можуть ігноруватися.

Протягом останніх кількох років фінансовий ринок України динамічно розвивається. Найбільш розвинутою частиною ринку залишаються комерційні банки, причому інші інститути і ринки дуже відстають у своєму розвитку. Така ситуація типова для країн із перехідною економікою і є результатом незавершеності законодавчого регулювання діяльності фінансових ринків та інститутів, а також непродуманості економічної політики у сфері приватизації, валютного регулювання, підтримання низької інфляції тощо.

Невеликий і фрагментований фінансовий ринок України не виконує покладених на нього функцій, а саме, мобілізації капіталу для розвитку реального сектора, ефективного розподілу ресурсів, диверсифікації інвестиційного портфелю, хеджування ризиків та ін. Саме виконання цих функцій забезпечує фінансовому ринку реальне зростання економіки в країнах з розвинутою економікою. До останнього часу фінансовий ринок грав невелику роль у реальному зростанні вітчизняної економіки. Проте, з подальшою лібералізацією економічної політики та інтеграції у світову економіку потреба у фінансовому ринку стане все більш відчутною. За таких умов низький рівень розвитку фінансового сектора України фактично може стати на заваді довгостроковому економічному зростанню. Очевидно, що майбутній розвиток фінансового сектора України фактично неможливий без реформування більшості складових ринку [1].

З метою створення повної та доступної інформаційної бази необхідно: привести вітчизняне законодавство у відповідність до міжнародних стандартів розкриття інформації, запровадити комплексну систему збору інформації про учасників фінансового ринку. Для досягнення рівня розвинених країн зі стабільною фінансовою системою, в першу чергу необхідно здійснити такі заходи:

1) удосконалити законодавчу базу шляхом впровадження правил проведення операцій із цінними паперами у межах організованого ринку або стягувати певну плату за перетин кордонів організованого ринку;

2) підвищити конкурентоспроможність банків шляхом підвищення їхньої капіталізації;

3) залучити більше іноземного капіталу у банки.

Література:

1. Татарчук М. І., Мироненко М. Ю. Проблеми розбудови фінансової системи України.
URL: <http://intkonf.org/tatarchuk-m-i-mironenko-m-yu-problemi-rozbudovi-finansovoyi-sistemi-ukrayini>.

ІНФРАСТРУКТУРА ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

Н. В. МОЖАЙКІНА, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Д. В. ПЛІН, магістрант
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна*

Найважливішою умовою розвитку малого та середнього підприємництва є економічна інфраструктура. Мале і середнє підприємництво перебуває у найгірших умовах ведення бізнесу порівняно з великими компаніями (важкий доступ до ресурсів, державних інвестицій, високий рівень ризику, ускладнено навчання кадрів, здійснення науково-технічних розробок та його комерціалізація, обмежені основні фонди). Саме тому розвиток інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва набуває великого значення. Особливо це стосується підприємств, орієнтованих на експорт.

Під системою інфраструктурної підтримки суб'єктів малого та середнього бізнесу, орієнтованого на експорт, розуміється сукупність державних, громадських та комерційних інститутів, що взаємодіють між собою допомагаючи формуванню сприятливого бізнес-середовища та умов для подальшого ефективного функціонування.

Елементами системи інфраструктурної підтримки суб'єктів малого та середнього бізнесу, орієнтованого на експорт, вважаються інститути (державні та недержавні), що надають фінансову та нефінансову підтримку організаціям малого та середнього бізнесу, орієнтованого на експорт. До державних інститутів відносяться органи державної влади (управління), що виконують виконавчі функції державного управління, державні організації (підприємства), регіональні центри з розвитку та підтримки організацій малого та середнього бізнесу, орієнтованого на експорт, фінансово-кредитні установи. До недержавних інститутів належать венчурні фонди, бізнес-інкубатори, організації, що надають інформаційно-консультаційні послуги, аутсорсингові та ін. [1].

Роль державних інститутів у підтримці малого та середнього бізнесу, що здійснює експортну діяльність як сукупності існуючих взаємовідносин між державою та суб'єктами експортно-орієнтованого малого та середнього бізнесу, полягає у формуванні умов зростання експорту сектора малого та середнього бізнесу. Ця діяльність може бути зведена до двох моментів. По-перше, це дії загальноекономічного характеру, пов'язані з регулюванням розвитку малих та

середніх підприємств, які здійснюють експортну діяльність, та спрямовані на формування умов, розробку обов'язкових норм та правил поведінки для таких суб'єктів господарювання. Результат таких дій бачиться у скороченні трансакційних витрат, зниженні адміністративних бар'єрів, пропозиції пільгових форм оподаткування та ін. У цілому це формує середовище для підприємств малого та середнього бізнесу, що здійснюють експортну діяльність. Друга група дій акцентована на підвищенні ефективності експортної активності окремих малих та середніх підприємств. Це кредитування, будь-які інші форми фінансової підтримки, лізинг, консультаційне, інформаційне та кадрове забезпечення тощо.

Довгостроковими проектами мають стати інвестиції в ринкову інфраструктуру та розвиток *венчурного підприємництва*. Для реалізації цих програм повинні бути залучені не стільки кошти державного бюджету, скільки можливості приватного капіталу за підтримки держави.

Аналіз діяльності організацій, що утворюють інфраструктурну підтримку суб'єктів малого та середнього бізнесу показав, що найбільш поширеними формами наданої підтримки є фінансова, майнова, консультаційна. Набагато рідше такими організаціями пропонується гарантійна підтримка та підтримка у галузі освіти. Центри координації підтримки експортно-орієнтованих суб'єктів малого та середнього бізнесу, що функціонують і створюються в регіонах, націлені на надання малому та середньому бізнесу, що мають експортну діяльність, різноманітних послуг інформаційного та консультаційного характеру, послуг з просування малих та середніх підприємств на ринок, сприянням у встановленні контактів з партнерами в країні та за її межами, пошуку потенційних партнерів з організації виставкової та освітньої діяльності за кордоном (семінарів, круглих столів, конференцій).

Слід зазначити, що комплексний підхід підтримки малого бізнесу повинен базуватися на ряді векторів: фінансово-кредитному, нормативно-правовому, інформаційно-технічному, організаційному, підтримці зовнішньоекономічної діяльності, кадровому забезпеченні бізнесу та ін.

На жаль, новостворені об'єкти інфраструктури малого та середнього бізнесу поки що не відіграють помітної ролі. Відсутність необхідних матеріальних, фінансових, технічних, кадрових та інших ресурсів не дозволяє центрам підтримки експорту надавати послуги, що повною мірою відповідають заявленим.

Крім того, необхідно відзначити розрізненість у діяльності таких організацій та відсутність системного органу, який би координував їхню роботу. При цьому слід розуміти, що всі інститути (державні та недержавні) лише в комплексі зможуть забезпечити життєздатність взаємопов'язаної та взаємодоповнюючої системи підтримки експортно-орієнтованого малого та середнього бізнесу. Тільки така система зможе охопити всі проблемні питання суб'єктів малого та середнього бізнесу, які здійснюють експортну діяльність.

Загалом сучасна інфраструктура підтримки експорту малого та середнього бізнесу має в своєму розпорядженні достатні набори інструментів і різноманітність інститутів підтримки, проте вона поки що тільки починає

формування, що обумовлено, в тому числі наявністю проблем структурного характеру в масштабі всієї країни.

Література

1. Аньшин В. М., Филин С. А. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе. М.: Анкил, 2003. 420 с.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ

М. С. НАУМОВ, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки

А. О. ІСУПОВ, студент

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

Прагнення суб'єктів господарської діяльності спрогнозувати валютний курс пов'язане з бажанням уникнути обезцінення власного капіталу. Аналіз динаміки та прогнозування валютних курсів є відносно новим напрямом досліджень, оскільки за умов систем золотого та золотодев'язного стандартів обмінні курси були стабільними. Лише після демонетизації золота в рамках Ямайської валютної системи відбувся перехід до вільного встановлення курсів і, як наслідок, актуалізувалась проблема хеджування валютних ризиків.

Перші спроби прогнозування валютних курсів були пов'язані з побудовами математичних моделей, що враховували динаміку грошової маси та національного доходу. Вони не мали успіху: реальний курс істотно відрізнявся від прогнозованого. Основні причини невдач полягали у наступному. По-перше, курс валюти залежить від стану всієї національної економіки та істотних змін за кордоном, тоді як моделі враховують лише декілька основних показників. По-друге, для розрахунків майбутнього курсу використовуються прогнозні статистичні дані, які можуть відрізнитись від реальних, збільшуючи ймовірність помилки. По-третє, обмінний курс залежить від співвідношення попиту і пропозиції на валюту, яке значно відрізняється протягом року, а моделі, як правило, базуються на узагальнених за рік показниках. Нарешті, з метою зменшення імовірності помилок в моделях необхідно правильно врахувати часові лаги між певними змінами та їх наслідками.

Сучасні методи прогнозування валютних курсів проводяться на основі кількісного аналізу (статистичні методи) та якісного аналізу (методи експертних оцінок).

Для реалізації статистичних методів використовуються показові функції, ступінні функції, динамічні ряди та аналітичні залежності.

Методи прогнозування валютних курсів на основі показових та ступінних функцій дуже схожі між собою і полягають у послідовному виділенні чинників,

що впливають на формування курсу, добірці відповідних статистичних даних за кожним із таких показників, знаходженні коефіцієнтів залежності та побудові відповідної функції. В обох випадках потребується великий набір даних, які не завжди можна отримати з офіційних джерел. Необхідно також кількісно оцінити залежність між валютним курсом та чинниками, які на нього впливають, і взаємозв'язок між самими чинниками, що вкрай складно зробити. Як наслідок, обидва розглянуті методи використовуються лише у якості допоміжних.

Наступний статистичний метод прогнозування валютних курсів передбачає використання динамічних рядів, тобто статистичних даних, які відображають зміну обмінних курсів у часі. Результатом застосування цього методу є графічне зображення динамічного ряду, яке дозволяє здійснити візуальний аналіз коливання валютних курсів і виділити чинники, що впливають постійно та визначають загальну тенденцію розвитку, а також чинники, що діють періодично та обумовлюють циклічні зміни. Разом із тим, метод прогнозування валютних курсів на основі дослідження динамічних рядів не може бути застосований для прогнозування, якщо на валютний курс впливають разові чинники, які призводять до випадкових змін.

Метод прогнозування на основі аналітичних залежностей ґрунтується на дослідженні механізму формування валютного курсу. В ідеальному випадку валютний курс визначатиметься як співвідношення коефіцієнтів монетизації в країні та за кордоном. Для підвищення точності прогнозу в дану модель можуть бути введені додаткові чинники, але це потребуватиме ретельного дослідження характеру їхнього впливу, наявності значного обсягу відповідних статистичних відомостей та ресурсів для їх обробки. У зв'язку з цим застосовують метод прогнозування валютних курсів на основі аналітичних залежностей лише державні організації та великі фінансово-кредитні центри. Як показує досвід, саме цей метод забезпечує найбільш наближені до реальності результати.

В умовах нестачі статистичних даних застосовуються методи експертних оцінок, найбільш популярними з яких є метод написання сценаріїв та метод оцінки за окремими показниками.

Перший із них здійснюється в два етапи. На першому – виділяються варіанти розвитку подій, які мають наслідком нові ситуації, і будується «дерево» сценаріїв. На другому – оцінюються імовірності кожної події та обирається найбільш очікуваний варіант. Застосування такого методу доцільне для формування загального уявлення про стан валютного ринку.

Метод оцінки за окремими показниками передбачає встановлення залежності динаміки курсу валюти від окремих показників із наступним визначенням ступеня кореляції. Для збільшення точності прогнозу має бути проаналізована залежність валютного курсу від якомога більшої кількості показників, основними з яких є рівень цін, стан платіжного балансу, обсяг ВВП, ставка рефінансування, із наступним порівнянням результатів. Як показує досвід, надійні результати прогнозів за допомогою розглянутого методу можуть бути отримані лише для країн із розвиненою економікою, які характеризуються стабільним фінансово-економічним становищем. У зв'язку з нестабільністю

економічної ситуації в Україні для передбачення курсу гривні метод оцінки за окремими показниками може бути застосований лише у якості допоміжного.

Узагальнюючи, можемо констатувати, що кожен метод прогнозування валютних курсів має певні недоліки та переваги. Вибір того чи іншого методу залежить від науковця, мети його дослідження, наявних статистичних даних та можливостей їх обробки.

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

М. С. НАУМОВ, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки

І. В. ЛИТВИН, магістрант

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

Розвиток будь-якої країни світу (в тому числі й України) у сучасному глобальному світі немислимий без її залучення до міжнародного поділу праці, світогосподарських зв'язків. У таких умовах визначальним чинником розвитку національної економіки стає формування стратегії зовнішньої торгівлі. У той же час, слід пам'ятати, що успішна експортна діяльність можлива лише у країнах із конкурентоспроможною економікою.

Експортний потенціал дослідники визначають як здатність національної економіки, її секторів, галузей та окремих суб'єктів господарської діяльності виготовляти конкурентоспроможні на світовому ринку товари та послуги, використовуючи наявні порівняльні національні переваги, а також створюючи нові конкурентні переваги. Україна має вигідне географічне розташування на перетині шляхів Європи та Азії, найбільшу в Європі площу родючих сільськогосподарських земель та велику кількість освічених працівників. Разом із укладанням Угоди про асоціацію з Європейським Союзом, яка включає поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі, всі ці чинники надають величезні можливості для України нарощувати експорт продукції з високою доданою вартістю та диверсифікувати продукцію. Міжнародний досвід свідчить, що стабільне економічне зростання протягом тривалого періоду можливо за рахунок інтенсивного розвитку саме тих галузей, які продукують ліквідні товари з високою доданою вартістю та послуги.

Економіка України є відкритою, адже співвідношення вартості експорту товарів та послуг до обсягу валового внутрішнього продукту останніми роками сягає близько 50 %. Але частка країни у світовому експорті є вкрай низькою і має тенденцію до зниження. Це свідчить про неналежне використання експортного потенціалу і потребує аналізу проблем зовнішньоекономічної діяльності.

Однією з таких проблем була залежність від експорту до країн СНД, але протягом 2014-2015 років географічна структура зазнала істотних змін: відбулась переорієнтація на споживачів Європейського Союзу, що відобразилось у зростанні питомої ваги даного регіонального угруповання в загальному обсязі українського експорту.

Іншою проблемою є надмірна концентрація товарної структури: основна частка експорту припадає на продукцію чорної металургії та зернові культури. Періодично ці товарні групи міняються місцями у списку експортної продукції, але неодмінно посідають першу-другу позиції з великим відривом від інших товарних груп.

Ще однією проблемою є те, що основні товарні групи вітчизняного експорту – це сировинні товари з низькою доданою вартістю. Прагнення отримати високі прибутки за короткий проміжок часу спонукає українських інвесторів ігнорувати інші галузі та вкладати кошти в металургію та сільське господарство, які забезпечують стабільні надходження валютної виручки уже зараз. Але подібний пріоритетний розвиток сировинних галузей унеможлиблює інтенсивне економічне зростання, залишаючи економіку країни на межі третього-четвертого технологічних укладів.

Нарешті, в Україні не сформована ефективна та конкурентоспроможна логістична система, яка б могла забезпечити збільшення експорту та інтеграцію країни у світову економіку. Низька щільність населення, географічні особливості та структура виробництва (істотна залежність від металів, базової промисловості та сільського господарства) призвели до того, що обсяг транспорту на одиницю ВВП в Україні значно вищий, ніж в інших країнах Європи.

Слабкі сторони логістики України знайшли відображення в низькому рейтингу в індексі ефективності логістики. Фахівці виділяють п'ять ключових факторів поточних високих витрат на логістику:

- відсутність чіткості регулювання та неоптимальне управління державними активами, які створюють перешкоди для приватних інвестицій;
- недостатнє використання річкового транспорту;
- недостатнє інвестування в залізничний транспорт;
- неефективність управління;
- надмірне використання автомобільного транспорту.

У якості підсумка можна зазначити, що з метою якомога повної реалізації наявного експортного потенціалу уряд має спрямувати зусилля на подолання таких основних проблем, як сировинний характер експорту та його надмірна спеціалізація, недостатній рівень оновлення основних фондів експортоорієнтованих виробництв та брак нових технологій, високий рівень витратності виробництва. Для вирішення цього завдання можна скористатись досвідом країн, економіка яких відверто орієнтується на експорт, і які

спромоглись створити належне підґрунтя для розкриття свого потенціалу. У Європі такими країнами є Німеччина, Данія та Австрія, в Азії – Південна Корея, у Північній Америці – всі три країни (США, Мексика, Канада). Але найбільш корисним буде вивчення перетворень у тих країнах, які розбудовували ринкову економіку в схожих умовах, що й Україна, наприклад – у країнах Балтії.

ПІДПРИЄМНИЦЬКА СТРУКТУРА «КНТК МЕРек» ЯК СУЧАСНИЙ КОРПОРАТИВНИЙ БІЗНЕС В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

І. М. ПОСТЕРНАК, канд. техн. наук, доц.,

доц. кафедри організації будівництва та охорони праці

О. С. ПОСТЕРНАК, студент

Одеська державна академія будівництва та архітектури, м. Одеса, Україна

С. О. ПОСТЕРНАК, канд. техн. наук, доц.

Приватне підприємство «Композит», м. Одеса, Україна

Глобалізація набуває різного значення залежно від того, чи йдеться про окрему компанію, галузь, країну, чи про світове господарство. Для окремої компанії глобалізація визначається тим, наскільки компанія розширила географію надходження своїх доходів і в яких масштабах і пропорціях розподілила свої активи у різних країнах, а також тим, наскільки вона залучена до експорту капіталу, товарів та ноу-хау через структури, що їй належать.

Підприємство у будь-якій державі виконує особливу функцію в економіці і народному господарстві, оскільки забезпечує оновлення й перетворення економіки, створює інноваційне середовище, стає силою, котра прискорює рух економіки по шляху ефективного використання всіх факторів суспільного виробництва.

Правові основи й організаційні форми мають забезпечувати ефективне функціонування підприємницьких структур у ринковій економіці. Вони визначають «правила гри» і створюють умови для розвитку різних форм організації бізнесу.

Об'єднанням підприємств є господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств із метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань.

Господарська організація утворюється підприємствами на добровільних засадах або за рішенням органів, які відповідно до господарського законодавства та інших законів мають право утворювати об'єднання підприємств. В склад таких організацій можуть входити підприємства, утворені згідно із законодавством інших держав.

Господарське об'єднання – об'єднання підприємств, утворене за ініціативою підприємств незалежно від їх виду, які на добровільних засадах об'єднали свою господарську діяльність.

Утворюватися господарські об'єднання можуть як асоціації, корпорації, консорціуми, концерни та інші об'єднання.

Корпорація – це договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, делегувавши окремі повноваження та централізоване регулювання діяльності кожного з учасників органам управління.

У містобудуванні проявляється тенденція до інтеграції, як у сфері матеріального виробництва, так і в сфері керування. Розширене відтворення вимагає подальшого підвищення рівня поділу праці, концентрації й спеціалізації будівельного виробництва, інтенсифікації обміну результатами виробничо-господарської діяльності.

У якості однієї з перспективних форм інтеграції виступають у містобудівній структурі різні комплекси. У процесі формування планів соціального й економічного розвитку великих міст все частіше складається ситуація, коли для підвищення ефективності використовуваних ресурсів потрібна не просто концентрація зусиль, але й нові прогресивні форми організації будівельного виробництва. Нами пропонується створити корпоративні комплекси, що мають різні масштаби, цілі, структуру (у містобудівній реконструкції – Корпоративні науково-технічні комплекси містобудівної енергореконструкції «КНТК МЕРек»).

Провідною ознакою доцільності застосування координаційних принципів керування виступає спільність господарських цілей і завдань, що вимагає тісної виробничої кооперації галузей.

З позицій методології керування КНТК МЕРек є економічним об'єктом нового класу, що отримав назву інтеграційного. Його специфіка впливає з його комплексності, що припускає:

а) високий рівень збігу інтересів основних виробничих організацій, що входять у КНТК МЕРек при збереженні галузевої приналежності й відповідного включення її в галузеві системи планування, фінансування, матеріально-технічного постачання й керування;

б) взаємозв'язок господарської діяльності, що визначає їхню залежність у досягненні як власних, так і галузевих цілей, що формують даний комплекс;

в) територіально обумовлена соціально-економічна єдність, яка неможлива без здійснення погодженої економічної політики, вільної від адміністративних обмежень.

Такі самі загальні особливості які свідчать про те, що при організації керування КНТК МЕРек не можна лише пристосовувати діючий господарський механізм, необхідний пошук нових форм і методів. По суті, головна проблема сьогодні – це забезпечення координації в діяльності органів керування різних ланок і рівнів будівельної галузі. Найчастіше пропонують їх об'єднати «під загальним дахом». Але такі структури занадто громіздкі, важкі в керуванні, та й не завжди реалізовані на практиці, особливо в будівництві. Необхідно в такий спосіб організувати учасників КНТК МЕРек, щоб вони, реалізуючи власні цілі, досягали б і загальних результатів. Такий механізм є – це координація. Цілісність КНТК МЕРек надає не стільки просторова організація, скільки той

кінцевий результат – продукт виробництва реконструкції, що будівельниками й створюється. Зараз, коли робиться "натиск" на економічні важелі керування, уроки зневаги координаційним керуванням стосовно первинних економічних осередків необхідно враховувати.

