

**Міністерство освіти і науки України  
київський національний торговельно-економічний  
університет  
(м. Київ, Україна)  
Університет Казимира Великого  
(м. Бидгощ, Польща)  
Університет Матея Бела  
(м. Банська Бистриця, Словаччина)**

# **ГЛОБАЛЬНІ ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ ТА ПРАВА**

**ТЕЗИ ДОПОВІДЕЙ  
Міжнародної науково-практичної конференції**

*(Київ, 15–16 листопада 2018 року)*

**Київ 2018**

**Розповсюдження і тиражування без офіційного дозволу КНТЕУ  
заборонено**

УДК 339.9

Г 54

**Глобальні імперативи розвитку бізнесу та права**  
Г 54 [Електронний ресурс] : тези доповідей Міжнар. наук.-  
практ. конф. (Київ, 15–16 листоп. 2018 р.) / відп. ред.  
А. А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т,  
2018. – 378 с. – Укр. та англ. мовами.

ISBN 978-966-629-906-5

У збірнику подані тези доповідей за матеріалами Міжнародної науково-практичної конференції «Глобальні імперативи розвитку бізнесу та права», яка проходила в Київському національному торговельно-економічному університеті. Науковці обговорювали напрями розвитку бізнесу та права в умовах трансформації глобального простору в Україні і світі; окреслювали напрями міжнародного економічного співробітництва.

Матеріали представлені у авторській редакції. Відповідальність за зміст матеріалів несуть автори.

**УДК 339.9**

**Редакційна колегія:** А. А. Мазаракі (відп. ред.), д-р екон. наук, проф., академік НАПН України, заслужений діяч науки і техніки України, КНТЕУ; С. В. Мельниченко, д-р екон. наук, проф., КНТЕУ; П. М. Пальчук, канд. юрид. наук, доц., КНТЕУ; Мельник Т.М., д-р екон. наук, проф., КНТЕУ; Гуржій Т.О., д-р юрид. наук, проф., КНТЕУ; О. О. Бакалінська, д-р юрид. наук, КНТЕУ; Л.М. Дешко, д-р юрид. наук, КНТЕУ; А. Якушевич, д-р філософії (право), проф., Університет Казимира Великого, м. Бидгощ, Польща; Ю. Ондрова, д-р філософії (право), проф., Університет Матея Бела, м. Банська Бистриця, Словаччина; Ю. І. Крегул, канд. юрид. наук, проф., КНТЕУ; В. В. Мушенок, канд. юрид. наук, доц., КНТЕУ; О. М. Гончаренко, канд. юрид. наук, доц., КНТЕУ; О. Б. Януш, канд. філол. наук, доц., КНТЕУ; Н. О. Тесленко, канд. філол. наук, КНТЕУ.

**Відповідальна за випуск** Н. О. Тесленко, канд. філол. наук.

ISBN 978-966-629-906-5

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2018

## ЗМІСТ

### ДИСКУСІЙНА ПАНЕЛЬ 1 ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

<b>Блакита Г.В., Лановська Г.І.</b> Фінансово-інвестиційна безпека в умовах глобалізаційних викликів.....	12
<b>Бохан А.В.</b> Екологічний актуалітет дипломатії бізнесу.....	15
<b>Вітер С.А.</b> Обліково-аналітичне забезпечення управління бізнес-процесами у розвитку аквакультури .....	19
<b>Генералов О.В.</b> Національні пріоритети ведення бізнесу на ринку цукру.....	22
<b>Дугінець Г.В.</b> Глобальні трансформації у міжнародному бізнес-середовищі.....	25
<b>Кравець К.П.</b> Оцінка ефектів у консолідації підприємств.....	28
<b>Кудирко Л.П.</b> Інституціональні детермінанти дезінтеграції стратегічного партнерства .....	31
<b>П'янкova О.В.</b> Експортоорієнтованість вітчизняних підприємств АПК у стратегічному партнерстві .....	34
<b>Пугачевська К.С.</b> Експорт України до Європейського Союзу .....	37
<b>Ромащенко О.В.</b> Розрахунок коефіцієнта ділової активності у страхових компаніях .....	40
<b>Трегубов О.С.</b> Інтернаціоналізація економіки міста Вінниці.....	44
<b>Федун І.Л.</b> Глобалізаційні процеси та їх вплив на економіку України.....	47

**ДИСКУСІЙНА ПАНЕЛЬ 2**  
**ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ**  
**В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