Щоб успішно розвивати КНТК МЕРек треба враховувати зміни в системі керування міським господарством і кардинальні зміни в економіці, що склалися. Особливо це стосується проблеми із прискоренням технічного відновлення сфери виробництва будівельних матеріалів.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Г. І. РИБАК, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки

А. А. ГОРБИЦЬКИЙ, студент

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна

Проблема підвищення конкурентоспроможності підприємств є нині одним із найактуальніших завдань фундаментальних та прикладних досліджень в економіці. Одним з найважливіших факторів, що визначають розвиток форм та методів конкурентної боротьби, є глобалізація. У процесі глобалізації надзвичайно загострилася конкуренція між підприємствами за ринки збуту своїх товарів, іноземні інвестиції, інновації та нові технології. Глобалізація є незворотним процесом, що істотно змінює умови господарювання підприємств. Результатом дії механізму конкуренції є селекція товаровиробників, заснована на їх конкурентоспроможності, володінні ключовими ресурсами, компетенціями. У зв'язку з цим виникає проблема забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств у нових умовах, що визначаються процесом глобалізації.

Умови та вимоги глобальних ринків із жорсткою конкуренцією, суттєвими коливаннями попиту та цін на різні види продукції, нестабільним ринковим оточенням диктують особливі вимоги до розвитку системи менеджменту, рівня конкурентоспроможності та стійкості до інноваційних стратегій розвитку, включаючи впровадження нових форм управління.

Існують два джерела конкурентоспроможності підприємства: операційна ефективність та стратегічне позиціонування.

Операційна ефективність вбирає комплексну оцінку виконання підприємством тих чи інших видів діяльності, які дозволяють Найбільш раціонально використовувати наявні в нього фактори виробництва.

Рівень операційної ефективності підприємства значною мірою залежить від чинників його базування. Відбиваючи гнучкість технологічної оснащеності підприємства, здатність виробляти широкий діапазон товарів, у тому числі і тих, які мають новизну, операційна ефективність, з одного боку, створює умови

для підвищення ринкової адаптивності господарюючого суб'єкта, з іншого – характеризує рентабельність виробничої діяльності підприємства [1].

Стратегічне позиціонування полягає у створенні унікальної та вигідної позиції, зумовленої поєднанням видів діяльності, відмінних від видів діяльності конкурентів. Стратегічне позиціонування складається із двох складових. Перша – це здатність пристосовуватись до зовнішнього середовища, вона відображає результативність процесу оновлення підприємства. Ця складова характеризує гнучкість та адаптивність господарюючого суб'єкта до умов зовнішнього середовища. Другою складовою стратегічного позиціонування є інноваційність, забезпечення впровадження нововведення у всі сфери діяльності підприємства. Інноваційність, таким чином, будучи запорукою успішності підприємства у конкурентній боротьбі, служить джерелом адаптивності.

Вищевказані складові формують необхідні та достатні умови ринкового стратегічного позиціонування підприємства та його конкурентоздатності на місцевому та національному ринках. А в умовах глобалізації необхідною є і державна підтримка особливо для українських підприємств.

Для стратегічного позиціонування компанія має визначити стратегічні підходи для конкурентної боротьби [2]. Можна виділити три основні стратегічні підходи до ведення конкурентної боротьби:

- прагнення мати найнижчі у галузі витрати виробництва (стратегія керівної ролі у галузі витрат виробництва);
- пошук шляхів диференціації продукції від продукції конкурентів (стратегія диференціації);
- фокус на вузькій частині, а не на всьому ринку (стратегія фокусу або ніші).

Створення конкурентних переваг українськими компаніями вимагає вивчення передового досвіду розвинених країн, переважно США. І це не випадково. З одного боку, американські виробники були першими, хто звернув увагу на необхідність запровадження цільових програм з контролю за витратами виробництва та просування товарів на внутрішній та міжнародний ринки. З іншого боку, очевидна висока ефективність використання таких програм американськими компаніями: згідно з дослідженнями Всесвітнього Економічного Форуму з індексу мікро-, економічної конкурентоспроможності держав, що відображає конкурентоспроможність національних компаній, США були одними з кращих. Такий результат пояснюється головним чином комплексною політикою, що проводиться американськими компаніями, спрямованої на створення інноваційних і глобальних конкурентних переваг, ядром якої є технологічна політика.

Підтримка інноваційних конкурентних переваг США здійснюється за допомогою:

- застосування фінансово-кредитних важелів стимулювання НДДКР;
- просування системи стандартів якості у світовій торгівлі;
- реалізації державними органами частини маркетингових функцій, які зазвичай виконуються підприємствами;
- захисту інтелектуальної власності та авторських прав;

– кооперації сил державних органів, бізнесу, університетів та військових лабораторій у процесі розробки та передачі технологій.

Створення та експлуатація глобальних конкурентних переваг американських фірм є відносно новою тенденцією розвитку; вона, як правило, не тільки не залежить від галузевої приналежності виробників, а й пов'язана взагалі із заміною фірмами виробничих операцій науковими, соціальними та управлінськими.

Глобальні конкурентні переваги відображають реалізацію насамперед екологічних та соціальних критеріїв господарської діяльності, що виникають як зовнішні обмеження (нормативне регулювання екологічних та соціальних стандартів державою) та як об'єктивна потреба самих фірм.

Реалізація глобальних конкурентних переваг у чистому вигляді здійснюється у розвинених країнах такими способами:

- зростанням витрат фірм на природоохоронні заходи;
- створенням екологічно чистих технологій у процесі пошуку шляхів зниження вартості виробництва (підвищення технологічних конкурентних переваг фірм);
- зростанням витрат фірм на підвищення кваліфікації, перепідготовку та підготовку кадрів;
- експортом наукомістких виробництв (у країни подібного рівня розвитку);
- експортом ліцензій та науково-технічним обміном (у країни подібного рівня розвитку);
- експортом інвестицій у НДДКР (у країни подібного рівня розвитку);
- імпортом робочої сили з імміграцією.

Для України, що відстає від світових лідерів, завдання підвищення конкурентоспроможності її продукції стає першочерговим, бо саме конкурентоспроможність продукції визначає позицію країни у світовій економіці. Підвищення конкурентоспроможності товарів та послуг – процес тривалий, що вимагає як прийняття ефективних управлінських рішень з урахуванням попереднього та світового досвіду, так й створення моделей і механізмів з допомогою комплексу заходів науково-технічного, виробничого потенціалів підприємства, що відповідатиме світовим стандартам.

Крім цього, з метою підвищення конкурентоспроможності продукції українських товаровиробників в умовах глобалізації необхідно: створення ефективного механізму перерозподілу інвестиційних ресурсів у промисловому секторі на користь підприємств обробних галузей для технологічного переоснащення виробництва та випуску конкурентоспроможної продукції; здійснення заходів щодо захисту українського ринку від неорганізованого імпорту та недобросовісної конкуренції.

Література:

1. Ємельянов С. М. США: міжнародна конкурентоспроможність національної промисловості 90-ті роки ХХ ст. М: Міжнародні відносини, 2001.

2. Стадії конкурентоспроможності національної економіки за теорією М. Портера.
URL: <http://studopedia.org/8-168667.html> (дата звернення: 22.01.2022).

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

Г. І. РИБАК, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки

Ю. С. РОСОХА, студентка

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

Починаючи з 2020 року світ зазнав значних втрат від пандемічного впливу і українська економіка не була виключенням. У 2020 році реальний ВВП скоротився на 4% у річному вимірі після зростання на 3,2% у 2019 році. Швидше подолати економічний спад – реально завдяки інвестиціям. Одним із механізмів залучення інвестицій є державно-приватне партнерство (ДПП), в тому числі у формі концесії на основі міжнародного партнерства. ДПП дозволяє залишити активи у власності держави і водночас скористатися перевагами доступу до приватного капіталу. Крім того у порівнянні з державними інвестиційними проектами така взаємодія дозволяє розподілити ризики реалізації проекту між державою та приватним інвестором. Тому ДПП є взаємно вигідним.

З метою розвитку зовнішньоекономічної діяльності, підвищення результативності проектів ДПП є достатньо значущим. Це забезпечує можливість ефективно вирішувати актуальні питання, пов'язані із розвитком економічних систем та розв'язувати вагомі економічні та соціальні проблеми тощо, звільняючи бюджет від необхідності фінансування певних об'єктів інфраструктури, адресуючи це завдання приватному суб'єкту та залучаючи іноземний капітал. ДПП може стати рушієм активності щодо створення нових економічних зв'язків з зовнішніми партнерами України.

Загалом основними пріоритетами забезпечення державно-приватного партнерства органами державної влади і органами місцевого самоврядування є: використання фінансових ресурсів приватних партнерів під час реалізації місцевих програм та проектів; скорочення бюджетних витрат на розвиток необхідних об'єктів та реконструкцію інфраструктури; впровадження прогресивних технологій. Важливою перевагою державно-приватного партнерства для приватного сектору є можливість інвестувати та приймати участь у соціально-економічних проектах розвитку регіону, міста, населеного пункту, отримуючи при цьому прибуток.

В умовах інституціональних змін у напрямі децентралізації влади, реформи місцевого самоврядування, які обумовлюють ефективну участь територіальних громад у здійсненні господарської діяльності та перерозподілі природних ресурсів (об'єктів, комплексів) державно-приватне партнерство є

одним із найефективніших механізмів підвищення ефективності публічного управління та дієвим інструментом публічної політики в таких сферах суспільних відносин, як житлово-комунальне господарство, освіта, охорона здоров'я, будівництво та розвиток інфраструктури.

Варто зазначити, що в Україні з метою розвитку ДПП створено агенцію з питань підтримки державно-приватного партнерства, яка заснована на державній власності та належить до сфери управління Мінекономрозвитку. Основною функцією Агенції є здійснення заходів, спрямованих на підготовку до реалізації в Україні якісних та інвестиційно-привабливих проектів ДПП у різних сферах економіки. За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на 01.01.2021 на умовах ДПП укладено 192 договори, з яких реалізується 39 договорів (29 – концесійних договорів, 6 – договорів про спільну діяльність, 4 – інші договори).

Актуальною у найближчій перспективі є реалізація інструменту державно-приватного партнерства в Україні за канадською моделлю, тобто у сфері будівництва і експлуатації автострад, доріг та їх інфраструктури. Це вимагає значних капіталовкладень, які наша держава наразі не може інвестувати, проте ця інфраструктура потребує нагальної модернізації і розбудови. У результаті такої співпраці суспільство отримає сучасні автомагістралі, які частково будуть платними, що стимулюватиме бізнесові структури до партнерства з державними органами в цій сфері та міжнародне співробітництво. Прикладом може слугувати Програма ДПП автодоріг метою якої є залучення приватного сектору до існуючої в Україні дорожньої мережі для сприяння покращенню її якості та довгострокового обслуговування за рахунок приватних інвестицій. Йдеться про 6 ділянок доріг загальною протяжністю 1 500 км, які були відібрані для потенційних пілотних проектів ДПП. Захід зібрав 310 учасників із 43 країн світу та 38 компаній потенційних інвесторів. Дослідження щодо даного проекту показало, що він зазнав менших перевитрат, затримок та інших проблем, так як підготовкою та їх втіленням займається приватний сектор, а не державний.

Успішним і вже втіленим у життя є приклад ДПП 2020 року «Велике будівництво» – масштабна розбудова якісної інфраструктури України. Серед результатів за 2020 рік можна виділити: 114 шкіл збудовано, реконструйовано та капітально відремонтовано, збудовано, реконструйовано та капітально відремонтовано 258 мостів та шляхопроводів, побудовано та відремонтовано 4056 км доріг державного значення та 2527 км доріг місцевого значення.

Окрім того, ДПП має широкі можливості його застосування, а саме, у сфері медицини, житлово-комунального господарства та інші, де потреба в інвестиційних ресурсах сягає сотень мільярдів гривень для їх модернізації та відновлення, підвищення енергоефективності будівель, поліпшення якості питної води тощо. Прикладом втілення є: проект у Трускавці зі створення Центру малоінвазивної хірургії (малоінвазивні оперативні втручання в хірургії, урології, гінекології та проктології); проект 2015 року між територіальною громадою міста Остер та корпорацією «Укратомприлад» з теплової енергії та її постачання (реконструйовано котельні та побудовано нову ділянку теплотраси).

На початку 2020 року успішно проведено пілотні концесійні проєкти щодо морських портів ДП «Херсонський морський торговельний порт» (ХМТП) та ДП «Стивідорна компанія «Ольвія». ДПП у формі концесії цих портів стали першими великими інфраструктурними проєктами, що реалізуються на території України. Основною ключовою перевагою проєкту стала стабільна фінансова позиція з виручкою від \$15 до \$21 млн та середньою рентабельністю EBITDA у 45% за період з 2017 по 2020 роки. Значна вільна територія для подальшого розвитку дозволила реалізувати грінфілд та браунфілд проєкти, розвивати припортове виробництво.

Державно-приватне партнерство є надзвичайно актуальним і у сфері освіти. Зокрема, діють грантові програми для вищих навчальних закладів та студентів, в експериментальному форматі на початковому етапі відбувається співпраця між Міністерством освіти і науки України (МОН) та роботодавцями у сфері професійно-технічної освіти. Наприклад, ПАТ «Харківміськгаз» надає можливість ХНУМГ ім. О. М. Бекетова проведення практичних занять на території полігону та лабораторій підприємства. А також міжнародний проєкт «Університетський кампус в розумному та сталому Городі «Вільне» (2019-2020 рр.), що включено до Компендіуму 500 найкращих проєктів People First PPP ЄЕК ООН та Компендіуму практик з фінансування проєктів розумних та сталих міст ЄЕК ООН, що направлений відновлення роботи Таврійського національного університету ім. В. І. Вернадського.

Головною перевагою ДПП для приватного сектора є те, що вони отримують можливість для інвестицій у галузі соціально-економічного життя країни, які раніше вважалися сферою державних капіталовкладень, а отже, розширюють свої інвестиційні можливості і при цьому є ефективним та перспективним інструментом економічного і соціального розвитку на регіональному й місцевому рівнях, а також розвитку міжнародного партнерства з можливістю залучення сучасних світових технологій. Державно-приватне партнерство – це організаційно-інституційний альянс між органами влади та бізнесом, метою якого є реалізація суспільно значущих проєктів у різних сферах діяльності.

Література:

1. Дутко Н. Г. Державно-приватне партнерство: перспективи розвитку. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 4. С. 109–114. DOI: 10.32702/2306-6814.2020.4.109
2. Александрова М. М., Довгалюк В. В. Державно-приватне партнерство в соціальній сфері. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2019. № 8. – URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1480>
3. Проєкти ППП. Академія публічно-приватного партнерства : веб-сайт. URL : <https://apppp.com.ua/proekti-ppp/>
4. Програма ДПП у дорожній галузі : веб-сайт. URL : <https://roadppp.in.ua/>

ШЛЯХИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО КОМПЛЕКСУ

Г. І. РИБАК, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки

Ю. А. СЛІВЕЦЬ, студентка

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

Світова фінансово-економічна криза виявила високу залежність української національної економічної системи від кон'юнктури світових товарно-сировинних ринків, що призвело до наростання її нестабільності, негативного впливу кон'юнктури ринків на фінансові елементи бюджетної системи держави. Значна залежність української економіки від зовнішніх ринків та зовнішньоекономічних операцій проявляється і у високій частці імпорту та невеликій частці доходів від зовнішньоекономічної діяльності у структурі державного бюджету. Кризові явища актуалізували науковий пошук причин, що викликають проблеми, серед яких однією з найважливіших визнана недостатня диверсифікованість українського експорту, переважання в ньому сировинної групи товарів і товарів з низькою доданою вартістю, та і взагалі не достатній його об'єм, а також заміщення національних товарів імпортованими. В умовах інтенсифікації інтеграційних процесів та відкриття національного ринку для імпортерів ще більше ускладнює ситуацію.

Серед можливих елементів модернізації економічної системи, визнаних у світовій практиці і таких, що дають імпульс економічному зростанню, виділяються механізми включення регіонів та об'єднаних територіальних громад України у зовнішньоекономічні та торговельні зв'язки, створення умов розширення експорту готової продукції та зростання кількості підприємств-експортерів.

Система державного сприяння експортерам, що сформувалася загалом, поряд із загальним позитивним впливом на зовнішньоекономічну діяльність, має ряд невирішених питань, що знижують ефективність її функціонування: слабе концептуальне опрацювання цільових орієнтирів, недостатність виділених коштів на державну підтримку доступу регіональних підприємств до державної підтримки, регіональні стратегії розвитку не мають елементів сприяння експорто-орієнтованості підприємств на місцях.

Ключовими є також проблеми домінування функцій контролю та забезпечення наповнення державного бюджету доходами від зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) над функціями стимулювання, підтримки та сприяння розширенню обсягу несировинного експорту, а також практика, щодо підтримки експортерів на державному рівні здійснюється у вкрай обмежених обсягах за видами і фінансуванням.

Державна система контролю ЗЕД функціонує у регіонах України у форматі діяльності територіальних структур державних органів виконавчої влади, доповнених комерційною ланкою інституційного забезпечення

зовнішньоекономічних операцій резидентів та нерезидентів. При цьому управлінський вплив цих структур часом не скоординований, критерії оцінки ефективності їхньої діяльності не відповідають світовій практиці та функціям аналогічних систем у економічно розвинених державах. В умовах процесу децентралізації влади, регіональна система підтримки та забезпечення учасників ЗЕД лише зароджується, що стримує динаміку використання зовнішньоекономічних комплексів (ЗЕК) українських регіонів і водночас потребує доопрацювання та корегування відповідно до потреб конкретного регіону і підприємств та їх наявних можливостей.

Світова практика демонструє тісний взаємозв'язок регіонального та державного управління, де сприяння суб'єктам ЗЕК регіонів здійснюється уповноваженими спеціалізованими структурами та асоціативними організаціями на переважно безоплатній основі, а політику та тактику цього сприяння визначають державні структури, які, однак, не наділені повноваженнями розподілу ресурсів фінансової підтримки та не взаємодіють із їх одержувачами безпосередньо. Об'єктами допомоги та сприяння розвитку ЗЕД у ЄС є середні і малі підприємства, тоді як в Україні це переважно великі підприємства.

Для стійкого розвитку регіону та більшого залучення місцевого бізнес сектору до ЗЕД необхідно:

1. Збільшення цільової державної підтримки середніх та малих підприємств;
2. Надання більших повноважень місцевим органам управління щодо регулювання та мотивації бізнес сектору;
3. Формування загальнодержавних інституційних основ та систем ЗЕД: підтримка каналів взаємодії з експортерами, створення обслуговуючих ЗЕД валютно-фінансових структур, навчання учасників ЗЕД основ інформаційних та маркетингових технологій, тощо;
4. Залучення іноземних інвесторів до регіону, створення вільних економічних зон, технопарків та інших трансферних фірм, які сприяють залученню іноземних інвестицій;
5. Підтримка бізнесу на основі державно-приватного партнерства;
6. Позиціонування регіону на міжнародних ринках має базуватися на використанні ресурсного потенціалу ЗЕК регіону, що включатиме: 1) природні та інші відновлювані та невідновлювані мінеральні та інші ресурси; 2) потоки вантажів щодо зовнішньоторговельних шляхів та транзиту; 3) товарно-сервісну та інвестиційно-фінансову привабливість; 4) міграційні потоки; 5) управлінську та інституційну інфраструктуру ЗЕД;
7. Створення системи аналізу та прогнозування зовнішньоекономічної активності підприємств регіону;
8. Більш широке використання закордонного досвіду, виконання спільних міждержавних проєктів на взаємовигідних умовах [1].

Відповідно в основу організації зовнішньоекономічної діяльності регіону в умовах глобалізації має бути покладено створення певного балансу загальнонаціональних та регіональних інтересів, а також інтересів бізнесу,

розміщеного на території регіонів, побудову з урахуванням цього балансу активних зовнішньоекономічних зв'язків певної території. В умовах жорсткої конкуренції необхідною стає підтримка уряду в наданні привабливих умов для здійснення експортно-імпорتنих операцій експортоорієнтованих підприємств регіону, що є основою «Експортної стратегії України» [2].

Література:

1. Кішчак І. Т. Статистична характеристика товарної структури експортно-імпорتنих потоків Миколаївської області. URL: [http://ird.gov.ua/sep/sep20163\(119\)/sep20163\(119\)_140_DyominaVM, KishchakIT, OgiyenkoAV.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20163(119)/sep20163(119)_140_DyominaVM,KishchakIT,OgiyenkoAV.pdf).

2. Експортна стратегія України («дорожня карта» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80#Text>.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Ю. В. ФЕДОТОВА, канд. екон. наук, доц.,
зав. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна*

У процесі свого економічного розвитку зарубіжні країни напрацювали достатній обсяг засобів і методів створення правових, економічних, фінансових та організаційних умов для успішного функціонування малого бізнесу у конкурентному ринковому середовищі.