<b>Будзьяк В.М., Будзьяк О.С.</b> Ефективність роботи агрохолдингів.....	50
<b>Борисова Л.П., Башинська М.І.</b> Впровадження стратегічного управління в організаціях.....	53
<b>Головня Ю.І., Ніколаєць О.Ю.</b> NEMIROFF – український бренд світового масштабу .....	56
<b>Гринюк Н.А.</b> Євроінтеграційний вектор розвитку кооперативного сектора національної економіки .....	59
<b>Федулова І.В., Деркач Я.Л.</b> Корпоративна соціальна відповідальність українських підприємств .....	63
<b>Дьяченко О.В.</b> Спрощення митних процедур України в умовах євроінтеграції.....	66
<b>Ількова Н.В.</b> Foreign experience in the function in of the bank ruptcy institution .....	69
<b>Коровайченко Н.Ю., Сібекіна А.Ю.</b> Трансконтинентальне розширення зовнішньоекономічних зв'язків України .....	72
<b>Лежешко В.Г., Дудка В.І.</b> Торговельно-економічне співробітництво України та Сінгапуру .....	75
<b>Лук'янчук І.І.</b> Стратегічне управління інноваційною діяльністю підприємства.....	79
<b>Пугачевська К.Й., Гомба М.В.</b> Комерційна діяльність підприємства в глобальному конкурентному середовищі.....	82
<b>Самсонова Л.В.</b> Сільськогосподарська кооперація в Україні: напрями розвитку .....	85

<b>Смирнов І.Г.</b> Logistics factor in Ukrainian touristic business sustainable development: case of urbantourism .....	88
<b>Студінський В.А.</b> Філософія інтеграції в сучасному глобальному освітньому бізнес-просторі.....	91
<b>Студінська Г.Я.</b> Імперативи вітчизняного бізнесу .....	94
<b>Стукач Т.М.</b> The actual form of integration in agriculture .....	98
<b>Юхименко В.В.</b> Роль фондового ринку в модернізації і розвитку економіки України .....	101

### **ДИСКУСІЙНА ПАНЕЛЬ 3 ДЕТЕРМІНАНТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА**

<b>Ахновська І.О.</b> Етапи розвитку ринку відкритої освіти в умовах глобалізації.....	104
<b>Бігун У.В.</b> Транскордонна інтеграція національних енергоринків .....	106
<b>Калюжна Н.Г.</b> Детермінанти торговельних війн у глобальному середовищі.....	109
<b>Коровайченко Н.Ю., Назаренко О.А.</b> Виклики трансформації європейського бізнес-середовища в умовах цифрової революції для українських підприємств.....	112
<b>Купалова Г.І., Гончаренко Н.В., Нікітченко Ю.С.</b> Екологічні фактори розвитку міжнародної торгівлі в сучасних умовах .....	115
<b>Мельник Т.М., Касянок К.Г.</b> Теоретичні засади дослідження детермінант фінансових дисбалансів .....	119
<b>Онищенко В.П.</b> Справедливість та довіра як конститутиви міжнародних економічних відносин.....	121
<b>Охріменко О.О.</b> The digital revolution in insurance: marketing, information and technology combination.....	125

<b>Пашенко Б.В.</b> Рушійні сили розвитку міжнародної торгівлі органічною агропромисловою продукцією.....	128
<b>Саркісян Л.Г.</b> Тенденції розвитку креативної економіки у світі .....	131
<b>Севрук І.М.</b> Маркетингові аспекти формування збутової політики підприємства-експортера.....	134
<b>Слоква М.Г.</b> Екологічні детермінанти розвитку міжнародного бізнесу .....	137
<b>Ходжаян А.О.</b> Стійкість економічної системи в умовах глобальної нестабільності.....	140
<b>Шнирков О.О.</b> Порівняльна характеристика внутрішньогалузевої торгівлі України з ЄС за індексом Грубеля-Ллойда .....	145

#### **ДИСКУСІЙНА ПАНЕЛЬ 4 ЦИВІЛЬНЕ ТА ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

<b>Гончаренко О.М.</b> Кваліфікаційні ознаки саморегульованих організацій .....	148
<b>Ільченко Г.О.</b> Медичне страхування українців, подорожуючих до Польщі .....	150
<b>Колотілова І.О.</b> Практика реалізації майна з прилюдних торгів в Україні.....	153
<b>Коротка Н.О.</b> Зміни до процедури визнання фізичної особи недієздатною .....	156
<b>Мазаракі Н.А.</b> Mandatory pre-trial dispute resolution: needless complicity or a way toward a new corporate culture in Ukraine?.....	159
<b>Микитенко Л.А., Ніколаєва Л.В.</b> Правове регулювання зупинення дії ліцензії суб'єктів господарювання.....	162

<b>Нескороджена Л.Л.</b> Інформація про товар в електронній комерції .....	166
<b>Пальчук П.М.</b> Захист корпоративних прав в Україні.....	169
<b>Примак В.Д.</b> Самозахист у договірних правовідносинах.....	172
<b>Тищенко Ю.В.</b> Законодавчі дефініції поняття «фермерське господарство» .....	175

## **ДИСКУСІЙНА ПАНЕЛЬ 5**

### **ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНОГО ПРАВА**

<b>Андріїв В.В.</b> Державні соціальні стандарти та нормативи .....	178
<b>Букатова Д.М.</b> Ефективне урядування в Україні: європейський вектор розвитку .....	182
<b>Гаран О.В.</b> Новели містобудівного законодавства.....	185
<b>Гарат М.Р.</b> Реформування адміністративно-правового регулювання планування та забудови територій.....	188
<b>Гуржій Т.О., Гуржій А.В.</b> Обмеження інформаційних прав і свобод в умовах гібридної війни.....	191
<b>Данильченко А.Г.</b> Корупція в умовах світової глобалізації.....	194
<b>Дараганова Н.В.</b> Категорія «управління» в адміністративному праві.....	197
<b>Коваленко Ж.А.</b> Правове регулювання громадського контролю у вимірі євроінтеграції .....	201
<b>Кравченко К.В.</b> Нотатки щодо принципу офіційного з'ясування всіх обставин справи в адміністративному судочинстві .....	204
<b>Ондрова Ю.</b> Referendum as a form of direct democracy in modern Slovakia.....	207

<b>Пустовіт Ю.Ю.</b> Адміністративний делікт .....	211
<b>Севастьяненко О.В.</b> Правове регулювання іноземних інвестицій в українській економіці.....	215
<b>Сенченко Л.В.</b> Реформування системи надання адміністративних послуг в Україні.....	218
<b>Стукаленко В.В.</b> Чинники модернізації адміністративної відповідальності у сфері містобудування .....	221
<b>Сударенко О.В.</b> Право на податкову знижку щодо витрат на оплату навчання.....	224
<b>Тімашов В.О., Карнаушенко Т.О.</b> ЗМІ як інструмент інформаційної війни.....	227
<b>Тімашов В.О., Кулик А.О.</b> Організаційно-правова протидія промислового шпигунству.....	230
<b>Тімашов В.О., Сколота А.В.</b> Поняття інформаційної безпеки в законодавстві .....	233
<b>Тімашов В.О., Юрченко З.-Н.А.</b> Протидія кіберзлочинності в Україні .....	236
<b>Чорна В.Г.</b> Застосування адміністративно-правових обмежень за законодавством Франції .....	238
<b>Якушевич А.</b> Reasonable accommodation for religious practices in the workplace – a new approach to freedom of religion in a multicultural Europe .....	241

## ДИСКУСІЙНА ПАНЕЛЬ 6 НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ПРАВОВОЇ ОСНОВИ БЕЗПЕКОЗНАВСТВА

<b>Бондаренко Н.О.</b> Працівник як елемент інформаційної безпеки підприємства.....	246
<b>Давиденко В.С.</b> Криміналістична характеристика розкрадань військового майна.....	248



<b>Давиденко В.С., Корольова А.А.</b> Кримінально-правові та кримінологічні аспекти відповідальності неповнолітніх .....	252
<b>Давиденко В.С., Шабалтун Д.О.</b> Проблеми наукового забезпечення розслідування військових злочинів .....	255
<b>Зубок М.І.</b> Безпека підприємництва в Україні: історія і сучасність .....	259
<b>Крегул Ю.І., Батрименко В.І.</b> Підготовка фахівців з правового забезпечення безпеки підприємництва .....	262
<b>Крегул Ю.І., Радченко О.Ю.</b> Адміністративно-правове забезпечення захисту прав споживачів фінансових послуг.....	265
<b>Мушенко В.В.</b> Бюджетне забезпечення безпеки природокористування у сільському господарстві .....	268
<b>Петлюк Ю.С.</b> Теоретико-правові засади безпеки банківської діяльності .....	271
<b>Ситніченко О.М.</b> Правова охорона екологічної безпеки у транспортній сфері .....	274
<b>Шведова Г.Л.</b> Інституціональні загрози об'єктам критичної інфраструктури в Україні .....	277
<b>Шестопалова Л.М.</b> Юридичний зміст основних термінів тезаурусу безпекознавства.....	282

## ДИСКУСІЙНА ПАНЕЛЬ 7 ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

<b>Альонкін О.А.</b> Міжнародні стандарти права людини на працю в українському законодавстві.....	286
<b>Буличева Н.А.</b> Правове регулювання відновлювальної енергетики.....	289
<b>Возник М.В.</b> Удосконалення принципів оподаткування в Україні .....	292