Головним чинником розвитку малого підприємництва (авт. – у нашому дослідженні будемо вважати, що «малий бізнес» і «мале підприємництво» є синонімічними поняттями) є ефективна державна підтримка. Розвинені країни використовують схожий набір методів і форм економічної й адміністративної підтримки:

- програми підтримки малого бізнесу;
- створення та розвиток спеціальних структур, які представляють права й здійснюють інформаційну, консультаційну, інвестиційну допомогу малому бізнесу;
- пільгове оподаткування;
- антимонопольне регулювання;
- розподіл державних замовлень малим підприємствам;
- розробка і реалізація правових актів із підтримки суспільних організацій, взаємодія малого і великого бізнесу та інші форми підтримки.

Досвід державної підтримки малого і середнього підприємництва (МСП) в Японії представляє окремий інтерес. Управління всією японською інфраструктурою підтримки і розвитку МСП здійснює державне агентство по малим і середнім підприємства (SMEA), яке здійснює глобальну стратегію уряду Японії у галузі МСП. Ця структура активно взаємодіє з рядом крупних приватних і державних організацій, науково-дослідних центрів, серед яких

організація з інновацій і розвитку МСП в Японії (SMRJ) відіграє ключову роль. SMRJ включає в себе чотири технологічні парки, бізнес-інкубатори, дев'ять інститутів по вдосконаленню технологій і управління МСП.

Крім того, в Японії постійна увага приділяється створенню нових МСП для розвитку економіки окремих регіонів та сприяння промислового і технологічного співробітництву між підприємствами.

Діяльність Японської національної фінансової корпорації орієнтована на кредитування малих і мікропідприємств. Банк Soko-Chukin є спеціалізованою кредитно-фінансовою установою, створеною японським урядом з метою надання фінансової допомоги кооперативним об'єднанням малого і середнього бізнесу та організаціям, ними створеними. Держава гарантує і страхування кредитів, наданих малим і середнім підприємствам через додаткову систему державного кредиту.

Цікавим є і досвід Китаю у підтримці малого бізнесу. Активна підтримка і просування малого і середнього бізнесу є одними з пріоритетів китайського уряду. У системі управління всіма малими і середніми підприємствами у Китаї давно практикується «колективне управління», коли відсутній єдиний центр управління, однак створені галузеві органи управління, й існує спеціальний орган для узгодження можливостей виходу на зарубіжні ринки китайських малих і середніх підприємств – Координаційний центр по зовнішньому співробітництву малих і середніх підприємств у Китаї.

Крім того, діє суспільна інформаційна служба China SME Online (CSMEO). Вона повідомляє про вакансії на підприємствах малого і середнього бізнесу у різних регіонах та містах країни. Мережа збирає та надає інформацію роботодавцям про осіб, що шукають роботу, здійснює консультації підприємців, надає вичерпний перелік технічних та освітніх послуг.

Досвід багатьох країн демонструє, що найбільш ефективно державну політику підтримки та розвитку малого бізнесу можна здійснювати через спеціалізований урядовий орган, що має достатні ресурсні можливості та повноваження. У США це Адміністрація малого бізнесу (SBA), у Великобританії – Національне Агентство по обслуговуванню малого бізнесу (SBS), у Німеччині – Генеральний директорат малого і середнього бізнесу, ремісництва, послуг та вільних професій (DG VIII) Федерального Міністерства економіки і технологій (BMWA) [1, с. 36–37].

SBA вирішує наступні основні завдання: надає фінансову підтримку малим підприємствам; сприяє в отриманні державних замовлень; проводить експертизу нових підприємницьких ідей; надає консалтингові послуги у галузі управління та технічну допомогу.

Кредитування малого бізнесу у США відбувається із двох джерел: Адміністрації малого бізнесу і комерційних банків. Найбільша частка кредитів надається адміністрацією малого бізнесу.

У Німеччині з метою розвантаження органів державного управління ряд функцій із підтримки малого бізнесу переданий певним публічно-правовим інститутам, у тому числі спеціалізованим банкам і саморегульованим організаціям приватного бізнесу. Державна підтримка малого бізнесу у

Німеччині включає більше 500 програм федерального і регіонального значення, що сприяють інвестиційній активності. Сприяння реалізується у наданні технологій і відповідної економічної інформації, а також фінансуванні з державного бюджету економічних і технічних заходів із навчання та підвищення кваліфікації співробітників і керівників малого бізнесу.

На нашу думку, для України сьогодні є необхідними є активний розвиток малого і середнього бізнесу і, як наслідок, збільшення його частки у ВВП. Дослідження та застосування світового досвіду у значній мірі сприяло б правовій та організаційній системі підтримки і регулювання МСП.

Література:

1. Жураковский А. С. Мировой опыт поддержки малого предпринимательства. *Вестник ТГУ*. 2012, Выпуск 1 (105). С. 35–38.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ю. В. ФЕДОТОВА, канд. екон. наук, доц.,
зав. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки

Є. В. ВИСОЦЬКИЙ, студент

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

У сучасних умовах зовнішньоекономічна діяльність підприємства є основною ланкою зовнішньоекономічного зовнішньоекономічна діяльність підприємства є основною ланкою зовнішньоекономічного комплексу країни. Ефективна організація зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) чинить безпосередній вплив на підсумки функціонування підприємства – прибуток, рентабельність, термін окупності інвестиційних проєктів. Тому розгляд питання організації системи управління ЗЕД є актуальним для будь-якого підприємства.

Відсутність оптимально розробленої стратегії управління ВЕД підприємства призводить до того, що управлінські рішення носять різноспрямований суперечливий характер, і це стає причиною неефективності ЗЕД підприємства та знижує економічну доцільність його діяльності в цілому.

Функціональні відділи та служби, які сприяють роботі підприємства, що здійснює ЗЕД, можна розділити на три групи:

– група відділів і служб, що здійснюють планування: планово-економічний, валютно-фінансовий, транспортний відділи, бухгалтерія;

– група відділів, які займаються безпосередньо маркетингом: інженерно-технічний відділ, кон'юнктури і цін, реклами та виставок, спільних підприємств, технічного обслуговування та запчастин;

– група відділів, які забезпечують прийняття та виконання управлінських рішень: відділи розвитку, АСУ, кадрів, зарубіжних командировок, канцелярія, адміністративно-господарський відділ.

На промислових підприємствах, які активно приймають участь у зовнішньоекономічній діяльності, зовнішньоторговельний апарат існує в основному у двох формах: як частина внутрішньовиробничої структури у вигляді зовнішньоекономічного відділу або як відносно самостійний підрозділ у вигляді зовнішньоторговельної фірми.

Наступним елементом системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства є доміанти, які визначаються стратегічними і тактичними цілями. На ці доміанти чинять вплив як внутрішні, так і зовнішні чинники.

При аналізі даних факторів можна казати про наступну структуру тактичних і стратегічних доміант: потенціал зарубіжного ринку, зовнішньоекономічна політика країн-експортерів та країн-імпортерів, конкретні переваги підприємства, система своєчасного та адекватного відображення ситуацій, які виникають на зовнішньому ринку, система синхронізації роботи усіх ланок підприємства.

Розробка стратегії управління ЗЕД являє собою складний управлінський процес, що включає декілька етапів, основними з яких є наступні [2]: постановка цілей реалізації зовнішньоекономічної діяльності підприємства, виявлення її пріоритетних напрямів і форм; оптимізація структури інвестиційних ресурсів, які формуються, їх розподіл та раціоналізація використання з метою досягнення ефективності ЗЕД у короткостроковий період; розробка політики управління ЗЕД за найбільш важливими напрямками фінансово-господарської діяльності підприємства, розподіл пріоритетів відносно розвитку різних напрямів ЗЕД; реалізація ЗЕД за рахунок розширення зовнішнього середовища підприємства.

Основною метою стратегії управління ЗЕД промислового підприємства є реалізація його виробничого потенціалу, забезпечення економічного зростання та розвитку у довгостроковій перспективі за рахунок забезпечення ефективності безпосередньо ЗЕД, що, у кінцевому рахунку, зможе забезпечити максимізацію прибутку підприємства і зростання його ринкової вартості як майнового виробничого комплексу.

Відповідно до поставленої мети мають бути сформовані основні задачі стратегічного управління ЗЕД підприємства за різними напрямками її розвитку.

1. Формування організаційного забезпечення системи стратегічного управління ЗЕД.

2. Забезпечення оптимального використання матеріальних, трудових, фінансових, інвестиційних ресурсів.

3. Розробка ефективної інвестиційної політики, як однієї з основних складових ефективної системи стратегічного управління ЗЕД промислового підприємства, з метою забезпечення високих темпів розвитку його виробничої діяльності.

4. Забезпечення мінімізації виробничих, комерційних, фінансових, інвестиційних ризиків на підприємстві у довгостроковій перспективі.

5. Дослідження і вдосконалення стану системи стратегічного управління ЗЕД і тенденцій показників ефективності діяльності промислового підприємства.

б. Забезпечення фінансової стійкості підприємства, високої оборотності його активів і капіталу у довгостроковій перспективі, максимізація величини прибутку і рентабельності ЗЕД у довгостроковому періоді.

Отже, розробка стратегії управління ЗЕД та реалізація загальних функцій управління ефективністю підприємства є необхідною умовою її успішної участі у міжнародних економічних відносинах.

Література:

1. Лопатина А. В., Камышанченко Е. Н. Разработка стратегии управления ВЭД промышленного предприятия как условие обеспечения его эффективности. URL: http://dSPACE.bsu.edu.ru/bitstream/123456789/8786/1/Lopatina_Razrabotka.pdf (дата звернення: 04.02.2022).

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ю. В. ФЕДОТОВА, канд. екон. наук, доц.,
зав. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,

Н. С. ОЛЬХОВСЬКА, студентка

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

На сьогоднішній день функціонування національної економіки будь-якої країни не може реалізовуватись без розвиненої системи зовнішньоекономічних зв'язків. Участь у системі міжнародних економічних відносин має позитивний вплив на розвиток економіки країни, сприяючи підвищенню технічного рівня виробництва, раціональному використанню природних ресурсів, зменшенню або ліквідації дефіциту окремих товарів, а отже і підвищенню рівня життя населення країни.

В умовах посилення тенденцій інтернаціоналізації бізнесу та нестабільності процесів економічного зростання розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства визначається пошуком методів точної оцінки її результативності та підвищення ефективності.

Ефективність є комплексним поняттям, яке охоплює різні напрями господарської діяльності підприємства. Процес дослідження ефективності включає два основні напрями [1]:

1) ретроспективний порівняльний аналіз стану підприємства на різних етапах його діяльності;

2) оцінку конкурентних переваг підприємства порівняно з іншими суб'єктами ринку.

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності слід розглядати як співвідношення сукупності доходів і витрат від здійснення цієї діяльності.

Алгоритм оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства має включати наступні етапи [2]:

- підготовчий етап;
- розрахунковий етап;
- аналітичний етап.

Підготовчий етап полягає у визначенні цілі оцінки, формулюванні задач, організації збору та систематизації інформації.

Розрахунковий етап включає два напрями:

1. Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища:

- оцінка ефективності ЗЕД підприємства (виручка від реалізації, приріст обсягу збуту, збільшення частки ринку, динаміка робочих місць, коефіцієнт автоматизації робіт та інше);
- розрахунок конкурентоспроможності продукції (розрахунок індексу відносної експортної конкурентоспроможності);
- маркетингове дослідження ринків збуту;
- аналіз діяльності конкурентів;
- оцінку рівня та якості виконання підприємством зобов'язань по контрактах з іноземними партнерами, дослідження ефективності, переваг та недоліків заключення контрактів та угод.

Фактори впливу внутрішнього та зовнішнього середовища мають відповідати наступним вимогам:

- наявність причинно-наслідкового зв'язку між фактором і результативним показником;
- кількісне вираження.

Крім того, пропонується розрахунок наступних показників.

1. Визначення економічної ефективності експорту

$$E_{\text{б}} = \frac{V_{\text{е}}}{(C_{\text{т}} + T_{\text{р}} + O_{\text{р}})}, \quad (1)$$

де $E_{\text{б}}$ – базовий коефіцієнт ефективності експорту;

$V_{\text{е}}$ – виторг від експорту;

$C_{\text{т}}$ – собівартість товару;

$T_{\text{р}}$ – транспортні витрати;

$O_{\text{р}}$ – організаційні витрати.

Якщо $E_{\text{б}}$ більше 1, то зовнішньоекономічну діяльність підприємства можна вважати ефективною. Чим вище значення коефіцієнту, тим вищою є ефективність експорту.

2. Визначення економічної ефективності імпорту

$$E_{\text{ІМП1}} = \frac{Ц_{\text{п}}}{Ц_{\text{с}}}, \quad (2)$$

$$E_{\text{ІМП1}} = \frac{O_{\text{п}}}{V_{\text{імп}}}, \quad (3)$$

де $E_{\text{ІМП1}}$ та $E_{\text{ІМП2}}$ – показники ефективності імпорту;

$O_{\text{п}}$ – обсяг продукції, що випускається, у внутрішніх середньорічних цінах, тис. грн.,

$V_{\text{імп}}$ – витрати на імпорт, тис. грн.

2. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Третій – аналітичний етап – включає наступні напрями: аналіз раціональності використання ресурсів з метою усунення небажаних відхилень від поставлених завдань виробничої програми; виявлення внутрішньогосподарських резервів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності; розробка заходів із залучення резервів у господарський оборот; контроль над реалізацією заходів.

Отже, використання збалансованої системи показників оцінки ефективності ЗЕД підприємства дозволяє удосконалити систему прийняття стратегічних і тактичних рішень.

Література:

- 1) Гулакова В. Л. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/09/255.pdf> (дата звернення: 04.02.2022).
- 2) Немкович А. В. Формирование методики анализа эффективности внешнеторговой деятельности промышленного предприятия в рамках ЕАЭС URL: <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwistbXLuej1AhUigv0NHb3nBn8QFnoECAsQAQ&url=https%3A%2F%2Fecoprom.misis.ru%2Fjour%2Farticle%2Fdownload%2F550%2F513&usg=AOvVaw1X20NtBe8cnCGXryIOinzU> (дата звернення: 04.02.2022).

ВИДИ ЦІН У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ю. В. ФЕДОТОВА, канд. екон. наук, доц.,
зав. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,
А. Р. САЛТИКОВА, студентка
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна*

Одним із головних напрямів розвитку України на шляху до затвердження свого місця на світовій арені є активізація участі вітчизняних підприємств у міжнародних економічних відносинах, зокрема у зовнішньоторговельній діяльності.

Сучасний розвиток міжнародних ринкових відносин характеризується конкурентним суперництвом між суб'єктами господарювання, що визначає необхідність постійного підвищення українськими виробниками рівня конкурентоспроможності продукції, якого можна досягти за умов постійного удосконалення цінової політики, зокрема методів ціноутворення.

Процес ціноутворення на підприємстві повинен починатися з визначення цілей продажу даного товару. Серед основних цілей підприємницької діяльності можна виділити наступні:

- 1) забезпечення сталого функціонування підприємства – в ситуації активної конкуренції чи зміни споживчих смаків, коли і виникає ризик надмірного обсягу пропозиції, що спонукає підприємство знижувати ціни до

рівня покриття витрат, а отримання прибутку перестає бути пріоритетним завданням.

2) максимізація прибутку в короткостроковому періоді – розглядається, як певна ціль, коли підприємство намагається з найбільшою користю використати кон'юнктуру ринку, а також у разі невизначеності умов діяльності підприємства в майбутньому;

3) максимізація обороту в короткостроковому періоді – реалізується шляхом включення відсотку комісійних на збут продукції;

4) утримання ринку – зберігання існуючого положення або сприятливих умов діяльності на ринку. Підприємство відстежує ситуацію на ринку (виробництво нових товарів, вивчення поведження конкурентів на ринку), намагаючись уникнути значного зростання чи зниження цін [1, с. 1].

Залежно від характеру реалізації та стадії товароруку розрізняють оптові відпускні, гуртові відпускні та роздрібні ціни. Така диференціація відображає кількісний взаємозв'язок цін, що складається по мірі руху товару від виробника до споживача. Ціна на кожною попередньої стадії руху товару є складовим елементом ціни наступної стадії. Різновидом оптової ціни підприємства є трансфертна ціна. Це така ціна, що встановлюється на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги чи фактори виробництва) між двома пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, за умови перетину об'єктом торгівлі митного кордону.

Трансфертне ціноутворення – це сукупність економічних відносин, що виникає у процесі визначення трансфертної ціни на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги чи фактори виробництва) між двома пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, за умови перетину об'єктом торгівлі митного кордону [2, с. 263].

Трансфертні ціни мають велике значення як у економічному механізмі діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК), так і у глобальній економіці в цілому. Це викликано насамперед тим, що значну частку міжнародного експорту товарів та послуг складає внутрішній оборот між філіями ТНК у різних країнах, який здійснюється за допомогою внутрішньокорпоративних цін, які називаються «трансфертними».

Через систему трансфертного ціноутворення реалізуються такі функції: надання менеджерам підрозділів інформації, яка дозволяє їм приймати обґрунтовані економічні рішення; надання інформації яка є корисною для оцінки управлінських та економічних показників підприємницької діяльності підрозділів; цілеспрямоване переміщення частини прибутку між підрозділами підприємства або місцями їх розташування; забезпечення того, що не порушується автономність діяльності підрозділів.

Серед основних принципів, що лежать в основі трансфертного ціноутворення можна назвати: максимізацію прибутків, а також мінімізацію податків та митних платежів при перетині кордону об'єктом торгівлі; удосконалення системи контролю материнською компанією фінансових потоків своїх дочірніх філій; надання однакових умов для встановлення і підтримки

таких цін, які б забезпечували рентабельність філій і доброзичливе ставлення споживачів менеджменту всіх рівнів (національному та міжнародному).

Необхідність трансфертних цін спирається на можливості їх відхилення від ринкових.

До основних характеристик трансфертних цін належить те, що: вони не встановлюються ринком, а є внутрішніми цінами ТНК та регулюються нею; базуються на виробничих витратах або індикаторах ринкових цін, але в той же час встановлюються на рівні, котрий відповідає певним потребам ТНК (мінімізації податків та митних витрат), відхилення трансфертних цін від ринкових формує обсяг перерозподілених всередині фірми фінансів; трансфертні ціни впливають на величини експорту, валового внутрішнього продукту, національного доходу, державного бюджету країн-споживачів.

Узагальнюючи вищенаведене, можемо стверджувати, що трансфертне ціноутворення є важливим елементом міжнародної торгівлі між філіями ТНК у різних країнах, бо воно дозволяє зменшити витрати підприємств та використати додаткові кошти на оптимізацію та розвиток їхньої діяльності.

Література:

1. Руденко А. О., Головка О. Г. Ціни та методи ціноутворення в сучасних умовах господарювання. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wpcontent/uploads/2017/09/202.pdf> (дата звернення: 05.02.2022).

2. Тюріна Н. М., Карвацька Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посібник. Київ : ЦУЛ, 2013. 408 с.

УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ В МІЖНАРОДНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

І. Г. МУРЕНЕЦЬ, канд. екон. наук,

викл. кафедри міжнародних економічних відносин

*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,
м. Харків, Україна*

В сучасних умовах глобалізації, які характеризуються посиленням зв'язків та зростанням якості взаємодії між країнами, функціонування та управління бізнесом обумовлюється складною взаємодією чинників, які здійснюють на нього як безпосередній, так й опосередкований вплив. Тому доцільним є визначення місця України в міжнародних рейтингах та порівняння рейтингових оцінок з метою визначення результатів впливу факторів на якість управління її бізнесовим комплексом. Проблеми якості управління є актуальними для всіх країн і бізнесу в цих країнах. Розв'язання завдань щодо якості управління достатньою мірою впливає на успіх і ефективність, як будь-якого бізнесу, так і всієї економіки України. Одним із найбільш розповсюджених індикаторів, який у комплексі визначає якість управління бізнесом є конкурентоспроможність.

У світі найбільше розповсюдження отримала методика Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum), яка визначає індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) [1]. Ця методика

визначає національну конкурентоспроможність як здатність країни та її інститутів забезпечувати стабільне економічне зростання, яке було б стійким в довгостроковій перспективі. Індекс доцільно використовувати з метою усунення перешкод до зростання якості функціонування країни загалом, функціональність національної економіки може бути охарактеризована конвенційно прийнятим індексом глобальної конкурентоспроможності [1; 2]. Він сформований на основі 113 змінних, за допомогою яких можна детально охарактеризувати конкурентоспроможність країн світу, які перебувають на різних рівнях економічного розвитку [1; 2].

Комплекс показників, які формують індекс, на дві третини складається з результатів глобального опитування бізнесменів, з метою охоплення широкого кола факторів, що впливають на бізнес-клімат в досліджуваних країнах, і на третину – із загальнодоступних джерел, включаючи статистичні дані та результати досліджень. Всі змінні об'єднані в 12 контрольних показників за 3 основними групами субіндексів: «Основні вимоги», «Підсилювачі продуктивності» та «Інновації та фактори вдосконалення», що визначають національну конкурентоспроможність [1,2]: інституції, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвиток фінансового ринку, технологічна готовність, розмір ринку, конкурентоспроможність компаній, інноваційний потенціал. Вибір саме цих змінних зумовлений складом факторів макросередовища, що впливають на якість управління бізнесом, теоретичними й емпіричними дослідженнями. Усі перелічені групи показників характеризуються певним рівнем комплементарності та, тільки в комплексі аналізуючи їх значення, можливо здійснити ґрунтовні висновки [2].