<b>Галай В.О.</b> Міжнародне співробітництво у сфері охорони здоров'я .....	295
<b>Гончарова Ю.А.</b> Implementation of the aims of sustainable development: the achievement of gender equality .....	298
<b>Гончарова Ю.А., Міщук К.</b> NATO campaign in Libya.....	300
<b>Гурова А.М.</b> Нормативно-правове регулювання економічного співробітництва України в космічній сфері.....	303
<b>Дерунець Н.О.</b> Public-private partnership in the foreign economic interests protection .....	307
<b>Дешко Л.М.</b> Патентування лікарських засобів: імплементація гнучких положень угоди Тріпс-плюс зарубіжними країнами .....	310
<b>Колодій О.А.</b> Право народної законодавчої ініціативи в Україні та світі .....	313
<b>Корецький С.М.</b> Європейський союз: реалізація культурної функції держави.....	316
<b>Михайловський В.І.</b> Міжнародно-правовий досвід впровадження мережевого нейтралітету.....	319

**ДИСКУСІЙНА ПАНЕЛЬ 8**  
**МОВНІ КОМПЕТЕНЦІЇ ФАХІВЦІВ ЕКОНОМІКИ**  
**ТА ПРАВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

<b>Бєлова В.В.</b> Основні принципи розподілу ролей у ділових іграх на заняттях з іноземної мови.....	322
<b>Бондаренко В.Ф., Тернова О.І.</b> Рольові ігри в контексті вивчення іноземної мови за професійним спрямуванням .....	325
<b>Гарбуза Т.В.</b> Іншомовна професійна комунікативна компетенція майбутніх юристів .....	327
<b>Гопанчук І.Г.</b> Основні правила ведення дискусії як необхідний елемент комунікації .....	330

<b>Зварич І.М.</b> «Смайлики» у визначенні мовної компетентності викладачів США .....	333
<b>Костенко О.Ю., Олешко Н.М.</b> Міжкультурна комунікативна компетенція майбутніх економістів.....	336
<b>Мамченко С.П.</b> Формування іншомовної термінологічної компетентності майбутніх фахівців права та економіки.....	340
<b>Маньковська О.В.</b> Тестування як метод оцінювання професійної іншомовної компетенції фахівців економіки та права.....	343
<b>Найдюк О.В.</b> Складні елементи перекладу німецького економічного тексту.....	346
<b>Нежива О.М.</b> Новий образ викладача у навчальному процесі.....	349
<b>Нипадимка А.С.</b> Інноваційні технології у формуванні іншомовної комунікативної компетентності майбутніх економістів .....	351
<b>Радченко Ю.П.</b> Метод проектів у навчанні іншомовного професійно орієнтованого спілкування.....	354
<b>Рудешко Є.В.</b> Методи викладання іноземних мов у вищій школі .....	358
<b>Семідоцька В.А.</b> Хмарні технології у навчанні іноземних мов .....	361
<b>Тесленко Н.О., Шашенко С.Ю.</b> Стимулювання навчально-пізнавальної активності студентів на лекційних заняттях.....	364
<b>Ширмова Т.Є.</b> Mastering speech competence at foreign language lessons .....	367
<b>Шумейко Н.В.</b> Іншомовна освіта у вищій школі в умовах оновлення освітніх стандартів .....	371
<b>Януш О.Б.</b> Дискурсивна характеристика політичних евфемізмів .....	374

# ДИСКУСІЙНА ПАНЕЛЬ 1

## ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

*Блакита Г.В., д.е.н., проф.*  
GoogleScholar

*Лановська Г.І., к.е.н., доц.*  
GoogleScholar

Київський національний  
торговельно-економічний університет,  
м. Київ, Україна

### ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

Ризиковість глобалізаційного простору має значний вплив на менш розвинені країни, які під натиском різноманітних викликів і небезпек потрапляють до аутсайдерів. Водночас, глобалізація економіки створює значні вигоди для високорозвинених країн і, насамперед для транснаціональних корпорацій.

Як стверджує С.І. Лекарь, глобалізація формує умови для встановлення особливої фінансової влади, яка за допомогою володіння світовими грошима та можливістю керувати їх вартістю, а також менеджменту фінансовими потоками дозволяє впливати як на весь світовий господарський простір, так і на окремі держави [1]. Зважаючи на неминучість входження України в ці процеси, необхідним кроком на сьогодні є забезпечення її економічної безпеки як на макро-, так і на мікрорівні. В свою чергу нагальними пріоритетними завданнями зовнішньої і внутрішньої стратегії України є формування саме фінансово-інвестиційної безпеки держави, яка убезпечить вплив світових фінансових криз, умисних дій учасників загальносвітових фінансово-економічних відносин (держав, транснаціональних корпорацій тощо); впливу тіньових (кланово-корпоративних, мафіозних тощо) структур на національну економічну й соціально-політичну систему, розповсюдження злочинів та адміністративних правопорушень у фінансовій сфері, зокрема, легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом; значного

витоку капіталів за кордон; відтоку капіталу з реального сектора економіки; конфліктів між чиновниками різних рівнів з приводу розподілу та використання ресурсів національної бюджетної системи [2].