В свою чергу, індекс глобальної конкурентоспроможності оцінює здатність країн забезпечити високий рівень добробуту своїх громадян. Що в першу чергу залежить від того, наскільки ефективно країна використовує ресурси, які має в розпорядженні. При цьому для підтримки рівня життя в умовах вільного ринку, як правило, потрібне постійне підвищення продуктивності праці і якості товарів/послуг.

Високий ступінь залежності національного ринку від зовнішньої кон'юнктури та неготовність вітчизняних виробників до умов зовнішньої конкуренції приводять до низької ефективності функціонування українського бізнесу та нестійкості розвитку підприємств, низької якості управління вітчизняним бізнесом.

Виявлені залежності дали змогу сформулювати гіпотезу, що світова економіка має сталі залежності між складниками індексу глобальної конкурентоспроможності, тоді як українська економіка намагається адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища та підвищити якість управління бізнесом, адже складники якості управління прямо залежать від складників індексу глобальної конкурентоспроможності країни в цілому, та від рівня індексу глобальної конкурентоспроможності країни залежить рівень якості управління вітчизняним бізнесом.

Можна сформувати новий склад факторів на основі індексу глобальної конкурентоспроможності, які впливають на формування, розвиток і використання конкурентних переваг, якості управління бізнесом завдяки їх розподілу, шляхом виділення групи факторів за напрямом впливу (політичні, економічні, соціологічні, технологічні, правові, екологічні). Економічні фактори займають найгіршу позицію та повністю впливають на якість управління бізнесом, тому слід розглянути їх більш детально та виявити причини їхнього низького рівня.

Таким чином, аналізуючи становище вітчизняної економіки відносно міжнародного економічного середовища, необхідно зазначити про його вплив на якість управління бізнесом, завдяки створенню особливих умов стосовно використання новітніх технологій на під час здійснення всіх процесів, підвищення конкурентоспроможності, зростання обсягів фінансування, виходу на закордонні ринки тощо. Все це обумовлюється змінами в деяких складових індексу глобальної конкурентоспроможності, економічної свободи, інновацій, мережевої готовності, тощо.

Література:

1. Индекс глобальной конкурентоспособности. URL: <https://biz.nv.ua/economics/ukraina-ponjalas-v-globalnom-rejtinge-konkurentosposobnosti-1922595.html>.
2. Рейтинг стран мира по индексу глобальной конкурентоспособности. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index>.

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ У ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

В. І. ТРОЯН, д-р філос. публічного управління та адміністрування,
доц. кафедри менеджменту і публічного адміністрування
*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, м. Харків, Україна*

Сучасні тенденції розвитку міжнародних ринків товарів, послуг, праці, капіталів та технологій, процеси міжнародного поділу праці та сучасні бізнес-технології дозволяють кожному конкурентоспроможному підприємству знайти своє місце у світовому процесі відтворення доданої вартості. Але для цього потрібні певні умови. Одне з головних – розуміння та вміння реалізовувати практику міжнародного корпоративного управління, якої дотримуються провідні міжнародні корпорації. Для компаній Російської федерації це важливий напрямок забезпечення їх міжнародної конкурентоспроможності. Ще одна умова – розуміння національним бізнесом необхідності використання системи менеджменту, який був би комплементарним до управлінської практики провідних транснаціональних корпорацій (ТНК). Теорія та практика міжнародного корпоративного управління провідних компаній світу динамічно видозмінюється та трансформується. Тому для кожної компанії, яка прагне бути конкурентоспроможною на світовій арені, необхідно ретельно вивчати

міжнародний досвід, імплементуючи його у практику свого розвитку, адаптуючи до існуючих соціально-економічних умов. Саме це визначає актуальність дослідження особливостей міжнародного корпоративного управління у контексті глобальної співпраці практично всіх країн, зокрема й України.

Стратегічно важливими завданнями міжнародного корпоративного управління є рішення щодо територіальної організації діяльності ТНК, під якою слід розуміти формування оптимальних систем глобальних ланцюгів виробництва доданої вартості (GVC) як феномена сучасного міжнародного поділу праці (МРТ) – формування подетальної спеціалізації. Чим «дрібніший» формат спеціалізації в МРТ, тим більш динамічний, оскільки постійно змінюється під впливом потреб виробництва та населення. Тому ТНК повинні постійно відстежувати ефективність GVC та вносити певні корективи до їх просторового формату.

У процесі вибору країни для інвестування та налагодження ефективної діяльності, крім традиційних факторів, необхідно враховувати фактори культурного та інституційного характеру, що визначають рівень транзакційних витрат компанії на менеджмент, маркетинг, подолання крос-культурних проблем, на взаємини з різними установами обраної країни тощо. д. Транзакційні витрати (рівень корупції, витрати часу на формальні бюрократичні процедури та захист власності, судові практики тощо) можуть значно перевищити «традиційні» витрати – виробничі, транспортні, збутові та ін.

Процеси інтернаціоналізації, міжнародної економічної інтеграції, глобалізаційні зміни у світі вимагають відповідного відображення у парадигмі міжнародного менеджменту. Сучасне середовище міжнародного бізнесу надзвичайно динамічне, турбулентне і непередбачуване. На думку П. Друкера, будь-яка сучасна організація має бути побудована так, щоб зміни були для неї нормою, щоб вона сама їх провокувала, а не лише займалася пошуком нових форм та рішень після того, як вони відбудуться. Сучасна компанія має бути лідером у створенні свого майбутнього, а не лише керуватися китайською мудрістю – коли віє вітер змін, одні зводять стіни, а інші піднімають вітрила – а й самій піднімати вітер потрібного спрямування.

Процеси глобалізації виявили цікаву закономірність: останнім часом переважна більшість успішних бізнес-проектів у своїй основі мають не лише розрахунки, а й інтуїцію. Знижується провідна роль класичних аналітичних ринкових досліджень та прогнозів авторитетних фахівців. Найчастіше достовірно прорахувати економічну ситуацію неможливо, а рішення необхідно ухвалювати швидко. Виникла суперечність між зростаючою кількістю та складністю проблем, та здатністю людей їх вирішувати. Тому глобалізація – час панування інтуїції. Зростаючі темпи змін вимагають нових підходів до міжнародного менеджменту якої, зокрема й до планування та прийняття рішень. Стереотипи «класичного» менеджменту застаріли, вони поступаються місцем новим моделям, заснованим на ймовірності та варіантності, на консенсусі всіх зацікавлених сторін, на розумінні того, що економічні явища та

процеси не є детермінованими у часі та просторі, а корпорація – складна відкрита система, реакція на зміни у середовищі її функціонування не є однозначною і часто буває непередбаченою.

У діяльності ТНК поширилося горизонтальне партнерство, прагнення підвищення їх гнучкості. Корпорації позбавляються накопичених величезних капітальних активів, переключаючи акценти свого управління на нематеріальні активи. ТНК вибудовують свою внутрішню структуру те щоб їх підрозділи конкурували між собою. Поширюються організаційні структури, що базуються на малих групах, серед яких компанії стимулюють внутрішньофірмову конкуренцію, внутрішньофірмове підприємництво.

Таким чином, виникає новий контекст діяльності міжнародних корпорацій, що передбачає співпрацю та конкуренцію не окремих компаній, а стійких груп економічних агентів. Це впливає підходи, які використовуються ТНК при освоєнні нових світових ринків та особливості власного корпоративного управління. У управлінні ТНК у умовах відбувається зміщення акцентів на взаємодію з зовнішніми партнерами, що стає настільки ж (і часом і більше) значимим, як і координація роботи між підрозділами всередині корпорації.

Література:

1. Гестеланд Річард Р. Кроскультурна поведінка у бізнесі. Дніпропетровськ: Баланс-клуб, 2003. 276 с.
2. Hodgetts Richard M., Luthans Fred. International Management. Culture, Strategy and Behavior. Fifth Edition. New York : McGraw-Hill Irwin, 2003. 828 p.
3. Gullen John B., Parboteeah K. Praveen. Multinational Management. A Strategic Approach, 4th Edition. OH, Mason: South Western : Thomson, 2008. 816 p.
4. Krugman P. R. Increasing Returns and Economic Geography. The Journal of Political Economy. The University of Chicago Press. 1991. Vol. 99. № 3. P. 483–499.

СЕКЦІЯ 5

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

РЕОРИЕНТАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА: СУБЪЕКТНЫЙ И ОБЪЕКТНЫЙ АСПЕКТЫ

С. И. АРХИЕРЕЕВ, д-р экон. наук, проф.,
проф. кафедры общей экономической теории
*Национальный технический университет «Харьковский политехнический
институт», г. Харьков, Украина*

Постинституциональная реориентация до сих пор преимущественно рассматривается как географическая. Естественно географическая структура международного бизнеса не имеет прямого отношения к экономической теории, однако за ней лежат более глубокие основания. В случае Украины реориентация предполагает два вектора: Восток-Запад и Север-Юг, а это означает два разных типа отношений. Отношения типа трансформационная экономика – трансформационная экономика сменяются отношениями посттрансформационная экономика – рыночная экономика и посттрансформационная экономика – развивающаяся экономика.

Также необходимо сделать и более далеко идущие выводы, что реориентация предполагает не только географическую реориентацию, а носит более глубокий характер. С точки зрения экономической теории речь должна идти не о смене одной, ориентированной на СНГ, региональной модели другой, ориентированной на ЕС, что возможно только в рамках полноценной интеграции, а о смене самой парадигмы региональной векторной модели парадигмой, открытой многовекторной экономики, которая при существующем уровне развития страны в значительной степени должна быть направлена на отношения с развивающимися странами. Однако потенциал и этого направления достаточно ограничен в рамках традиционного экспорта, хотя и имеет несколько больший потенциал. Например, в 2017-2018 гг. доля стран Азии в экспорте сокращалась, а Европы – возрастала притом, что общая картина сохраняла прежний характер. Напротив, в 2019-2020 гг. наблюдался бурный рост доли стран Азии, который в 2019 г. мог объясняться несравнимостью данных (с 2019 г. полностью сравнимых данных Госстатом не публикуется в связи с прекращением агрегированного учета данных по СНГ международными организациями). В 2020 г. речь идет о реальном росте в результате, которого доля Азии в экспорте превысила долю ЕС, а афро-азиатский вектор практически сравнялся с европейским.

При анализе показателей темпов роста экспорта в ЕС необходимость многовекторной реориентации становится еще более очевидной. На рис. 1а

хорошо видно, что с 2017 г. они постоянно падали, а с 2019 г. стали меньше темпов роста глобального экспорта Украины, в результате чего коэффициент опережения роста экспорта в ЕС сменился коэффициентом отставания, в результате чего доля ЕС начала падать.

То есть все происходит в соответствии с классическим принципом убывающей отдачи. Не радует и то, что с импортом, как показано на рис. 1б, наблюдается совершенно противоположная картина, когда коэффициент отставания импорта из ЕС сменился коэффициентом его опережения, что, естественно, должно расцениваться негативно с точки зрения последствий для Украины.

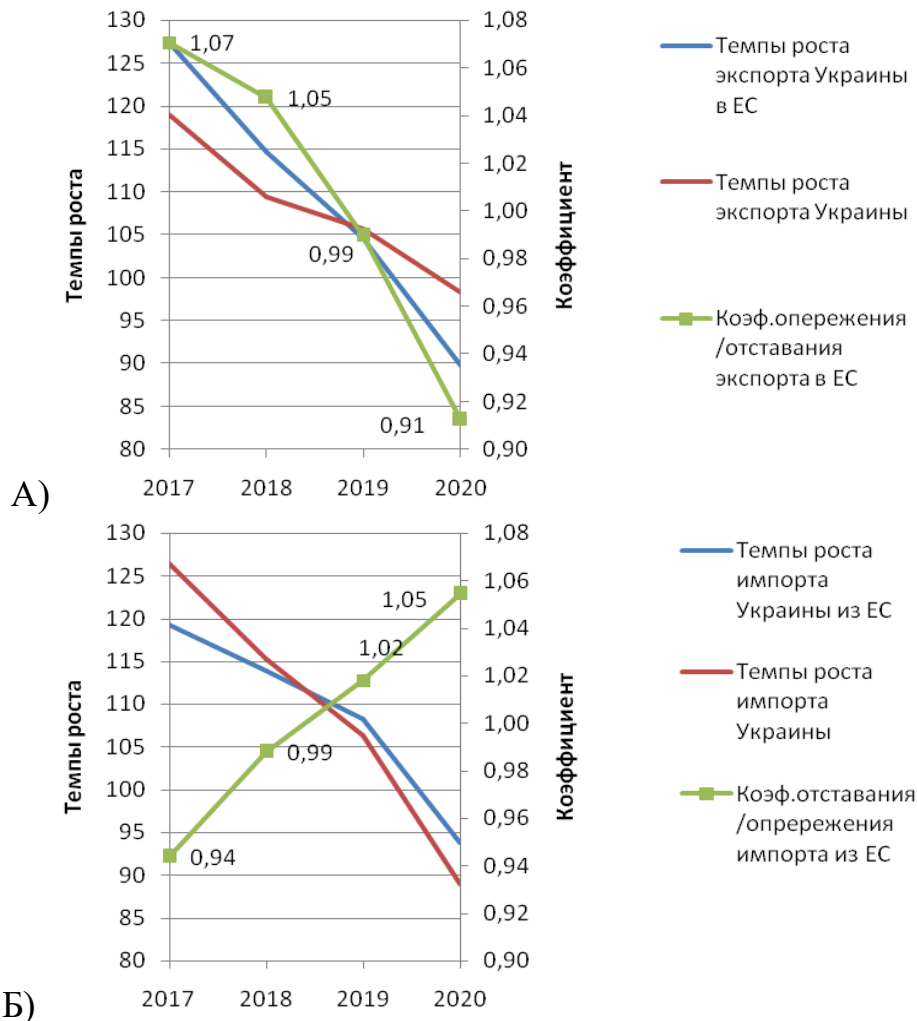


Рис. 1 – Сравнение темпов роста глобального экспорта и импорта Украины и экспорта (А) и импорта (Б) в ЕС при постинституциональной реориентации [1]

Таким образом, период 2017-2020 гг. характеризовался реориентацией внешней торговли с ЕС, которая происходила в соответствии с принципом *убывающей отдачи*. Структурные сдвиги экспорта в сторону ЕС прекратились в 2018 г. Это не означает исчерпания потенциала сотрудничества с ЕС вообще, но его экстенсивные факторы действительно исчерпаны, что ярко проявилось в 2019-2020 гг. Необходимо задействовать интенсивные факторы, предполагающие коренные изменения структуры экспорта.

Другими словами, реориентация международного бизнеса должна, кроме

субъектной направленности, сменит также *объектную* ориентацию. В качестве *первого фактора*, позволяющего это сделать, может претендовать часто упоминаемое в исследованиях увеличение добавленной стоимости экспорта путем более глубокой переработки традиционных продуктов, в то время как *второй фактор* связан с производством новых продуктов (см., например, [2; 3]), то есть с переходом на инновационный путь развития.

Литература:

1. Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Архієреєв С., Дерід І. Взаємозв'язок розвитку регіональної інноваційної системи, інтерактивних інноваційних комплексів та інноваційної інфраструктури. Приклад регіону Емілія-Романія. Вісник СумДУ. Сер. Економіка. 2009. № 1. 80-90.
3. Arkhiereiev, S., Maksymenko, I., Diachenko, T. Factors of export incomes formation and ways to increase currency incomes of Ukraine. Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice, 2021. № 2(37), P. 406–413.

МІЖНАРОДНИЙ КОНСАЛТИНГ ЯК ЧИННИК ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ

О. С. МАРЧЕНКО, д-р екон. наук, проф.,
проф. кафедри економічної теорії

*Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків,
Україна*

Послуги міжнародного консалтингу сприяють вибору та реалізації суб'єктами підприємницької діяльності ефективних стратегій бізнесу щодо його інтернаціоналізації, адаптації до глобального економічного середовища, забезпечення міжнародної конкурентоспроможності, активної інтеграції у міжнародні економічні відносини.

Інтернаціоналізація бізнесу характеризується такими взаємопов'язаними процесами, як: 1) розвиток зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів підприємницької діяльності країни, їх вихід та ділова активність на міжнародних ринках товарів, капіталу, праці та ін. – це експорт та імпорт товарів (послуг), прями та портфельні інвестиції, спільна підприємницька діяльність, створення спільних підприємств тощо; 2) транснаціоналізація бізнесу як процес переростання національних компаній у транснаціональні, формування та діяльність транснаціональних корпорацій.

Міжнародний консалтинг у широкому розумінні – це підприємницька діяльність фахівців з різних галузей знань та їх організацій, спрямована на задоволення попиту суб'єктів міжнародних економічних відносин на професійну допомогу з ведіння ефективного та конкурентоспроможного міжнародного бізнесу через механізм світового ринку ділових послуг. Це інтелектуальний міжнародний бізнес у сфері ділових послуг. У вузькому розумінні – це комплексний вид консалтингової діяльності, що інтегрує послуги бізнес-консалтингу з розв'язання різних проблем функціонування та

розвитку міжнародного бізнесу – управлінських, економічних, фінансових, інвестиційних, правових та ін. Як вид господарської діяльності, міжнародний консалтинг – це зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів національного консалтингового бізнесу, що охоплює її зовнішньоторговельну та сервісно-інвестиційну моделі..

Консалтингові фірми здійснюють експорт професійних послуг, які є:

1) загальними для бізнес-консалтингу послугами, що набувають специфічного змісту відповідно до особливостей міжнародних економічних відносин, ведіння бізнесу у глобальному економічному просторі. Так, загальний фінансовий консалтинг охоплює консультування щодо системи обліку, оцінки капітальних витрат, господарського обороту підприємства, зниження собівартості продукції та послуг, неплатоспроможності, збільшення прибутку та доходів, оподаткування, фінансових резервів тощо. Міжнародний фінансовий консалтинг орієнтований на надання цих видів послуг для суб'єктів міжнародного бізнесу, які діють в умовах інституційного середовища різних країн та економічних угруповань, що обумовлює їх специфіку;

2) спеціалізованими професійними послугами, орієнтованими на розв'язання проблем суб'єктів міжнародного бізнесу, які виникають у зв'язку з їх діяльністю на світовому ринку. Це такі види спеціалізованих послуг міжнародного консалтингу, як: реєстрація організацій та юридичних осіб, які мають іноземні інвестиції, та їх подальше обслуговування; надання постійної юридичної підтримки ведення бізнесу в інших країнах.

Здійснюючи зовнішньоекономічну діяльність, національні консалтингові фірми співпрацюють з іноземними суб'єктами бізнес-консалтингу у формі наукової та навчальної кооперації з метою розробки на основі поєднання їх ресурсів інтелектуальних, наукових та методичних проєктів, здійснення аналітичної діяльності, організації міжнародних семінарів, шкіл та інших освітніх програм.

На основі аналізу діяльності «Великої трійки» глобальних консалтингових компаній McKinsey & Company, Boston Consulting Group (BCG), Bain & Company видами послуг міжнародного консалтингу за критерієм обсягу та структури попиту на світовому ринку є такі:

– пріоритетні послуги міжнародному бізнесу, які надають всі глобальні консалтингові компанії, оскільки професійна допомога у певних напрямках є необхідною суб'єктам міжнародного бізнесу загалом. Це послуги зі сталого розвитку, корпоративних фінансів, IT-консалтингу, послуги з цифровізації бізнесу, його трансформації в умовах коронакризи тощо;

– найбільш затребувані світовим ринком послуги міжнародного консалтингу, які надає більшість глобальних консалтингових компаній. Це послуги з організації та управління, оперативного консалтингу, організаційних змін, маркетингу, економії витрат, навчання персоналу та клієнтів;

– поширені послуги міжнародного консалтингу, які надаються декількома міжнародними консалтинговими компаніями. BCG та Bain & Company – послуги зі злиття та поглинання; McKinsey & Company і БДО Україна – ризик-

менеджмент, інтеграція після злиття та системна інтеграція; BCG і McKinsey & Company спеціалізуються на послугах з аналітики бізнес-процесів, ринків тощо; – нішові послуги, що надаються окремими міжнародними консалтинговими фірмами та є їх консалтинговою інновацією. Наприклад, це послуга McKinsey Design, що використовує унікальний, мультидисциплінарний підхід, допомагаючи клієнтам розвиватися та зростати, сполучаючи досвід дизайнерів з глибокими знаннями та досвідом компанії.

Надання послуг міжнародного консалтингу може як обмежуватися одним чи декількома їх видами, так і охоплювати їх великий спектр. Міжнародна консалтингова компанія BCG надає складну консалтингову послугу, що включає багато видів консалтингових послуг, Global Challenger-to-Leader (з претендентів в лідери), змістом якої є підтримка трансформації національного бізнесу країн, що розвиваються, у глобальний.

Міжнародному консалтингу притаманні специфічні організаційні моделі, що сприяють інтернаціоналізації консалтингового бізнесу, його інтеграції у світовий консалтинговий простір. По-перше, це діяльність під брендом міжнародної мережі консалтингових фірм. Для українського бізнес-консалтингу основними перевагами цієї організаційної форми міжнародного консалтингу є можливість використовувати у власному консалтинговому бізнесі відомого у світі та потужного бренду, що є свідомством високої репутації консультантів та якості їх послуг. У своїй діяльності незалежний член мережі спирається на знання, досвід, методики та інновації, накопичені членами мережі, має можливість формувати та використовувати клієнтську базу у різних країнах, приймати участь у міжнародних консалтингових проєктах, сприяти професійному зростанню персоналу тощо. Ця організаційна модель забезпечує просування у глобальному економічному просторі, ефективність, прибутковість та конкурентоспроможність консалтингової фірми, але і вимагає значних витрат на забезпечення та постійне дотримання такого рівня якості та добросовісності консалтингової діяльності, що відповідає вимогам мережі. Щоб стати членом мережі треба пройти складну перевірку та діяти на основі єдиних професійних та етичних стандартів, що контролюється головним офісом..

По-друге, організаційною формою інтернаціоналізації консалтингового бізнесу є членство його суб'єктів у міжнародних профільних об'єднаннях та мережах. Різні національні асоціації консультантів є членами міжнародних асоціацій за певним напрямом консалтингової діяльності. Наприклад, FEASO (Європейська федерація асоціацій управлінських консультантів), що була заснована в 1960 році, нараховує 15 національних асоціацій-членів. Загальною метою FEASO є надання допомоги у просуванні та розвитку професії управлінського консалтингу в Європі шляхом надання підтримки її членам – національним асоціаціям.

По-третє, ефективною є організаційна модель міжнародного консалтингу, що базується на участі суб'єктів бізнес-консалтингу у національних асоціаціях, які є членами міжнародних асоціацій консультантів, що є для українських консалтингових фірм конкурентних переваг на світовому ринку консалтингових послуг. Наприклад, Асоціація Інженерів-Консультантів

України (АІКУ) є повноважним представником FIDIC (Міжнародна федерація інженерів-консультантів, що була заснована в Бельгії в 1913 році) в Україні, представляє українські компанії, які діють як незалежні проєктувальники і консультанти в області всіх видів споруд і екології. Її діяльність спрямована, зокрема на підготовку українських інженерних консалтингових компаній для роботи на зарубіжних ринках; на створення індустрії інженерного консультування в Україні і інтеграцію в глобальну індустрію інженерного консультування.

Таким чином, інтернаціоналізація бізнесу та розвиток міжнародного консалтингу є взаємопов'язаними процесами. З одного боку, послуги міжнародного консалтингу спрямовані на адаптацію вітчизняного бізнесу до умов та регуляторів міжнародного підприємництва, підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств, забезпечення їх міжнародної конкурентоспроможності. З іншого боку, від напрямів та темпів інтернаціоналізації бізнесу залежать обсяг та структура попиту суб'єктів господарювання на послуги міжнародного консалтингу.

МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО З ПІДГОТОВКИ ПРОЄКТНИХ МЕНЕДЖЕРІВ ЧЕРЕЗ ТЕХНОЛОГІЇ PBL

В. М. МОЛОКАНОВА, д-р техн. наук, проф.,
проф. кафедри системного аналізу та управління
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка», м. Дніпро
І. О. ГОРДЕЄВА, канд. техн. наук, доц.,
експерт з акредитацій освітніх програм
Національне агентство із забезпечення якості вищої освіти, Україна

Відкриття та розвиток талантів менеджерів є основним фактором зростання економіки. Демографічні, економічні та соціальні зміни впливають на те, що управління талантами стало однією з найважливіших тем у сьгоднішніх закладах освіти. Проєктне навчання – це інструмент для залучення вроджених талантів та надання студентам можливостей для їх розвитку за рахунок навичок планування та досвіду застосування основних проєктних інструментів. Навчання через розробку реальних проєктів (*Project Based Learning – PBL*) виникло у Гарвардській школі бізнесу минулого століття. Професори MBA програми в якийсь момент зрозуміли, що просто не існує підручників, що підготують студентів до реальних робочих ситуацій. Тому вони почали описувати студентам складні ситуації, заглиблювати їх у бізнес-контекст та навчати ухвалювати рішення.

Особливості застосування PBL висвітлюються у багатьох дослідженнях, як вітчизняних, так і закордонних вчених, наприклад, в роботах С. Бушуєва, Н. Бушуєвої, В. Рача, В. Чумаченка, С. Чернова, Р. Ярошенка та інших. Сьгодні дизайнерські технології набули широкого поширення в коледжах та університетах Європи та США та можуть стати платформою для міжнародного

співробітництва у спільній підготовці фахівців за різними освітніми програмами, а не тільки з проєктного менеджменту.

Наразі не викликає сумніву потреба у розвитку міжнародного співробітництва, підготовці компетентних фахівців за різними освітніми програмами без кордонів. Важливою складовою освітнього процесу стає робота над спільними проєктами, спрямованими на розвиток навичок студентів, орієнтацію на систематизацію професійних компетенцій, у тому числі міждисциплінарних та міжнародних. Фокус даного дослідження направлено саме на дослідження шляхів посилення міжнародного співробітництва з підготовки проєктних менеджерів.

Цікавою є практика створення міжнародних студентських команд для спільної роботи над проєктами, як на короткий термін, так і на більш тривалий. До міжнародних команд можуть входити учасники від двох і більше країн. Також такі команди можна створювати із залученням представників бізнесу. При цьому викладачі надають лише консультативну підтримку, покладаючи відповідальність за результати проєкту на команду.

Студент для того щоб стати повноцінним учасником творчого проєкту повинен продемонструвати відповідність вимогам одного зі стандартів проєктного менеджменту. Підтвердження відповідності стандарту PMI оцінюють за трьома параметрами: знання (знає про застосування процесів, інструментів та методів в управлінні проєктами); ефективність роботи (застосовує знання з управління проєктами для виконання вимог проєкту) та особисті компетенції (поведінкові компетенції під час проєктної роботи).

Дослідники у галузі PBL (Д. Бушуєв, С. Бушуєв, Р. Ярошенко та ін.) значну увагу приділяють міжнародним вимогам до компетенцій у галузі управління проєктами «International Competence Baseline» (ICB), який є кваліфікаційним стандартом Міжнародної асоціації управління проєктами (IPMA). Для національних організацій IPMA модель ICB є основою для міжнародної чотирирівневої сертифікації (4-L-C) професійних менеджерів проєктів системи IPMA. Третя версія ICB 3.0 містить модель «ока», яка описує чотирирівневу систему сертифікації IPMA у вигляді 45 елементів професійної компетенції. Ці елементи поділяються на три групи: технічні, поведінкові та контекстуальні компетенції. Саме контекстуальні компетенції визначають взаємодію управління проєктами з особливостями проєктного середовища (організаційного, ділового, політичного, соціального тощо).

Розробка та реалізація проєкту не обмежуються однією проєктною методологією. При розробці проєктів більша частина завдань спрямована на міждисциплінарний підхід, що вважається необхідним для вирішення проблем сучасного світу в умовах невизначеності. Керівники проєктів все частіше стикаються з проблемами, які вимагають професійного управління зацікавленими сторонами, здатності співробітників підтримувати розвиток організацій та їх продуктів, налагодження ефективних комунікацій.

Сьогоднішній глобальний ринок та динамічне середовище вимагають від керівників проєктів не лише технічних навичок, а й «м'яких навичок» [1]. Потреба у «м'яких» навичках для міжнародної проєктної діяльності постійно

зростає. Тому у процесі навчання майбутніх менеджерів проєктів необхідно розвивати у студентів лідерські якості, уміння сміливо вирішувати складні міждисциплінарні завдання та застосовувати навички командної роботи над проєктами.

Сучасні креативні технології, до яких можна віднести і PBL, дозволяють управляти творчим та когнітивним потенціалом менеджерських команд та вибудовувати стратегії розвитку через проєкти, програми та портфелі в умовах турбулентності та невизначеності. Набори навичок, необхідні для досягнення успіху на сучасному робочому місці, за останні роки швидко змінюються. Отже пропонується розвивати компетенції менеджерів проєктів шляхом вирішення складних завдань, розробляючи проєкти у нестабільному сучасному середовищі.

Література:

1. Молоканова В.М., Гордєєва І.О. Системний підхід до управління проєктами в умовах поведінкової економіки // Управління розвитком складних систем. 2021. №45. С. 43–49; dx.doi.org/10.32347/2412-9933.2021.45.43-49. <http://urss.knuba.edu.ua/files/zbirnyk-45/8.pdf>.

СИСТЕМНИЙ ПОГЛЯД НА ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В РАМКАХ ТРАНСКОРДОННИХ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

В. В. ІВАНІЄНКО, канд. екон. наук, проф.,
проф. кафедри міжнародних економічних відносин
*Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця, м. Харків,
Україна*

Відсутність відповідного інформаційного забезпечення регіонального співробітництва на практиці зводяться до двох аспектів:

- невизначеність (низький рівень інформаційного забезпечення);
- інформаційна асиметрія (нерівномірне інформаційне забезпечення).

У країнах із давньою історією регулювання міжкордонних процесів з розвиненим законодавством, усі рішення в галузі такої співпраці отримують належний інформаційний супровід, тобто мають відповідне до потреби інформаційне забезпечення. Без такого забезпечення регіональне співробітництво може бути справою ризикованою і призводити до неочікуваних і негативних результатів.

Окремі аспекти інформаційного забезпечення транскордонного співробітництва розглядали К. Серебряк, І. Бабець, П. Беленький, В. Гарагонич, Є. Матвєєв, Н. Мікула, А. Мокій, С. Товканець, Г. Товканець та інші. У своїх працях вони на засадах ринкової взаємодії розглядають економічні аспекти інформаційного забезпечення. Однак сама проблема цього напряму потребує більш системного наукового погляду та розробки прикладних рекомендацій в напрямі визначення принципів інформаційного забезпечення регіонального

співробітництва, його функцій та визначення чинників, які сьогодні стримують повноцінне використання можливостей транскордонного співробітництва, або стимулюють його розвиток.

Існують такі функції інформаційного забезпечення регіонального співробітництва: інформаційні; нормативні; організаційні; ідеологічні; група посередницьких (медіальних) функцій [1]. Усі функції об'єднуються сферою їх спрямування – соціально-економічне середовище, а також спільною метою – динамічною зміною системи.

Інформаційне забезпечення регіонального співробітництва повинно включати формування цілей співробітництва й декомпозицію за напрямками функціонування в залежності від сфер діяльності. В залежності від якісних умов інформації, дієвої інформаційної інфраструктури залежить якість отриманої інформації, яка в свою чергу впливає на результат регіональної співпраці.

Інформаційне забезпечення регіонального співробітництва повинно будуватися на таких принципах, як: достовірність інформації; об'ємність і повнота даних (висвітлення всіх позитивних і негативних особливостей); доступність і відкритість інформаційних матеріалів; багаторівневність і багатоканальність інформаційної політики (відповідність стилю і змісту інформаційних матеріалів запитам різних соціальних груп); подача інформаційних матеріалів з використанням усього спектра каналів комунікації); врахування чинного законодавства щодо регіонального співробітництва.

Якість цільової і фонові інформації, а також ефективність інформаційно-аналітичного забезпечення регіональної співпраці залежить від уміння зібрати та мобілізувати інформаційні ресурси так, як потрібно мобілізувати матеріальні, фінансові та людські ресурси задля підвищення ефективності регіонального співробітництва. Щодо практичного аспекту регіонального співробітництва то проблеми полягають у тому, що на сьогодні воно здійснюється безсистемно, без наявності чіткого плану дій з розвитку, що дає підстави вести мову про вирішення цих проблем через співробітництво суб'єктів та об'єктів системи інформаційного забезпечення регіонального співробітництва із різного роду фахівцями, громадськістю, а також ЗМІ [2].

До чинників, які сьогодні стримують повноцінне використання можливостей транскордонного співробітництва, належить потреба його теоретико-методологічного обґрунтування. Досвід більшості європейських держав доводить необхідність створення механізму міжрегіональної та транскордонної співпраці, в основі якої лежить концепція спільного розвитку транскордонних регіонів, застосування комплексного підходу до питань територіального (просторового) розвитку з використанням широкого набору інструментів регіональної політики [3].

Варто погодитися з думкою фахівців, що в епоху новітніх інформаційних технологій і фактичного переходу розвинених країн світу до нової стадії розвитку цивілізації – інформаційного суспільства – держава вже не може сприйматися лише в рамках географічних координат без обліку такого важливого атрибута держави, як її інформаційний вимір. Українські відносини

в рамках транскордонного співробітництва не позбавлені інформаційного складника. Україна має багато спільного з державами в рамках регіонального співробітництва для виведення цих відносин в інформаційній сфері на рівень стратегічного партнерства.

Література:

1. Беленький П. Ю., Мікула Н. А. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів: монографія / Регіональна політика: методологія, методи, практика : [кол. авт. ; за ред. академіка НАНУ М. І. Долішного]. Львів : НАН України. Інститут регіональних досліджень. 2001. С. 654–697.

2. Серебряк К. І. Проблеми інформаційного забезпечення регіонального співробітництва. Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. №7(224). 2015. С. 68-73.

3. Тихомирова Є. Б. Інформаційне забезпечення транскордонного співробітництва України: практичні аспекти: кол. монографія / Є. Б. Тихомирова, Н. П. Карпчук, Б. М. Юськів [та ін.] ; за заг. ред. А. М. Митко. Луцьк : Вежа-друк. 2014. 288 с.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ РІВНЕМ КОРУМПОВАНОСТІ КРАЇНИ ТА ОБСЯГАМИ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

О.М. АНДРЕЄВ, канд. фіз.-мат. наук, доц., доц. кафедри фізики

О.М. АНДРЕЄВА, канд. фіз.-мат. наук, доц., доц. кафедри фізики

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків, Україна*

Одним з факторів, що здатен негативно вплинути на міжнародну торгівлю та міжнародний рух факторів виробництва, безумовно, є високий рівень корумпованості країни. Це обумовлює актуальність досліджень вплив корупції на різноманітні аспекти світового господарства.

Актуальність корупції обумовлює широких спектр досліджень, що присвячується різним аспектам даної проблеми [1-4]. Проте, традиційно, найбільша увага приділяється вивченню загроз обумовлених цим явищем [5-7].

Метою роботи є виявлення причин негативного впливу завищеного сприйняття рівня корумпованості на обсяги прямих іноземних інвестицій.

Багатьма дослідниками та представниками громадських організацій, як один з аргументів необхідності посилення антикорупційної активності, висловлюється твердження щодо здатності корупції суттєво обмежувати обсяги надходжень прямих іноземних інвестицій. Подібне твердження є як поверхневим, так й необґрунтованим. Адже існує багато прикладів коли високий рівень корумпованості країни, навпаки, приваблював іноземних інвесторів, яких приваблювала можливість, завдяки хабарам, отримувати шалені державні замовлення та обмежувати конкуренцію [8].

Для того щоб з'ясувати причини одночасного спостереження високого рівня корумпованості та низьких обсягів прямих іноземних інвестицій звернемося до причин виникнення обох негативних явищ. Очевидно, що такий

фактор, як чисельність бюрократичних процедур, обумовлений неефективністю формальних правил, негативно позначатиметься на загальній діловій активності країни та робитиме її менш привабливою для іноземних інвесторів. З іншого боку, високий рівень трансакційних витрат бюрократичних процедур, що обумовлений тією ж самою неефективністю формальних правил, також є причиною виникнення корупції [9; 10]. Бо безпосереднім мотивом клієнта до укладання корупційної угоди є бажання зменшити власні трансакційні витрати бюрократичних процедур завдяки прискоренню їх проходження.

Проте, не можна вважати неефективність чинних формальних правил спільною причиною одночасного виникнення високого рівня корумпованості та низьких обсягів надходжень прямих іноземних інвестицій. Адже, як вказувалось раніше, корупція може, певним чином, компенсувати інвестору негативні наслідки неефективності чинних формальних правил. Справжня причина відмови іноземних інвесторів вкладати гроші в підприємства країн з високим рівнем корумпованості є наслідком поєднання двох факторів: вимог антикорупційного законодавства та утворення позитивного зворотнього зв'язку між антикорупційними дослідженнями та поведінкою інвесторів.

Так, законодавством більшості країн світу передбачена кримінальна відповідальність за підкуп іноземних чиновників, що змушує інвесторів утримуватися від укладання корупційних угод з місцевими чиновниками. Внаслідок чого на інвесторів лягає весь тягар високих трансакційних витрат бюрократичних процедур. Також, значна кількість інвесторів в своїй діяльності враховує данні різноманітних інтегрованих індексів ризиків, що враховують й результати антикорупційних досліджень. Відповідно, поведінка інвесторів, що зазнала опосередкованого впливу цих досліджень, може бути помилково розцінена як їх підтвердження. Не менш важливу роль в цих процесах може відігравати й маніпулювання суспільними настроями [11-13].

З огляду на все вище зазначене, можна впевнено стверджувати, що наявність кореляції між рівнем корумпованості країни та обсягом надходжень прямих іноземних інвестицій не є наслідком наявності корупції в країні. Наявність подібної кореляції може бути пояснена, по-перше, наявністю кримінальної відповідальності за підкуп іноземних чиновників у більшості економічно розвинутих країн світу та поширенням в суспільствах нульової толерантності до корупції, а по-друге, домінуючою точкою зору, як в суспільстві, так й в наукових колах, щодо неприпустимих ризиків інвестування в країнах з високим рівнем корумпованості.

Література:

1. Banerjee P., Mukherjee V. Bureaucratic competition versus monopoly: measuring corruption and welfare. *Indian Economic Review*. 2020. Vol. 55. № 1. P. 51–65.
2. Blackburn K., Sarmah R. Corruption, development and demography. *Economics of Governance*. 2008. № 4, Vol. 9. P. 341–362.
3. Goel R. K., Saunoris J. W. Global corruption and the shadow economy: spatial aspects. *Public Choice*. 2014. № 1-2, Vol. 161. P. 119-139.
4. Liu Y., Feng H. Tax structure and corruption: cross-country evidence. *Public Choice*. 2015. № 1-2, Vol. 162. P. 57-78.

5. Mauro P. Corruption and Growth. *The Quarterly Journal of Economics*. 1995. Vol. 110, №3. P. 681–712.
6. Gyimah-Brempong K. Corruption, Growth, and Income Distribution: Are there Regional Differences? *Economics of Governance*. 2006. № 3, Vol. 7. P. 245–269.
7. Dreher A., Siemers L.H.R. The nexus between corruption and capital account restrictions. *Public Choice*. 2009. Vol. 140. № 1-2. P. 245–265.
8. Роуз-Аккерман С. Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы. М.: Логос, 2003. 356 с.
9. Абрамов Ф. В. Трансакційні витрати корупційної угоди. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Темат. вип. «Технічний прогрес і ефективність виробництва». 2005. № 1. С. 273–282.
10. Абрамов Ф. В. Чинники сталості умовно неефективних формальних правил. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». 2015. № 26. С. 125–131.
11. Абрамов Ф. В. Суспільні настрої як фактор динаміки антикорупційних формальних правил. *Бізнес Інформ*. 2018. № 12. С. 26–31.
12. Абрамов Ф. В. Заходи з попередження маніпулювання суспільними настроями. *Бізнес Інформ*. 2019. № 11. С. 22–27.
13. Абрамов Ф. В. Неосвіченість суспільства як фактор поширення маніпулювання суспільними настроями. *Бізнес Інформ*. 2019. № 6. С. 8–13.

КОРУПЦІЙНІ ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ АНТИКОРУПЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

О.М. АНДРЕЄВ, канд. фіз.-мат. наук, доц., доц. кафедри фізики
О.М. АНДРЕЄВА, канд. фіз.-мат. наук, доц., доц. кафедри фізики
*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків, Україна*

Більшість антикорупційних заходів, що вживаються останнім часом як урядом, так й парламентом, виявилися неефективними та не забезпечили бажаного зменшення рівня корумпованості країни. Це надає актуальності визначенню шляхів підвищення ефективності антикорупційних заходів.

В центрі уваги дослідників перебувають практично всі аспекти негативних наслідків корупції [1-4], проте специфічною ознакою сьогоденного стану досліджень є концентрація уваги дослідників на можливих наслідках корупції для зовнішньоекономічних відносин [5-10], що пояснюється активізацією міжнародного економічного співробітництва.

Метою роботи є визначення наслідків низького рівня трансакційних витрат корупційної угоди для реалізації антикорупційних реформ.

Готовність клієнта укласти корупційну угоду з чиновником визначається двома головними чинниками:

- рівнем трансакційних витрат бюрократичних процедур та
- рівнем корупційних трансакційних витрат клієнта.

Між рівнем корумпованості та рівнем трансакційних витрат бюрократичних процедур існує пряма залежність: чим вище рівень трансакційних витрат бюрократичних процедур тим вище рівень

корумпованості. Адже основним фактором, що спонукає клієнта до укладання корупційної угоди є бажання отримати дозвіл від чиновника не дотримуватись всіх вимог чинних формальних правил [11-12].

Корупційні ж трансакційні витрати клієнта знаходяться з рівнем корумпованості в зворотній залежності: чим вище рівень корупційних трансакційних витрат клієнта тим нижче рівень корумпованості.

Безпосередньою причиною виникнення та поширення корупції є високий рівень трансакційних витрат бюрократичних процедур, що обумовлений неефективністю чинних формальних правил і більшість антикорупційних заходів сконцентровані або на усуненні цього чинника, або на підвищенні штрафних санкцій [13-14].