Інвестиційна безпека це такий рівень інвестицій, який дає можливість оптимально задовольняти поточні інвестиційні потреби національної економіки за обсягом і структурою з урахуванням ефективного використання й повернення коштів, які інвестуються, оптимального співвідношення між розмірами внутрішніх і зовнішніх інвестицій, іноземних інвестицій у країну і вітчизняних за кордон, підтримання позитивного платіжного балансу[3]. Слід зазначити, що інвестиційна безпека в поєднанні з фінансовою складовою у структурі економічної безпеки України в глобальному економічному просторі є одним з визначальних факторів міжнародної конкурентоспроможності країни.

Окремі науковці до зовнішніх загроз фінансовій безпеці країни відносять: невідповідне зовнішньоторговельне сальдо; втручання міжнародних фінансових організацій у національну фінансово-кредитну сферу; фінансова залежність національної економіки від зовнішніх джерел; нераціональне використання зарубіжних кредитів; зростання зовнішнього боргу; активна участь іноземного капіталу у тіньовій економіці тощо [4]. Ми вважаємо, що ці фактори мають безпосередній вплив і на інвестиційну складову економічної безпеки держави.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі у 2010-2017 роках частка коштів іноземних інвесторів у загальному обсязі інвестицій в країні є незначною, що доводить нагальну потребу у вжитті державою ряду заходів щодо підтримки інвестиційної діяльності [5]. Водночас, Україна не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і тому залишається привабливою для інвестицій. Звісно, що порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні. Разом з тим, інтегрованість у світове господарство здебільше проявляється у високій залежності економіки від експорту сировинних товарів і коливання цін на них на світових товарних біржах, що не можна вважати достатньою чи позитивною інтегрованістю у світове господарство.

Розрахунки МВФ чисельно доводять, що зниження рівня корупції здатне підняти рівень реальних інвестицій в країну. Зокрема, зростання індексу ICRG (індекс, обернено пропорційний рівню корупції) на одну одиницю здатне забезпечити зростання реальних

інвестицій на 4%. За інформацією Періодичного звіту МВФ щодо України, корупція в Україні є найвагомим фактором стримування зростання ВВП, проведення реформ, активізації припливу інвестицій. Вагомість фактору корупції в Україні суттєво переважає вагу корупції в аналогічних країнах та країнах Східної Європи. Причому, за результатами аналізу панельних даних з 1998 р. по 2017 р. в Україні, на противагу країнам ЄС та країнам Східної Європи, повністю відсутній прогрес у боротьбі з корупцією [6]. Разом з деякими послабленнями тиску держави на бізнес та спрощенням умов його ведення, такі проблеми, як податкове навантаження, неефективна правоохоронна (захист права власності) і судова системи і, перш за все, корупція, на тлі військових дій і економічного спаду виступають стримуючими факторами для зовнішніх і внутрішніх інвесторів.

Наступним стримуючим фактором підвищення інвестиційно-фінансової безпеки України є стан банківської системи, яка покликана забезпечувати економічний розвиток фінансовими ресурсами. Пріоритетом діяльності НБУ має бути цінова стабільність, як ключовий чинник підвищення інвестиційно-фінансової безпеки України. Належний розвиток банківської системи, інтегрованої у світову фінансову систему, функціонально і технологічно адаптованої до його вимог, є необхідною передумовою підвищення конкурентоспроможності і безпеки вітчизняного фінансового сектору. Якщо до 2013 року банківська система була однією з найбільш інвестиційно привабливих галузей, де було укладено значну кількість М&А угод, в т.ч. із залученням іноземного капіталу, то останні 4 роки переживає період посткризових змін і відновлення.

Слід зазначити, що забезпечення високого рівня фінансово-інвестиційної безпеки України у глобалізованому світі має орієнтуватися перш за все: на протидію тінізації і офшоризації інвестиційного процесу; на подолання галузевих і територіальних диспропорцій у надходженні іноземного капіталу; на зростання доданої вартості у глобальних ланцюгах вартості, контроль за розвитком яких здійснюють транснаціональні корпорації високотехнологічних секторів (мотивовані виробником ланцюги) і ТНК – великі торгівельні мережі (мотивовані покупцем ланцюги); на збільшення вкладень у високотехнологічні галузі (аграрно-промисловий комплекс, харчову промисловість, енергетику, військово-промисловий комплекс); на створення державою сприятливих умов для захисту іноземних інвесторів на території України.

## Список використаних джерел

1. Лекарь С.І. Фінансова безпека України як підґрунтя національної безпеки держави. // Актуальні питання фінансової безпеки держави : зб. наук.пр. Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. «Актуальні питання безпеки фінансової системи держави» (м. Харків, 21 лют. 2014 р.) / МВС України, Харк. нац. ун-т внутр. справ. – Х. : ХНУВС, 2014. – 308 с.
2. Підхомний, О. Чинники фінансової безпеки України в умовах глобалізації / О. Підхомний, О. Білецька, Я. Шевцова // Вісник Львівського університету. Серія «Економічна». – Вип. 39. – 2008. – С. 424–426.
3. Кириленко В. І. Інвестиційна безпека в системі економічної безпеки / В. І. Кириленко // Економічна безпека: [навч. посіб] / [за ред. З. С. Варналія].-К.: Знання, 2009. – С. 218-243.
4. Михайлюк, В.В. Еволюція поняття «Фінансова безпека держави» в глобальних умовах розвитку // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» № 9, <http://www.economy.наука.com.ua/?op=1&z=3359>.
5. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо інвестиційного клімату в Україні за 2010-2017 рік. Міністерство економічного розвитку і торгівлі // <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag>.
6. Ukraine Selected Issues. IMF Country Report No. 17/84. april 2017. 54p. // <http://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2017/04/04/Ukraine-Selected-Issues-44799>

*Бохан А.В., к. е. н., доц.*  
Київський національний  
торговельно-економічний університет,  
м. Київ, Україна

## ЕКОЛОГІЧНИЙ АКТУАЛІТЕТ ДИПЛОМАТІЇ БІЗНЕСУ

Глобалізаційний простір існування людства характеризується складними його вимірами в площинах як прогресивного, так і регресивного характеру. Це пов'язується, насамперед, з екологічними процесами та явищами, що охоплюють всі сфери життєдіяльності

суспільства і тим самим активізують необхідність ідентифікації результатів політичних і економічних рішень, господарських і бізнесових ініціатив, соціальних і культурних взаємодій країн.

Синергія взаємовпливів і різних дій у цих сфера зумовлює ділову активність, яка відповідним чином окреслює посилення ролі еколого-економічних інтересів серед учасників міжнародної діяльності. Очевидним є той факт, що дієве наполягання країн у зміцненні своїх конкурентних позицій на світових ринках, обумовлюють застосування ними цілого арсеналу інструментарію позиціонування, серед яких вагоме місце відводиться дипломатії.

Адже на порядку денному для більшості країн є формування ефективних стратегій розвитку в контексті національної спроможності реагувати на екологічні виклики/загрози та виявляти у цьому процесі нові можливостей для формування економічного потенціалу. Зокрема у фокусі уваги підприємців, бізнесменів, інноваторів, провайдерів та інших представників ринкових відносин є актуалітет (від нім. Aktualität) екологічного спрямування, що може бути визначений як пріоритетність утвердження ряду головних принципів у їх діяльності:

- «принцип еко-розвитку» – врахування прояву різних ефектів еволюції соціальних, політичних, економічних і природних явищ у процесі екологізації бізнесу, що мають забезпечувати його оцінку через домінуючі якісні показники над кількісними у цій сфері діяльності;

- «принцип еко-безпеки» – формування критеріїв міжнародного успіху/іміджу та ринкового визнання/авторитету представників бізнесу через узгодження економічних концептів/програм/проектів із екологічними вимогами й стандартами, які вже набули апробації у світовій практиці;

- «принцип еко-доцільності» – виявлення ступеня/масштабів екологічних змін, які у певній мірі привносяться (зумисно чи неумисно) у навколишнє середовище різними учасниками бізнес-процесів і мереж ділової активності;

- «принцип еко-адаптивності» – задіяння управлінських ресурсів для комплексного впровадження екологічного менеджменту на різних рівнях бізнесу задля оперативного реагування й належного контролю щодо його відповідальності перед споживачами та контрагентами.

Врахування суб'єктами бізнесу зазначених вище принципів має сприяти більш комплексній реалізації як економічних, так і екологічних



інтересів, які за своєю природою містять суперечності та потребують відповідного узгодження, насамперед, у дипломатичному й консенсусному полі міжнародних взаємодій. Якщо економічні цілі орієнтовні на формування ресурсної потужності країн за рахунок покращення рівня ефективності управління потоками (фінансовими, економічними, інвестиційними); екологічні цілі – комфортизацію середовища їх функціонування та вигідності дій через раціональне природокористування. Очевидна складність інтеракцій у цій сфері змушує ринкових учасників до пошуку нових механізмів і форм впливу на своїх конкурентів і ділових партнерів, мобілізує їхні ресурси в напрямку екологічно орієнтованої діяльності (рис. 1).