Проте, низький рівень корупційних трансакційних витрат клієнта, хоч й нездатний стати причиною виникнення корупції, може призвести до неефективності антикорупційних реформ та уповільнити очікуване скорочення рівня корумпованості країни.

Тому, для підвищення ефективності антикорупційних реформ, відповідні антикорупційні заходи мають обов'язково включати до свого складу й заходи, що спрямовані на підвищення рівня корупційних трансакційних витрат, тобто мають ускладнити для клієнта процес укладання корупційної угоди з чиновником.

Найбільш ефективним заходом, що дозволяє, швидко та з мінімальними витратами, підвищити рівень корупційних трансакційних витрат клієнта є ротація чиновників, які займають суміжні посади.

Таким чином можна дійти наступних висновків:

- підвищення рівня корупційних трансакційних витрат є головною умовою ефективності антикорупційної політики та має бути невід'ємною складовою антикорупційних реформ;
- основною причиною зменшення рівня корупційних трансакційних витрат є формування тісних корупційних зв'язків між чиновниками, що займають суміжні посади;
- ротація чиновників є ефективним заходом, що дозволяє розірвати налагоджені корупційні зв'язки та підвищити рівень корупційних трансакційних витрат.

Література:

1. Pellegrini L., Gerlagh R. Causes of corruption: a survey of cross-country analyses and extended results. *Economics of Governance*. 2008. Vol. 9. № 3. P. 245–263.
2. Cooray A., Schneider F. Does corruption throw sand into or grease the wheels of financial sector development? *Public Choice*. 2018. Vol. 177. № 1-2. P. 111–133.
3. Johnson N. D., Ruger W., Sorens J., Yamarik S. Corruption, regulation, and growth: an empirical study of the United States. *Economics of Governance*. 2014. № 1, Vol. 15. P. 51–69.
4. Рябова Т.В., Абрамов Ф.В. Вплив культурних факторів на виникнення корупції. Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 31-3. Донецьк, ДонНТУ, 2007. С.138-142.
5. Musila J. W., Sigie S. P. Corruption and International Trade: An Empirical Investigation of African Countries. *The World Economy*. 2010. Vol.33, №1. P.129–146.

6. Keig D. L., Brouthers L. E., Marshall V. B. Formal and Informal Corruption Environments and Multinational Enterprise Social Irresponsibility. *Journal of Management Studies*. 2015. Vol. 52. № 1. P. 89-116.
7. Ivlevs A., Hinks T. Global economic crisis and corruption. *Public Choice*. 2015. № 3-4, Vol. 162. P. 425-445.
8. Poprawe M. On the relationship between corruption and migration: empirical evidence from a gravity model of migration. *Public Choice*. 2015. № 3-4, Vol. 163. P. 337–354.
9. Angeles L., K. C. Neanidis The Persistent Effect of Colonialism on Corruption. *Economica*. 2015. № 326, Vol. 82. P. 319–349.
10. de la Croix, D., Delavallade, C. Growth, public investment and corruption with failing institutions. *Economics of Governance*. 2009. № 3, Vol. 10. P. 187-219.
11. Абрамов Ф. В. Трансакційні витрати корупційної угоди. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Темат. вип. «Технічний прогрес і ефективність виробництва». 2005. № 1. С. 273–282.
12. Абрамов Ф. В. Напівформальними правила / Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). Харків : НТУ «ХПІ», 2016. № 27 (1199). С. 103–106.
13. Абрамов Ф. В. Маніпулювання суспільними настроями як чинник неефективності неформальних правил. *Бізнес Інформ*. 2018. № 11. С. 8–13.
14. Абрамов Ф. В. Суспільні настрої як фактор динаміки антикорупційних формальних правил. *Бізнес Інформ*. 2018. № 12. С. 26–31.

ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ: ПОКАЗНИКИ СТАНУ ТА ДИНАМІКИ ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ

Н. В. МОЖАЙКІНА, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Д. В. КЛИМЕНКО, студентка
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна*

Виходячи із структури економіки України, і зокрема Харківської області, національний внутрішній ринок може успішно розвиватися лише тоді, коли ефективно взаємодіятиме зі світовим ринком. У світі міжнародна торгівля товарами перебуває на новому еволюційному витку, що виявляється у процесах загальної інформатизації, злиття підприємств у транснаціональні господарські одиниці, інтенсивного інноваційного розвитку, спрощення торгових і митних процедур. Процеси лібералізації зовнішньоторговельної діяльності призводять до зниження економічних бар'єрів і дозволяють здійснити більш вільний вихід вітчизняним підприємствам на зовнішні ринки.

Розвиток зовнішньоторговельної діяльності є пріоритетним для багатьох країн світу. Особливо цей вид діяльності досяг значних результатів у розвинених країнах. Цьому свідчать значна питома вага зовнішньоекономічних показників, зокрема зовнішньоторговельного обороту та зовнішньоторговельного сальдо, у загальному обсязі виробництва порівняно з країнами, що розвиваються та відсталіми. Найбільшу ефективність

зовнішньоторговельні зв'язки набувають у процесі становлення та зміцнення торговельно-економічної інтеграції різних територій – держав та їх регіонів – у зв'язку зі стійкістю економічних зв'язків, що складаються між ними. Щоб оцінити успішність торговельно-економічної інтеграції територій, вплив взаємної торгівлі на економічний розвиток, необхідний відповідний моніторинг. Для досягнення своїх цілей система моніторингу торговельно-економічної інтеграції повинна включати три основні взаємопов'язані блоки, які базуються на сформованій інформаційній базі та відповідній методології: аналіз зміни зовнішньополітичної кон'юнктури та правового законодавства; аналіз зовнішньоекономічної діяльності регіонів; аналіз структурних змін регіонального економічного сектора під впливом інтеграційних процесів [1].

Перший напрям дозволяє оцінювати поточні тенденції інтеграційних процесів двох (або більше) держав у політичній сфері. Кінцевим результатом інтегративного процесу передбачається політичне об'єднання. Стосовно окремих регіонів некоректно говорити про політичну інтеграцію, тому що частини країни не є міжнародними суб'єктами і тому не можуть вступати у політичні відносини з державами. Аналіз структурних змін регіонального економічного сектора передбачає визначення взаємозв'язку інтеграційних процесів з результатами господарської діяльності галузей, а також з попитом та пропозицією на регіональному ринку продукції та капіталу.

Прийнятної універсальної кількісної моделі, яка б адекватно відображала вплив можливих ефектів зовнішньої торгівлі на параметри регіонального розвитку, не існує. Найчастіше застосовується система економічних показників, похідні яких відображають ті чи інші аспекти впливу зовнішньої торгівлі на ключові економічні показники стану та динаміки господарської системи регіону: обсяг промислового виробництва, роздрібний товарообіг, обсяг та товарна структура експорту та імпорту, рентабельність виробництва та експорту продукції.

Харківська область має значний промисловий потенціал і є одним із високорозвинених індустріальних регіонів України. Основними товарами, які експортувалися у 2018 р. з Харківської області за межі України, були: реактори ядерні, котли, машини – 16 % (206,3 млн дол. США), зернові культури – 8 % (104,6 млн дол. США) та електричні машини – 8 % (103,4 млн дол. США) [2, с. 51]. Але незважаючи на підписання Україною угоди з Європейським союзом щодо запровадження одностороннього пільгового режиму торгівлі (зняття мит на деякі групи українських товарів), підприємства Харківської області зменшили зовнішньоекономічну орієнтацію на ринки країн СНД, а в Казахстан та Білорусь – збільшили. Основними імпортерами Євросоюзу української готової продукції виступають країни Центральної та Східної Європи. Таким чином, переорієнтація українського товарного ринку на європейський відбувається досить повільно через невисоку конкурентоспроможність вітчизняних товарів. Так у 2018 р. порівняно з 2014 р. у Харківській області темп зростання експорту товарів на одну особу був нижчим за середній показник по Україні і становив 71,4 %. Темп імпорту товарів на одну особу також був нижчим за середній показник по країні і

складав 93,5 %. За питомою вагою вартості експорту (2,7 %) та імпорту (3,0 %) товарів Харківська область у 2018 р. посіла, відповідно, 12-те та 7-ме місця серед інших регіонів України. Протягом 2018 р. експортні операції з товарами здійснювало 1271 підприємство регіону, імпорتنі товари надійшли до 1980 підприємств [2, с. 50].

Внаслідок посилення євроінтеграційних процесів і бойових дій на території Донецької та Луганської областей Харківська область ризикує втратити статус потужного регіонального центру міжнародних транспортно-економічних зв'язків країни. Це зумовлює необхідність створення нових полюсів економічного зростання на території області. Крім того, підвищення інтенсивності конкуренції зумовлює нові вимоги до підприємств, що функціонують на ринку. Змінюються вимоги та методичні підходи до аналізу конкурентів так і зовнішньоекономічної діяльності в цілому. Все це спонукає підприємства до перегляду та адаптації своїх функцій, завдань та методів оцінки своїх конкурентних позицій на світовому ринку.

Література:

1. Статистичний збірник "Регіони України". Частина II. За заг. ред. О. Г. Осауленко URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Стратегія розвитку Харківської області на 2021-2027 року. URL: <https://kharkivoda.gov.ua/content/documents/1026/102538/files/Стратегія.pdf>.

РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

А. О. МОСКВІНА, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
А. О. МУХОРТОВА, студентка
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна*

На сучасному етапі розвитку світової економіки експортний потенціал являється найважливішою характеристикою економічної потужності будь-якої країни, в тому числі й України. Експортний потенціал країни – потенційна можливість тієї чи іншої країни експортувати наявні у неї або вироблені нею ресурси, товари та послуги. Проблема аналізу факторів розвитку та формування експортного потенціалу займає першорядне значення у питаннях функціонування підприємств на міжнародному ринку та підвищення їх міжнародної конкурентоспроможності.

Структура експортного потенціалу розглядається з погляду наявності у країні певних ресурсів, потужностей, можливостей щодо вироблення товарів та послуг конкурентоспроможних на зовнішніх ринках і чинників, що впливають на ефективність експортної діяльності. Стає актуальною проблема вивчення

експортного потенціалу як чинник підвищення міжнародної конкурентоспроможності та визначення основних напрямів його розвитку.

Експортний потенціал країни тісно пов'язаний з її конкурентними перевагами на міжнародному ринку та залежить від географічного розташування країни; економічних, природно-кліматичних, соціально-культурних, інфраструктурних, наукових, інноваційних, трудових, технологічних, інвестиційних та історичних умов діяльності економічних суб'єктів; правового, політичного та економічного середовища ведення міжнародного бізнесу.

Експорт відіграє велику роль в економіці країни, але залежність України від сировинної орієнтації завдає шкоди економіці. Тому важливо досліджувати шляхи вигідної переорієнтації експорту та підтримки стабільного розвитку, що неможливо без налагоджених відносин бізнесу та держави.

Із року в рік показники України у зовнішній торгівлі товарами та послугами демонструють значні коливання, які спровоковані низкою зовнішніх та внутрішніх негативних чинників. Економіка України характеризується достатнім рівнем відкритості, що створює певну нестабільність та залежність українських виробників від зовнішньої торгівлі на світових ринках.

У 2020 р. Україна проводила зовнішньоторговельні операції з партнерами із 227 країн світу, експортувавши товарів та послуг на суму 59,4 млрд. дол. США [1]. Експорт українських товарів за 2021 рік сягнув рекордних 68,24 млрд дол. США з 2012 року [2]. Україна нарощує свій експорт не зважаючи на загальний кризовий період у всьому світі. У Міністерстві економіки вважають це ознакою відновлення торговельно-економічної діяльності, що постраждала під час карантину.

Експортна діяльність є стратегічно важливою складовою у вдосконаленні діяльності вітчизняних підприємств. Реалізація експортної діяльності напряму залежить від експортного потенціалу, який полягає у загальній спроможності сукупного виробництва певної країни або окремого суб'єкта господарювання виробляти та реалізовувати необхідну зовнішньому ринку кількість конкурентоспроможних товарів чи послуг.

Розвиток експортного потенціалу підприємства вимагає ретельного дотримання низки взаємозалежних принципів – відповідності продукції стандартам якості, що підтверджено сертифікатами якості; захищеність прав інтелектуальної власності; коректне прогнозування попиту та розробка методів захисту та реагування на зміни ринкової кон'юнктури; забезпечення економічної ефективності господарської діяльності тощо.

Управління ефективністю реалізації експортного потенціалу спрямоване на збільшення обсягів експорту організації у вартісному вираженні та зниження витрат. Цього можна досягти за рахунок: збільшення фізичного обсягу виробництва та постачання продукції, послуг, об'єктів інтелектуальної власності та інших елементів експортного потенціалу зовнішніх ринків; підвищення ціни одиниці експортного асортименту за рахунок збільшення їхньої якості або лідерських позицій підприємства на сегментах закордонного ринку; зниження витрат виробництва та реалізації продукції, що експортується;

подовження життєвого циклу позицій експортного асортименту; організації сервісного передпродажного та після продажного обслуговування за кордоном.

Необхідно робити акцент на елементи управління, які в реальних умовах зовнішньоекономічної діяльності дають відчутний результат підвищення ефективності реалізації їх експортного потенціалу. Для нарощування експортного потенціалу господарюючих суб'єктів може бути доцільним вдосконалення інституційної бази у сфері стандартизації, оцінки відповідності та нагляду за ринком шляхом інтегрування українських інституцій у міжнародні структури.

Література:

1. Інфографіка (експорт). Міністерство економіки України. 2020. URL: <https://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e3c3c882-4b68-4f23-8e25-388526eb71c3&tag=TendentsiiEksportuInfografika-eksport->
2. Мінекономіки: Експорт українських товарів за 2021 рік сягнув рекордних 68,24 млрд доларів. Урядовий портал. 2021. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/minekonomiki-eksport-ukrayinskih-tovariv-za-2021-rik-syagnuv-rekordnih-6824-mlrd-dolariv>
3. Нікітіна А. В., Юдіна І. В. Удосконалення теоретико-методичних основ експортного потенціалу підприємства. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 34. С. 24–27. URL: http://bses.in.ua/journals/2018/34_2018/7.pdf (дата звернення: 03.12.2019).
4. Севрук І. М., Тропиніна А. С. Конкуренентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації. Бізнес Інформ. 2019. №5. С. 20–28.
5. Hessels J., Van Stel A. Entrepreneurship, Export Orientation and Economic Growth. Small Business Economics. 2019. No. 37 (2). P. 255–268.

МІЖНАРОДНА ПІДТРИМКА МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

О. В. ОВСІЄНКО, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри економічної теорії

*Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків,
Україна*

Мале підприємництво – ризикова форма ведення бізнесу. Постійне суміщення функцій власника та менеджера, дефіцит фінансових ресурсів, неможливість залучити кваліфіковані трудові, у тому числі управлінські, кадри через брак кар'єрних можливостей – усе це посилює фінансову нестійкість малого бізнесу, його вразливість до численних економічних загроз, як у мікро-, так і у макросередовищі. Саме тому національні уряди в усьому світі намагаються полегшити розвиток малого бізнесу різними способами. Не залишаються осторонь цього процесу і міжнародні інститути, що розглядають допомогу малому бізнесу як складову підтримки загальних економічних реформ.

В Україні існує чимала кількість програм міжнародної підтримки вітчизняних суб'єктів малого підприємництва. Серед них:

– програми Європейського Союзу. Найбільш відомою є EU4Business, яка запроваджена ЄС для підтримки малого бізнесу в країнах Східного

партнерства, у тому числі в Україні [1]. Складовими EU4Business є: 1) консалтинг розвитку малого бізнесу (консалтинг бізнес-процесів, міжнародної торгівлі, навчальний консалтинг – освітні програми, тренінги, поїздки з участю у заходах «business to business»); 2) створення інфраструктури ділового співробітництва (проект EU4Business «Connecting Companies» [2] – EU4BCC, спрямований на організацію співробітництва українських та європейських суб'єктів малого бізнесу та бізнес-асоціацій – розширення контактів, робота над спільними продуктами, субпідряд); 3) доступ до фінансування (позики через національні банки та гранти);

– програми, які фінансуються національними урядами зарубіжних країн. Так, Федеративна Республіка Німеччина фінансує програму «Fit for Partnership with Germany» [3]. Програма передбачає економічну співпрацю німецьких підприємців та підприємців з країн-партнерок, які зацікавлені в розвитку двосторонніх торгівельних відносин. Головним призначенням програми можна вважати підготовку управлінців до співробітництва з німецькими компаніями, встановлення ділових контактів. Участь у «Fit for Partnership with Germany» здійснюється поетапно. На першому етапі, що триває орієнтовно півтора місяці, проводяться групові онлайн-заняття (2-3 рази на тиждень по 1,5-3 години) у форматі консультацій, тренінгів, взаємного коучінгу, менторінгу, онлайн-відвідування підприємств, обміну досвідом. Групи до 20 осіб формуються за галузевою спрямованістю: сільське господарство, готельний бізнес, текстильна промисловість, охорона здоров'я тощо. На другому етапі (триває півмісяця офлайн) учасники відвідують ФРН – німецькі підприємства, спеціалізовані виставки, ярмарки, семінари, хаби, ведуть переговори з німецькими партнерами у форматі «B2B». Витрати українських учасників на житло, харчування, страхування, поїздки по території ФРН (останнє – частково) компенсуються за рахунок німецької сторони;

– спільні проекти зарубіжних країн та українського уряду. Прикладом є Німецько-Український фонд (НУФ), створений заради підтримки реформ в Україні [4]. Фонд фінансується з трьох джерел: Німецький державний банк розвитку (KfW) – внесок 6,1 млн євро, НБУ – 5,1 млн євро, Уряд України – 5,1 млн євро. Також фонд використовує увесь власний прибуток, оскільки є неприбутковою організацією, та кредитні кошти, отримані від уряду ФРН. Голова мета – надати кредитну підтримку малому та середньому бізнесу в Україні через вітчизняні банки-партнери. Фонд працює за принципом «другого рівня»: гроші надходять не до бізнесу безпосередньо, а до комерційних банків, які самостійно приймають рішення про кредитування. Це зменшує транзакційні витрати фонду, його кредитні ризики, вірогідність корупційних рішень. Якщо бізнес зосереджений у стратегічно важливих та пріоритетних галузях (сільське господарство, зелений туризм, переробна промисловість, малий бізнес у сфері гостинності, енергоефективності), встановлюється максимальна межа кредитної ставки: UIRD*1,1 – для інвестиційних проєктів; облікова ставка НБУ+5% – для інвестиційних кредитів; облікова ставка НБУ+6% – для кредитів на оборотні кошти. Максимальний термін кредитування складає від 2 до 6 років, а сума кредиту – від 100000 до 250000 євро);

– спільні проєкти зарубіжних країн. Так, Данія, Швейцарія та Велика Британія спільно фінансують донорську програму допомоги мікробізнесу та самозайнятим особам з Донецької та Луганської областей, спрямовану на адаптацію до наслідків пандемії COVID-19 [5]. Фінансовий грант (до 1000 дол. США) надається тим мікропідприємцям, чий бізнес постраждав від пандемії. Умовами отримання гранту є продовження бізнесу, його адаптація або перепрофілювання відповідно до карантинних обмежень, домінування доходів від бізнес-діяльності у структурі доходів підприємця та його родини, фінансова та соціальна вразливість підприємців.

Таким чином український малий бізнес отримує вагому підтримку з боку міжнародної спільноти. Проте через брак інформації, нестачу ділових та комунікативних навичок не всі суб'єкти малого бізнесу можуть цим скористатися.

Література:

1. EU4Business: The European Union's Initiative. URL: <https://eu4business.eu/> (дата звернення: 26.01.2022).
2. EU4Business: Connecting Companies (EU4BCC). URL: <https://connectingcompanies.eu/index.php/about-eu4bcc/> (дата звернення: 26.01.2022).
3. Fit for Partnership with Germany – 2022. URL: https://ukraine.managerprogramm.de/?page_id=9 (дата звернення: 25.01.2022).
4. Підтримка фінансування малих та середніх підприємств України в рамках програми Німецько-Українського фонду: НУФ. URL: https://ukraine.managerprogramm.de/wp-content/uploads/2018/09/Brochure_GUF2.pdf (дата звернення: 26.01.2022).
5. Програма надання фінансової допомоги для підтримки функціонування мікробізнесу та самозайнятості в умовах епідеміологічної ситуації, пов'язаної з розповсюдженням коронавірусу covid-19 та введенням карантинних заходів: Данська Рада у справах біженців. URL: https://sme.gov.ua/support_programs/finansova-dopomoga-dlya-mikrobiznesu-ta-samozajnyatyh-osib/ (дата звернення: 25.01.2022).

ДО ПИТАННЯ ПРО КРИТЕРІЇ КЛАСИФІКАЦІЇ «МІСТО-БЛИЗНЮКІВ»

Л. О. РАДІОНОВА, канд. філос. наук, доц.,
доц. кафедри філософії і політології

В. О. СЕМКІВ, студентка

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

Актуальність дослідження проблем транскордонного співробітництва спричинена як поглибленням процесу регіоналізації України, прагненням регіонів до розвитку міжрегіональних зв'язків, так і інтеграційними стремліннями України, кінцевою метою яких є її вступ до ЄС. Це зумовлює необхідність дослідження нових форм, механізмів та інструментів впливу і стимулювання транскордонного співробітництва в сучасних умовах євроінтеграції [1, с. 103-105].

Одним із наслідків процесів регіоналізації, що охопили пострадянську Україну, стало бурхливе зростання міжнародних зв'язків окремих міст: формування «пар» так званих «міст-близнюків». Поняття «міста-близнюки» (twin cities) вперше було використано в США і стосувалося двох міст, розташованих на різних берегах річки Міссісіпі – Міннеаполіс і Сент-Пол, що розвивалися як господарські комплекси й доповнювали один одного. З того часу цей термін широко використовувався у науковій літературі для позначення одного з типів міської агломерації. У вітчизняній науці ще з радянських часів поширений подібний, але не збіжний за змістом термін «міста супутники». Річ у тім, що у випадку з «містами-близнюками» йдеться про рівноправний статус обох акторів, у випадку ж з «містами-супутниками», є центр агломерації та її супутники (малі міста, що оточують і «обслуговують» головне місто, і, таким чином, займають підлегле становище). У західній літературі з'явилося безліч споріднених термінів з терміном «міста-близнюки»: «подвійні міста» (double-cities), «міста-побратими» (fraternal cities), «міста-сестри» (sister cities), «поріднені-міста» (related towns), «з'єднані міста» (connected cities), «транскордонні міста» (trans-border cities), «двонаціональні міста» (bi-national cities), «міста-сусіди» (neighbourhood cities), «парні міста» (coupled towns), «міста-партнери» (partner cities), «міста-друзі» (friendship towns), «міста-мости» (bridge-towns) тощо.

Ці терміни використовувалися безсистемно, часто як синонімічні, хоча повного смислового збігу між ними немає. До того ж, вони застосовувалися для характеристики різних видів міжмуніципального співробітництва. Для виділення «міст-близнюків» з усієї маси муніципальних утворень, що беруть участь у міжнародному співробітництві, були сформульовані такі критерії:

1. Ці міста повинні бути розташовані безпосередньо на кордоні, тобто бути прикордонними містами (на противагу, наприклад, містам-побратимам, які можуть бути розташовані на великій відстані одне від одного і розвивати зв'язки між собою не через географічну близькість, а зовсім з інших мотивів).

2. Вони повинні мати спільне історичне минуле, в якому були єдиним цілим або, навпаки, протистояли одне одному.

3. Незважаючи на те, що в процесі попереднього історичного розвитку міста розділили державні кордони, тепер вони повинні прагнути до співпраці.

4. Зазвичай (але не обов'язково), «близнюки» розташовані по різні береги однієї річки, що історично служила природним географічним кордоном між ними. З цієї причини такі «пари» називають «містами-мостами», що символізують зв'язок між різними країнами та народами.

5. Нерідко населення «міст-близнюків» має змішаний етнічний склад і володіє мовами обох етносів.

6. Для співпраці «міст-близнюків» має бути «підведена» певна правова та інституційна опора – відповідні міжнародні угоди, спільні органи управління та координації. В ідеалі там, де це дозволяє характер міждержавних відносин, співпраця між «близнюками» призводить до стирання державних кордонів та їх фактичного злиття в одне міське утворення (за умови збереження умовного адміністративного поділу).

Модель «міст-близнюків» згодом була інституційно закріплена у вигляді створеної у грудні 2006 р. Асоціації міст-близнюків (АМБ) (City Twins Association). Відповідно до статуту АМБ її метою є заохочення взаємодії між «парами» міст у таких галузях як співпраця між міськими адміністраціями, інститутами громадянського суспільства; розвиток місцевої промисловості; створення єдиного ринку праці; реалізація проектів у галузі культури та освіти; просування інтересів «міст-близнюків» на національному та міжнародному рівні [2].

Література:

1. Радионова Л. А. Города-близнецы как форма трансграничного сотрудничества // Транскордонне співробітництво: ключові ідеї та перспективи : Матеріали XXIII Міжнародної науково-практичної конференції (20-22 травня 2016 р.). Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2016. 172 с. URL : http://econom.chnu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/12/CV-SU_Materialy_2016.pdf (дата звернення: 25.01. 2022)
2. City Twin Association Strategy 2010-2020. Narva, 2009. URL : <http://www.citytwins.org/en/page/5/> (дата звернення: 27.01. 2022)

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДВОСТОРОННЬОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Н. Б. РЕШЕТНЯК, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри загальної економічної теорії
*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків, Україна*

Ю. В. ЄГОРОВА, канд. екон. наук, доц., доц. кафедри економіки та бізнесу
*Харківський національний університет будівництва та архітектури, м. Харків,
Україна*

В умовах інтернаціоналізації та глобалізації світового господарства набуває актуальності встановлення і регулювання двостороннього торговельно-економічного співробітництва між країнами, що сприятиме їхньому переходу на більш високий рівень розвитку. При цьому першочергового значення набувають два аспекти: розширення зовнішньоторговельного співробітництва та забезпечення сталого розвитку економік країн.

Двостороннє торговельно-економічне співробітництво має низку переваг порівняно із багатостороннім. По-перше, воно не обмежено багатосторонніми нормативами, що означає можливість самостійного вибору країни-партнера та встановлення відносин, які відповідають економічним потребам держав. По-друге, наявність лише двох суб'єктів співпраці припускає взаємну зацікавленість і можливість легше досягти компромісу. По-третє, урахування інтересів економічних проблем двох країн та розробка механізмів протидії різним викликам відбувається значно простіше, ніж у багатосторонніх відносинах.

Встановлення двосторонніх торговельно-економічних відносин можливе між країнами як з подібними рівнями економічного розвитку, так й з різним ступенем розвиненості економік. Проте, двосторонні економічні відносини країн різного ступеня розвитку можуть будуватись на отриманні переваг лише однією державою.

Двостороннє торговельно-економічне співробітництво передбачає комплекс міждержавних скоординованих дій, спрямованих на реалізацію існуючого потенціалу економічної співпраці при збереженні національних інтересів.

Одними із головних напрямів державного регулювання двостороннього торговельно-економічного співробітництва є: забезпечення координації дій органів виконавчої влади країн щодо узгодження та змін умов ведення бізнесу; створення спеціалізованих державних агентств, діяльність яких спрямована на поглиблення економічної кооперації; надання державних дотацій підприємствам.

Інвестиційне співробітництво лежить в основі двосторонніх відносин між країнами та створює додаткові можливості для взаємовигідного розвитку. Серед найбільш ефективних інструментів залучення іноземних інвестицій слід зазначити створення вільних економічних зон. Зокрема, створення зони вільної торгівлі дозволить збільшити її обсяги за рахунок зменшення або скасування митних тарифів. Світовий досвід показує, що даний інструмент дозволяє збільшити обсяги торгівлі в середньому на 5-7% на рік [1].

Ще одним напрямом державного регулювання двосторонніх торговельно-економічних відносин є погодження систем оподаткування країн з метою формування вільних умов для руху капіталу та робочої сили. Розвиток пріоритетних галузей економіки двох країн дозволить активізувати кластерне співробітництво на основі побудови єдиної системи потоків товарів та послуг і створення спільних підприємств.

В останні роки розвиток торговельно-економічного співробітництва України був ускладнений зміною геополітичних та регіональних пріоритетів, а також низкою інших негативних факторів: коливанням світових валют та цін на сировину, нарощуванням фінансових зобов'язань перед іноземними партнерами, нестабільністю курсу національної валюти, нераціональною структурою вітчизняного експорту, несприятливою кон'юнктурою на ключових світових ринках, нерівномірним економічним і соціальним розвитком країн світу, низькою якістю національних товарів та послуг [2, с.50]. У зв'язку з чим науковцями аналізуються варіанти налагодження двосторонніх торговельно-економічних відносин з різними країнами, перш за все, США та країнами ЄС.

Отже, розвиток двостороннього торговельно-економічного співробітництва країн значною мірою залежить від координації їх економічної політики та важелів державного регулювання. В сучасних умовах, що характеризуються загостренням міжнародної конкуренції і пошуком додаткових ресурсів для забезпечення економічного зростання, важливим інструментом захисту національних інтересів стає розвиток двостороннього

торговельно-економічного співробітництва між країнами, які проводять узгоджену економічну політику.

Література:

1. Зовнішньоекономічне співробітництво України: стан, перспективи розвитку, загрози та ризики. URL: <http://bintel.com.ua/uk/article/vneshekonom/> (дата звернення 23.01.2022).

2. Шепель Т. В. Сучасні реалії та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України. Бізнес-Інформ. 2021. №1. С. 49-58.

СПІВРОБІТНИЦТВО З МВФ: СВІТОВІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ВИМІРИ

К. В. КЛИМЕНКО, канд. екон. наук, завідувач відділу бюджетної системи

М. В. САВОСТЬЯНЕНКО, ст. науковий співробітник

відділу бюджетної системи

Науково-дослідний фінансовий інститут Державна навчально-наукова установа «Академія фінансового управління», м. Київ, Україна

Сьогодні в умовах пандемії роль МВФ, як глобального фінансового регулятора, антикризового агента і кредитора останньої інстанції знову виходить на перший план. У зв'язку з мінливістю економіко-політичної ситуації, посиленням зовнішніх і внутрішніх викликів та загроз, у т. ч. COVID-19, окремі аспекти співпраці з міжнародними партнерами періодично уточнюються.

За підсумками першого перегляду діючої програми stand-by (SBA) МВФ погодив виділення Україні чергового траншу кредиту в розмірі 500 млн СПЗ (близько 699 млн дол. США), що збільшило загальну суму виплат за поточним SBA до 2 млрд СПЗ (близько 2,8 млрд дол. США). Також МВФ продовжено дію угоди Stand-By до кінця червня 2022 року, а виплати за програмою перефазовано, і на запит української влади звільнено від недотримання критерію ефективності в грудні 2020 року щодо гарантованого державою боргу з огляду на вже вжиті коригувальні дії.

Економічна програма України, яку підтримує МВФ, має на меті допомогти владі подолати наслідки шоку COVID-19, підтримати економічне відновлення та просунути вперед у важливих структурних реформах, щоб зменшити ключову вразливість [1]. Україна очікує другого перегляду за кредитною програмою SBA і відповідно отримання чергових траншей у лютому 2022 р. [2]. В той же час у 2022 році загальна сума виплат на користь МВФ в рамках виконання усіх зобов'язань України складає 1 685,483 млн СПЗ. За курсом НБУ на початок січня 2022 р. це становить близько 2,36 млрд дол. США [3].

Серед важливих нових світових ініціатив МВФ – створення фонду у 50 млрд доларів, який кредитуватиме країни з низьким та середнім доходом для боротьби з кліматичними змінами. Кошти зможуть отримати всі країни з низьким рівнем доходу і країни з середнім рівнем доходу з ВВП на душу

населення менше 12 тисяч доларів на рік. Під ці критерії підпадає і Україна, де ВВП на душу населення у 2020 році становив понад 3,7 тисяч доларів.

Фонд спрямований на вирішення довгострокових проблем економічної стабільності, зокрема зміна клімату, готовність до пандемії та цифровізації. Розмір фінансування, яке країни зможуть позичити, буде обмежено 150% квоти МВФ країни, але не більше ніж 1,4 мільярда доларів. Планується, що термін кредитування за цією програмою становитиме 20 років, а погашення позички, за винятком виплати відсотків, починатиметься через 10 років.

Таким чином, отримати гроші для протидії глобальному потеплінню зможуть близько 75% країн МВФ. Фонд планується запуснути до кінця 2022 року. Однак чи кожна окрема країна може отримати доступ до фонду МВФ визначатиме індивідуально, залежно від боргової політики країн та їх стійкості у проведенні структурних змін. Крім того, щоб отримати доступ до фонду, країна вже має співпрацювати із МВФ за основною програмою. Траст фінансуватиметься багатшими країнами, які спрямовують свої резерви до МВФ більш "бідним" країнам. Фонду доведеться мобілізувати 50 мільярдів доларів для того, щоб упоратися з прогнозованим попитом [4].

В оновленому звіті World Economic Outlook [5] аналітики МВФ вказують на те, що саме через поширення чергового штаму коронавірусу економічні показники початку 2022 року є досить слабкими, попри попередні очікування. Проте, згідно прогнозу інфляція поступово уповільниться у 2022 році з огляду на більш жорстку монетарну політику найбільших центробанків світу. Очікується, що глобальне зростання зменшиться з 5,9 у 2021 році до 4,4% в 2022 р., а в 2023 році сповільниться до 3,8 %. Прогноз залежатиме від того, чи знизиться до кінця 2022 р. несприятливі наслідки для здоров'я у більшості країн, коли в той же час що рівень вакцинації збільшиться у світовому масштабі, а методи лікування стануть більш ефективними.

Наголос на ефективній глобальній стратегії охорони здоров'я стає більш помітним, ніж будь-коли. Грошово-кредитну політику в багатьох країнах потрібно буде продовжувати посилювати, щоб приборкати інфляційний тиск, тоді як фіскальна політика, яка функціонує з більш обмеженим простором, ніж раніше під час пандемії, повинна буде приділяти пріоритет видаткам на охорону здоров'я та соціальній сфері, зосередивши підтримку на найбільш постраждалих.

У цьому контексті міжнародне співробітництво буде мати важливе значення для збереження доступу до ліквідності та прискорення впорядкованої реструктуризації боргу, якщо це необхідно. Інвестування в кліматичні політики залишається необхідним для зниження ризику катастрофічної зміни клімату.

Література:

1. IMF Executive Board Completes First Review Under Stand-By Arrangement for Ukraine, Approves Extension of the Arrangement. URL:https://www.imf.org/en/News/Articles/2021/11/22/pr21342-imf-executive-board-completes-review-for-ukraine-extension-of-the-arrangement?fbclid=IwAR3JmRNDJ7gq3aaHTfS_JxgaD7MTzYiUYKJalq9hvsCQDvrFDYrzCW

YLLoY%20%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D1%87%D0%B8%D0%BA (дата звернення: 27.01.2022).

2. Уряд очікує на перегляд програми з МВФ у лютому – Шмигаль. URL:<https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3390893-urad-ocikue-na-pereglad-programi-z-mvf-u-lutomu-smigal.html> (дата звернення: 27.01.2022)

3. Ukraine: Projected Payments to the IMF as of December 31, 2021. URL:<https://www.imf.org/external/np/fin/tad/extforth.aspx?memberkey1=993&date1key=2021-12-31&category=forth&year=2018&trxttype=repchg&overforth=f&schedule=exp&extend=y> (дата звернення: 27.01.2022).

4. IMF Outlines \$50 Billion Climate and Resilience Lending Plan. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-01-20/imf-outlines-plan-for-50-billion-climate-change-lending-trust?srnd=premium-europe> (дата звернення: 27.01.2022)

5. Rising Caseloads, A Disrupted Recovery, and Higher Inflation. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2022/01/25/world-economic-outlook-update-january-2022> (дата звернення: 27.01.2022).

АКТИВІЗАЦІЯ СПІВРОБІТНИЦТВА З КРАЇНАМИ СВІТУ – ВАГОМИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ ХАРКІВЩИНИ

С. В. ТАРАБАН, канд. наук з держ. упр.,
доц. кафедри менеджменту і публічного адміністрування,
начальник відділу прогнозування та зведення інформації управління аналітики,
прогнозування та розвитку підприємництва Департаменту економіки і
міжнародних відносин Харківської обласної державної адміністрації
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна*

Харківська область входить до числа найпотужніших індустріальних центрів Східної Європи.

На Харківщині сконцентровано конкурентний потенціал розвитку виробництв та сервісів, які орієнтовані на зовнішній та внутрішній ринок України і можуть забезпечити високу ефективність інвестицій.

Насамперед, перспективи регіону пов'язані з наукомістким машинобудуванням, сільським господарством та виробництвом продуктів харчування, газовидобуванням та енергетикою, науково-технічними розробками та освітою, галуззю ІТ.

Харківська область є логістичним центром з розвинутою транспортною інфраструктурою, зокрема, через наявність міжнародного аеропорту, залізничного сполучення та автомагістралей, що, у свою чергу, надає додаткове сприяння розвитку співпраці з іншими країнами світу.

Найбільш перспективними напрямками нарощування експортних поставок виступають ринки країн Азії, ринок ЄС, а також ринки країн Близького Сходу, Африки та Латинської Америки, вихід на які став можливим за сприяння європейських та інших міжнародних партнерів.

У Харківській області є великі проєкти, реалізовані разом із бізнесом, в тому числі міжнародним. До регіону є довіра приватних та інституціональних

інвесторів. Багато років успішно реалізують свої проекти у Харківській області такі провідні міжнародні компанії, як: ПрАТ «Філіп Морріс Україна», ТОВ «Нестле Україна», ТОВ «Амкор Тобакко Пекеджинг Україна», Харківське відділення ПрАТ «Абінбев Ефес Україна», ПрАТ «Новий Стиль», ТОВ «Східно-українська компанія «Малтюрорп», спільне українсько-британське підприємство «Українська чаєрозважувальна фабрика «Ахмад Ті» тощо.

Також, у 2021 році продовжувалася реалізація одного із наймасштабніших інвестиційних проектів Харківської області – розбудова харківського метро, кошторисна вартість якого складає 320 млн. євро, з яких 160 млн. євро було надано Європейським інвестиційним банком та, відповідно, 160 млн. євро – Європейським банком реконструкції та розвитку.

Про довіру до регіону з боку іноземних партнерів свідчить створення представництв міжнародних фінансових організацій на території Харківської області. Зокрема, вже діють представництва таких міжнародних організацій: регіональне представництво Консультативної місії Європейського Союзу у м. Харкові; регіональне представництво офісу Європейського банку реконструкції та розвитку у Харківській області; регіональне представництво Українського національного комітету Міжнародної торгової палати в м. Харкові; регіональне представництво Фонду К. Аденауера в м. Харкові; офіс німецького товариства міжнародного співробітництва GIZ; Центр Сприяння торгівлі Соціалістичної Республіки В'єтнам у м. Харків.

Вказані структури було створено з метою активізації та поглиблення співробітництва з іноземними партнерами.

Про відповідний рівень довіри також свідчить присутність європейських банків у м. Харкові, таких як «Укрсиббанк» (Франція), «Ідея Банк», «Кредобанк» (Польща), «Прокредит Банк» (Німеччина), «Райффайзен Банк» (Австрія), «ОТП Банк» (Угорщина) та ін.

Формування та підтримка позитивного іміджу Харківської області та презентація її інвестиційного потенціалу постійно здійснюється обласною державною адміністрацією під час міжнародних економічних форумів, конференцій, ділових місій, зустрічей, а також шляхом поширення інформації щодо інвестиційних можливостей регіону серед потенційних інвесторів як на території України, так і за її межами.

Вагомим фактором підвищення інвестиційної привабливості Харківської області є затвердження у березні 2021 року Програми розвитку інвестиційної діяльності Харківської області на 2021-2024 роки [1], яка розроблена на основі стратегічних пріоритетів та цілей Стратегії розвитку Харківської області на 2021 – 2027 роки [2] та Плану заходів на 2021 – 2023 роки з реалізації Стратегії розвитку Харківської області на 2021–2027 роки [3], з урахуванням положень Державної стратегії регіонального розвитку України на 2021–2027 роки [4].

Література:

1. Програма розвитку інвестиційної діяльності Харківської області на 2021-2024 роки. URL: <https://ts.lica.com.ua/?type=1&base=77&menu=379623&id=19885> (дата звернення: 29.01.2022).

2. Стратегія розвитку Харківської області на 2021–2027 роки. URL: <http://www.kharkivoda.gov.ua> (дата звернення: 29.01.2022).

3. План заходів на 2021–2023 роки з реалізації Стратегії розвитку Харківської області на 2021–2027 роки. URL: <http://www.kharkivoda.gov.ua> (дата звернення: 29.01.2022).

4. Державна стратегія регіонального розвитку України на 2021–2027 роки. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-%D0%BF#Text> (дата звернення: 29.01.2022).

5. Тарабан С. В. Залучення інвестицій - основний напрям діяльності органів публічної влади щодо забезпечення соціально-економічного розвитку регіону. *Наукові інновації та передові технології*. 2022. № 1(3). С. 58-70.

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ МЕРЕЖІ МІСТ У РАМКАХ «ГОРИЗОНТАЛЬНОЇ ЄВРОПЕЇЗАЦІЇ»

К. В. МИХАЙЛОВА, асистент, аспірант кафедри економіки
*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, м. Харків, Україна*

ЄС сприяє співпраці між країнами-членами на рівні муніципалітетів, стимулюючи обмін та передачу передового досвіду між містами, спільний пошук рішень та спільну діяльність по цілій низці напрямків, при цьому особливе значення надається взаємодії міст на основі мережевого механізму координації питань сталого розвитку. Спільні проекти за участю міст з різних держав – членів ЄС створюють низку транснаціональних просторів за межами національних держав.

В даний час існують асоціації місцевих органів влади, що активно працюють, і транснаціональні мережі європейських міст не обмежують свою діяльність агрегуванням і представленням інтересів їх членів. Асоціації місцевих органів влади, транснаціональні мережі та транскордонні проектні мережі підтримують передачу передових практик та спільну розробку інноваційних рішень [1]. Це, поряд із лобюванням інтересів, основна місія транснаціональних мереж.