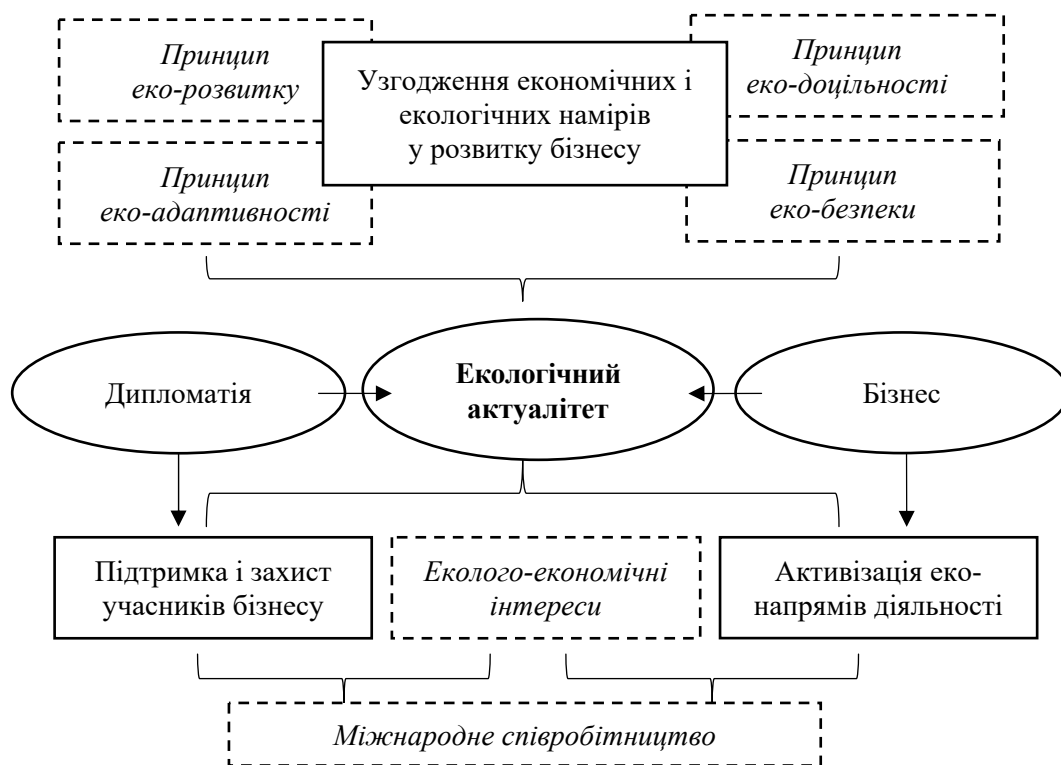


Рис. 1. Екологічні пріоритети у розвитку бізнесу

Джерело: розроблено автором

У даному контексті, дипломатичні зусилля, при наповненні їх економічними і екологічними завданнями є запорукою удосконалення бізнес-операцій. Адже саме це корелюється з сучасними трендами кон'юнктури світового ринку та динамікою його екологічного сегменту (наприклад, експерти відзначають значні темпи його зростання – від 900 млрд. до 2 трлн. дол. і прогнозують нарощування обсягів у розмірі 3 трлн. дол. на період до 2020 р.) [1].

Таким чином, високий стиль ділової атрибутики у міжнародних переговорах наразі корелюється з тематикою, в якій досить часто присутні екологічні аспекти дипломатії, що сприяють виявленню діапазону проявів модальності глобалізації та її різностороннього (позитивного/негативного) впливу на: формат бізнес-взаємодії країн, механізми екологізації їхнього господарювання, «лінії» переговорного процесу щодо визначення формул екологічної ефективності у результаті переговорів [2].

Саме тому зарубіжні та вітчизняні дослідники справедливо зауважують, що сучасний переговорний процес вимагає від учасників нових знань, компетенцій і професіоналізму аби досягнути якомога більшого числа домовленостей, балансу інтересів при всіх наявних відмінностях у позиціях і підходах до вирішення проблем. Зокрема, сама результативність переговорів у розрізі економічного змісту дипломатії значною мірою залежить від того, наскільки ефективно вони підготовлені та комплексно охоплені всі етапи їх проведення [3]. Це надає можливість сторонами під час реалізації угоди взаємно контролювати цей процес і, за необхідності, вносити корективи щодо позицій екологічної значимості чи відповідальності. Отже, екологічний актуалітет, який знаходить своє широке відображення в інтегрованості сфер дипломатії та бізнесу, може бути презентований їхніми суб'єктами в одночасних ракурсах: економічної доцільності, ринкового солідаризму, ідеології еко-конструктивізму та міжнародного ділового співробітництва.

### **Список використаних джерел**

1. Інтернет-ресурс. URL: <http://www.rolandberger.com/news>.
2. Бохан А. В. Екологічна дипломатія в інтерактивній модальності глобалізації: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 465 с.
3. Фліссак К. А. Економічна дипломатія у системі забезпечення національних інтересів України : монографія. Тернопіль: Новий колір, 2016. С.181-185.