Зв'язки між місцевими органами влади, що розробляються на чітко добровільній основі, можуть бути двосторонніми або багатосторонніми. Двосторонні відносини між субнаціональними органами влади є чудовою основою для створення транснаціональних мереж міст і дуже корисно, коли необхідні партнери для проектів. Такі зв'язки сприяють «горизонтальній європеїзації» (Europeanization) [5], оскільки вони використовуються місцевими суб'єктами як інструменти для транснаціональної мережевої взаємодії, трансферу кращих практик та навчання на основі передового досвіду. Один із прикладів – «горизонтальна європеїзація» у такій галузі співробітництва у сфері сталого розвитку, як управління кліматом: створення спеціалізованих транснаціональних мереж, таких як Альянс з клімату (Climate Alliance), забезпечує обмін досвідом та трансфер кращих практик між учасниками мережі [4; 6]

Трансфер найкращих практик потребує наявності прямих зв'язків між субнаціональними суб'єктами в різних країнах, тому в останні роки значення горизонтальної європеїзації зростає, і це надає додаткові можливості місцевим та регіональним суб'єктам [7]. При цьому «горизонтальна європеїзація» може відбуватися навіть у тих випадках, коли інститути ЄС не беруть участі в цьому безпосередньо.

Стійка мережа міст-побратимів [8] або членство у такій транснаціональній мережі міст, як Energie-Cités [9, 10], забезпечують відмінну основу для пошуку міст-партнерів, якщо це потрібно для подання заявки на проект. Членство в транснаціональних мережах окупається більшість міст, оскільки транснаціональні міські мережі як ініціюють проекти, а й здійснюють управління проектами.

Міста та регіони беруть участь також у мережах короткострокових проєктів, які значно відрізняються від таких форм, як міста-побратими та транснаціональні мережі міст, які є довгостроковими формами взаємин. Формально-правові та довгострокові відносини між муніципалітетами тут витісняються інституційними механізмами обмеженого терміну дії. Проектні мережі можуть, хоч і не обов'язково, перекриватися з парними зв'язками міст та транснаціональними мережами. Довгострокові відносини можуть бути використані для стабілізації короткострокових проєктів та навпаки.

Міста в Німеччині та деяких інших розвинених країнах Євросоюзу розглядаються як модель ефективності міського планування для менш розвинених муніципалітетів, насамперед тих, що розташовані у країнах Східної Європи. Як приклад виступає добре спланована та керована міська інфраструктура – зокрема, комплексна транспортна інфраструктура з пунктуальним та екологічно чистим громадським транспортом, з пішохідними зонами та велосипедними доріжками, які роблять пересування містом дуже комфортним. Але основна їхня перевага – це тривалий досвід міського планування із залученням громадськості (участь мешканців у круглих столах, партисипаторне бюджетування тощо). Відповідно, менш розвинені муніципалітети, де протягом тривалого часу принцип співучасті не був актуальною складовою в політичному порядку денному, «втягуються» в цю діяльність за рахунок міжмуніципальної мережевої взаємодії: успішні заходи, що вживаються в інших, «досвідченіших» містах мережі, адаптуються до нового контексту. В даному випадку діє принцип «єдності у різноманітті»: з одного боку, мета забезпечення узгодженості в рамках реалізації єдиних керівних принципів Євросоюзу; з іншого боку, унікальні характеристики європейських міст стають предметом уваги при обміні досвідом, створюючи діалог на місцевому рівні для спільного подолання викликів, що виникають. Як приклад можна навести реалізацію «концепції стійкої мобільності» (sustainable mobility concept). Мережева взаємодія європейських міст, від Португалії до Естонії та від Греції до Норвегії, здійснюється на основі загальних встановлених стандартів, таких як SUMP1, що визнані як комплексні підходи до Sustainable Urban Mobility Plan (SUMP) – план стійкої міської мобільності, що є основою або вбудовується у існуючу довгострокову стратегію

майбутнього розвитку міської території. Взаємодія міст на основі мережевого механізму координації вирішення питань просторового планування, охорони навколишнього середовища, економічного розвитку, соціальної політики, охорони здоров'я, безпеки на дорогах, стійких видів транспорту, пішохідних зон тощо. [2]. У ЄС розроблено загальний пакет керівних принципів (Urban Mobility Package), відповідно до якого заохочується обмін досвідом та спільна робота національних, регіональних та місцевих органів влади: стимулюються платформи обміну знаннями, впроваджуються інноваційні програми та забезпечується фінансова підтримка проектів сталої мобільності [3].

Зазначимо, однак, що трансфер передових практик став загальним «заклинанням» і часто оголошується у випадках, коли не виходить гармонізація інтересів, він стикається з аналогічними викликами. Хоча міста-лідери беруть участь у національних та транснаціональних мережах та покращують свої результати завдяки навчанню у своїх «соратників» у країні та за кордоном, немає жодної гарантії, що відстаючі також зможуть засвоїти передові практики [4]. Це може бути обумовлено, по-перше, відсутністю можливостей у потенційних послідовників, зокрема у невеликих міст. По-друге, є також свідчення того, що поширення політики не завжди виявляється самоналаштованим процесом, навіть якщо існують успішні моделі та достатні можливості, оскільки раціональною стратегією (зокрема, для сильних та домінуючих гравців) може бути незастосування тих чи інших практик. Багато досліджень, що стосуються перенесення та поширення політики, показують, що передача найкращих практик залежить від конкретного контексту, тобто навіть успішні інновації не можуть швидко поширюватися, оскільки локальні експерименти стикаються з проблемами при спробі перенести їх до інших контекстів.

Література:

1. Frenken, K., Hoekman, J. (2006) Convergence in an enlarged Europe: the role of network cities // *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 97(3), 321–326.
2. Wallim, W. (2017) The Role of Efficient Transportation Systems in the Development of Walkable and Livable Cities. Willy Brandt School of Public Policy, University of Erfurt. Master Thesis
3. European Commission (2013) Annex 1: A Concept for Sustainable Urban Mobility Plans to the Communication from The Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: Together towards competitive and resource-efficient urban mobility. URL: <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2013/EN/1-2013-913-EN-F1-1-ANNEX-1.pdf>.
4. Kern, K., Bulkeley, H. (2009) Cities, Europeanization and Multi-level governance: governing climate change through transnational municipal networks // *Journal of Common Market Studies*, 47(2), 309–332
5. Pflieger, G. (2014) The local politics of Europeanization: A study of French cities' approaches to participation in the CIVITAS programme // *European Urban and Regional Studies*, 21(3), 331–344.
6. Keiner, M., Kim, A. (2008) Transnational City Networks for Sustainability // *European Planning Studies*, 15(10), 1369–1395.

7. Kern, K. (2014) Climate governance in the European Union multilevel system: the role of cities. *Multilevel environmental governance. Managing water and climate change in Europe and North America*, 111–130
8. Sergunin, A., Joenniemi, P. (2017) Does the EU Strategy for the Baltic Sea Region (EUSBSR) mobilize the municipal level? City twinning in Northern Europe // *Journal of Baltic Studies*, 48(4), 481–495
9. Magnin, G. (2007) Perspectives énergétiques de la France à l’horizon 2020–2050: Point de vue d’Energie-Cités. *Point de vue, Energie Cités*, en ligne le, 11(01)
10. Bulkeley, H. (2010) Cities and the governing of climate change // *Annual review of environment and resources*, 35, 229–253.

ЗМІСТ

Секція 1

Цифровізація світового економічного простору

<i>Ачкасов А. Є., Мількін І. В.</i> Цифровізація і структурні зрушення у міжнародній торгівлі.....	4
<i>Данг Суан Хоан, Тютюнникова С. В.</i> Цифрова трансформація як глобальний тренд світової економіки.....	6
<i>Українська Л. О.</i> Цифровізація – ключовий елемент модернізації реального сектора.....	8
<i>Шевченко Л. С.</i> Цифрова трансформація бізнесу: сутність, конкурентні переваги і ризики.....	10
<i>Бервено О. В., Броницький О. М.</i> Ринок праці в умовах цифрової трансформації.....	12
<i>Кондратенко Д. В., Ротар Д. В.</i> Світовий досвід використання цифрових платформ в андеррайтингу.....	14
<i>Кондратенко Д. В., Сотнік О. С.</i> InsurTech в туризмі.....	16
<i>Наумов М. С., Трутько А. О.</i> Економіка спільного користування як модель поведінки в умовах цифровізації.....	18
<i>Зінченко В. М., Островський І. А.</i> Світові тенденції розвитку системи електронного корпоративного навчання в індустрії гостинності.....	20
<i>Островський І. А., Соколова Н. К.</i> Цифровізація будівельної галузі як світовий тренд.....	22
<i>Пушкар Т. А.</i> Глобальний індекс мережевої готовності як відображення викликів диджиталізації економіки.....	24
<i>Радіонова Л. О., Черноморд О. Є.</i> Смартфон і безпека у місті.....	26
<i>Ярмак О. В.</i> Розвиток цифрової економіки в умовах впливу пандемії.....	28
<i>Черненко К. В.</i> ІТ–інфраструктура бухгалтерських програмних продуктів України.....	30
<i>Данченко С. Н.</i> Мировой опыт содействия конкуренции через развитие процессов цифровизации.....	32
<i>Прасол В. М., Волгіна Н. О.</i> Міжнародний досвід планування розвитку персоналу компаній в умовах цифровізації.....	33
<i>Романенко О. Б.</i> Цифрова економіка в глобальному економічному просторі	35
<i>Рябовол Д. А.</i> Факторы, определяющие эволюцию конкуренции в условиях развития цифровой экономики.....	37
<i>Пась Я. І.</i> Діджиталізація банківського бізнесу.....	40
<i>Санін С. С.</i> Блокчейн, криптоактиви та їх сучасні тенденції в Україні.....	42
<i>Болдовский О. І.</i> Сучасні процеси цифровізації економік світу.....	44

<i>Бойко Д. В.</i> Особливості подолання тінізації економіки в умовах цифрової трансформації.....	45
<i>Боровська С. Д.</i> Формування комунікацій в умовах глобалізації світового господарства.....	47

Секція 2

Особливості міжнародного економічного розвитку в умовах пандемії

<i>Пархоменко Н. О., Герасімов М. І.</i> Особливості експортної діяльності підприємств в умовах пандемії.....	50
<i>Мількін І. В., Ачкасов А. Є.</i> Метод картографування мереж постачальників у практиці сучасних міжнародних компаній.....	52
<i>Стадник Г. В.</i> Світові тенденції розвитку вищої освіти в умовах пандемії..	54
<i>Стадник Г. В., Ромашова А. В., Бодня В. В.</i> Перспективи розвитку міжнародної інтернет-торгівлі в постпандемічний період.....	56
<i>Radionova L. A., Teslyuk M. V.</i> COVID-19 As a Trigger to Downshifting.....	58
<i>Radionova L. A., Vakulenko S. O.</i> Pandemic and Tendencies of the City Economy.....	60
<i>Андренко І. Б.</i> Проблеми діяльності готельних закладів в умовах пандемії COVID-19 і карантинних обмежень.....	61
<i>Вороніна О. О.</i> Формування інвестиційної стратегії компанії в умовах кризи.....	63
<i>Івашура А. А.</i> Особливості сталості виробництва під час пандемії.....	65
<i>Литвиненко А. О., Ключев О. О.</i> Розробка стратегії маркетингу на міжнародному ринку в умовах пандемії.....	67
<i>Литвиненко А. О., Костинська В. О.</i> Розвиток міжнародного підприємництва в умовах пандемії.....	69
<i>Москвіна А. О., Островерх В. Р.</i> Вплив кризи COVID-19 на зовнішньоекономічну діяльність підприємств та економіку країн світу.....	71
<i>Радіонова Л. О., Денчик П. О.</i> Як COVID-19 змінив спосіб життя та економіку міста.....	73
<i>Радіонова Л. О., Кваченко Р. Р.</i> Екзистенції міста у контексті локдауну.....	75
<i>Радіонова Л. О., Мележик А. В.</i> COVID-19 як тригер нового соціального порядку.....	77
<i>Худавердієва В. А.</i> Стан світової економіки і темпи економічного розвитку в умовах пандемії.....	79
<i>Худавердієва В. А., Буківченко К. М.</i> Макроекономічні ефекти і наслідки пандемії COVID-19.....	81
<i>Худавердієва В. А., Куроп'ятник О. С.</i> Наслідки пандемії для економік країн світу.....	83

<i>Мосійчук І. В.</i> Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в Україні та світі в умовах пандемії.....	85
<i>Пастух К. В.</i> Публічне управління та адміністрування у розвитку економічних систем в умовах пандемії.....	87
<i>Колубай Я. С.</i> Особливості розвитку кооперативних підприємств в умовах пандемії в Україні і в світі.....	89
<i>Гончар І. С.</i> Корупція в сфері охорони здоров'я в умовах пандемії COVID-19.....	90
<i>Обченко С. К.</i> Про міграційні процеси в Україні в умовах пандемії COVID-19.....	92

Секція 3

Диспропорції соціально-економічного розвитку країн світу

<i>Дубищев В. П., Островський І. А.</i> Суперечності процесів бюджетної децентралізації в дослідженнях західних економістів.....	95
<i>Korolchuk L. V.</i> The Problem of Disproportionality of Socio-economic Development of the Countries in the World As an Obstacle to the Affective Implementation of the Sustainability Concept.....	97
<i>Абрамов Ф. В.</i> Маніпулювання занепокоєнням суспільства проблемами навколишнього середовища як чинник диспропорції соціально-економічного розвитку.....	99
<i>Красота О. В.</i> Сучасні виклики упровадження освітньої інклюзії у вищій школі.....	101
<i>Можайкіна Н. В., Льовушкіна С. В.</i> Розвиток офшорного бізнесу та процесів деофшоризації в Україні та сучасній світовій економіці.....	103
<i>Бервено С. М.</i> Цифрова нерівність як глобальне явище.....	105
<i>Кузьменко Т. М.</i> Проблеми зі забезпеченням протидії рейдерству.....	107
<i>Гончар І. С.</i> Корупція в сфері охорони здоров'я та диспропорція соціально-економічного розвитку.....	109
<i>Дмитрова Ю. Р.</i> Корупція у вищих навчальних закладах та диспропорція соціально-економічного розвитку.....	111
<i>Дьомін Д. Г., Петропавловська В. П., Шепелева У. А.</i> Зниження суспільної оцінки рівня корумпованості як чинник уповільнення антикорупційних реформ.....	113
<i>Дьомін Д. Г., Петропавловська В. П., Шепелева У. А.</i> Невідповідність суспільної оцінки рівня корумпованості як чинник диспропорції соціально-економічного розвитку країн світу.....	115
<i>Криволапова Н. О.</i> Багатовимірна бідність та вплив автоматизації на неї.....	117

Секція 4

Розвиток національних економік і підприємницьких структур в умовах глобалізації світового господарства

<i>Мельниченко О. А., Удовиченко Н. М., Єрмоєнко К. М.</i> Оплата стоматологічної допомоги за програмою медичних гарантій на теренах Харківщини в 2021 році.....	120
<i>Шахно А. Ю., Федоренко Т. В.</i> Розвиток людського капіталу як чинник підвищення конкурентоспроможності національної економіки.....	122
<i>Максименко Я. А. Тихенька І. В.</i> Шляхи удосконалення структури товарного експорту України.....	124
<i>Сідельнікова І. В.</i> Малий бізнес в аграрному секторі національної економіки: світовий досвід та проблеми розвитку.....	126
<i>Akbulut Fatih</i> The Role of Clusters As a Tool for Realizing Regional Development in the European Union and Turkey.....	128
<i>Demirova S. D., Moskvina A. O., Pravnik Iu. O., Regunova A. A.</i> The essence of the International Competitiveness of the Enterprise in Modern Conditions.....	133
<i>Radionova L. A., Sadovska H. V.</i> Modern City: The Search for Identity in the Global World.....	137
<i>Radionova L. A., Solodovnyk K. R.</i> Methodology of Research of Urban Society in the Context of Globalism.....	138
<i>Дяченко Т. А., Зборицький Т. Л.</i> Проблема державного боргу в Україні.....	140
<i>Єгорова Ю. В., Демакова Д. Ю.</i> Вплив глобалізації на підприємницьку діяльність: суттєві фактори та протиріччя.....	142
<i>Зеленько О. О., Осмірко І. В.</i> Фактори розвитку зеленої енергетики в світовій економіці.....	144
<i>Кондратенко Д. В., Матвієнко С. С.</i> Аналіз інвестиційної діяльності кредитних спілок за кордоном.....	146
<i>Кондратенко Д. В., Шафаренко Л. В.</i> Іноземний досвід агрострахування.....	147
<i>Коровіна Н. В., Хатакова Д. О.</i> Порівняльний аналіз соціального капіталу в країнах ЄС та в Україні.....	149
<i>Маслов В. О.</i> Організаційно-економічний механізм державно-приватного партнерства.....	152
<i>Мерчанський В. В.</i> Формування конкурентних переваг вітчизняних товаровиробників.....	154
<i>Можайкіна Н. В., Байдакова А. О.</i> Стратегічне планування розвитку корпорації: проблеми управління.....	156
<i>Можайкіна Н. В., Волковська К. А.</i> Фінансовий ринок: тенденції розвитку у світі та Україні.....	158
<i>Можайкіна Н. В., Ільїн Д. В.</i> Інфраструктура підтримки експортоорієнтованих малих та середніх підприємств.....	160
<i>Наумов М. С., Ісупов А. О.</i> Порівняльний аналіз методів прогнозування валютного курсу.....	162

<i>Наумов М. С., Литвин І. В.</i> Проблеми реалізації експортного потенціалу економіки України.....	164
<i>Постернак І. М., Постернак С. О., Постернак О.С.</i> Підприємницька структура «КНТК МЕРек» як сучасний корпоративний бізнес в умовах глобалізації світового господарства.....	166
<i>Рибак Г. І., Горбiцький А. А.</i> Конкурентоспроможність підприємств в умовах глобалізації.....	168
<i>Рибак Г. І., Росоха Ю. С.</i> Державно-приватне партнерство як інструмент сталого розвитку територій.....	171
<i>Рибак Г. І., Слівець Ю. А.</i> Шляхи розвитку регіонального зовнішньоекономічного комплексу.....	174
<i>Федотова Ю. В.</i> Світовий досвід державної підтримки малого та середнього бізнесу.....	176
<i>Федотова Ю. В., Висоцький Є. В.</i> Система управління розвитком зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	178
<i>Федотова Ю. В., Ольховська Н. С.</i> Методи оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	180
<i>Федотова Ю. В., Салтикова А. Р.</i> Види цін у зовнішньоекономічній діяльності підприємства.....	182
<i>Муренець І. Г.</i> Управління бізнесом в міжнародному середовищі.....	184
<i>Троян В. І.</i> Особливості міжнародного корпоративного управління у глобальному бізнес-середовищі.....	186

Секція 5

Державне регулювання міжнародного економічного співробітництва

<i>Архиєреєв С. І.</i> Реорієнтація міжнародного бізнеса: суб'єктний і об'єктний аспекти.....	189
<i>Марченко О. С.</i> Міжнародний консалтинг як чинник інтернаціоналізації бізнесу.....	191
<i>Молоканова В. М., Гордєєва І. О.</i> Міжнародне співробітництво з підготовки проєктних менеджерів через технології PBL.....	194
<i>Іванієнко В. В.</i> Системний погляд на інформаційне забезпечення регіонального співробітництва в рамках транскордонних міжнародних відносин.....	196
<i>Андрєєв О. М., Андрєєва О. М.</i> Взаємозв'язок між рівнем корумпованості країни та обсягами прямих іноземних інвестицій.....	198
<i>Андрєєв О. М., Андрєєва О. М.</i> Корупційні трансакційні витрати та ефективність антикорупційної політики.....	200
<i>Можайкіна Н. В., Клименко Д. В.</i> Торговельно-економічна інтеграція: показники стану та динаміки господарської системи Харківського регіону..	202

<i>Москвіна А. О., Мухортова А. О.</i> Розвиток експортного потенціалу як чинник підвищення міжнародної конкурентоспроможності.....	204
<i>Овсієнко О. В.</i> Міжнародна підтримка малого бізнесу в Україні.....	206
<i>Радіонова Л. О., Семків В. О.</i> До питання про критерії класифікації «місто-близнюків».....	208
<i>Решетняк Н. Б., Єгорова Ю. В.</i> Особливості державного регулювання двостороннього торговельно-економічного співробітництва на сучасному етапі.....	210
<i>Клименко К. В., Савостьяненко М. В.</i> Співробітництво з МВФ: світові та національні виміри.....	212
<i>Тарабан С. В.</i> Активізація співробітництва з країнами світу – вагомий чинник розвитку Харківщини.....	214
<i>Михайлова К. В.</i> Транснаціональні мережі міст у рамках «горизонтальної європеїзації»	216

Наукове видання

***АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА
МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА***

МАТЕРІАЛИ

МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ

(1-28 лютого 2022 року)

*Матеріали конференції опубліковані в авторській редакції
мовою оригіналу*

Відповідальний за випуск *А. О. Москвіна*

Технічний редактор *М. С. Наумов*

Видавець і виготовлювач:

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова,

вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002.

Електронна адреса: rektorat@kname.edu.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:

ДК № 5328 від 11.04.2017