## **ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ У РОЗВИТКУ АКВАКУЛЬТУРИ**

Негативні економічні процеси, які пов'язані в Україні з втратою частини морського риболовецького флоту, збільшення обсягу імпорту риби, що за офіційними даними сягає понад 80%, та подорожчання її на внутрішньому ринку спонукають до переформатування галузі на розвиток аквакультури, тобто вирощування риби у водоймах материкової частини України.

Тенденції розвитку світового рибного господарства вказують на приріст добування водних біологічних ресурсів саме за рахунок аквакультури. Найбільший експортер риби в Україні – Норвегія, продовжує в структурі виробництва риби збільшувати частку аквакультури, експорт якої у 2017 р. склав більше 1 млн. т риби загальною вартістю 8,7 млрд доларів США, що забезпечило 72% всіх грошових надходжень [2]. В Україні у 2015 р. вилов товарної риби, вирощеної в умовах аквакультури становив 17,3 тис. т або 45% загального добування біоресурсів із внутрішніх водойм [1]. З 2016 р. офіційні статистичні дані про виробництво аквакультури, які раніше подавалась у тематичному статистичному збірнику, не надаються.

Вітчизняному риболовецького бізнесу в умовах жорсткої конкуренції і динамічних змін зовнішнього середовища боротися за власне існування неможливо без постановки ефективної системи збору, систематизації, узагальнення та аналізу достовірної, повної та оперативної обліково-аналітичної інформації. Насамперед це стосується витрат на вирощування риби, іншої рибопродукції галузі, виходячи з того, що рибництво відноситься до матеріаломістких галузей, які відрізняються високою питомою вагою витрат на сировину і матеріали та різноманітних перетворень предметів праці.

Міжнародні стандарти з виробничого обліку і практики його організації в економічно розвинених країнах передбачають різні варіанти класифікації витрат залежно від цілей та напрямів обліку витрат, під якими мають на увазі діяльність, де необхідний відокремлений облік витрат на виробництво.

На нашу думку, значення набуває перехід до процесного підходу управління на основі виокремлення регламентованих бізнес-процесів, що дає можливість чітко визначати проблемні сфери та своєчасно приймати управлінські рішення щодо застосування антикризових заходів.

Бізнес-процеси ми розглядаємо як сукупність взаємозалежних дій (видів діяльності), у рамках яких «на вході» використовується один або більше видів ресурсів і як результат «на виході» створюється додана вартість (споживча цінність) готового продукту.

Під обліково-аналітичним забезпеченням управління бізнес-процесами розуміємо побудову інформаційної системи управління в єдності обліку, аналізу та аудиту, яка за допомогою певного інструментарію генерує інформаційний потік в розрізі бізнес-процесів шляхом перетворення первинної інформації в узагальнюючу, спрямовану на задоволення інформаційних потреб користувачів.

Специфікою рибництва обумовлене велике значення групування витрат за етапами (стадіями) виробничого процесу, яке необхідне для здійснення контролю за рівнем витрат, наближенням його функцій до центрів використання ресурсів і створення продукції. Групування витрат за місцями споживання матеріальних, трудових і грошових ресурсів призначене для вирішення двох основних завдань: забезпечення контролю за роботою підприємства та підвищення точності і ступеня деталізації калькулювання собівартості продукції.

Облік витрат виробництва в рибництві слід побудувати таким чином, щоб мати змогу щомісячно узагальнювати витрати на окремі види робіт за товарною рибою та рибопосадковим матеріалом, а по завершенні циклу обчислювати фактичну собівартість продукції [3].

Сформуванню адекватної системи контролю витрат за місцем виникнення та центрами відповідальності дозволяє ідентифікація і планування бізнес-процесів залежно від специфіки підприємства. Для цілей формування обліково-аналітичного забезпечення управління пропонуємо виділяти бізнес-процеси ведення основної діяльності підприємств аквакультури:

– на етапі входу ресурсів як процеси, що забезпечують своєчасне постачання і зберігання запасів, необхідних для основного виробництва (рибопосадковий матеріал), закупівля матеріалів для вирощування (корми, вітаміни тощо), плата за оренду та підготовчі роботи, підготовка до інкубації гідробіонтів, підготовка ставків, садків, басейнів для утримання, розведення та вирощування гідробіонтів, селекційна діяльність, заготівля (підготовка) рибопосадкового матеріалу, підготовка обладнання, інструменту та матеріалів для технологічних операцій, проведення профілактичних заходів);

– на етапі перетворення ресурсів, як процеси, що забезпечують виробництво основних видів продукції та передачу її на склад (зариблення ставів, басейнів, садків; годівля риби; підтримання умов середовища для утримання, розведення та вирощування гідробіонтів; контроль за технологічними процесами утримання, розведення та вирощування гідробіонтів; вилов товарної риби та її утримання до моменту реалізації);

– на етапі одержання (виходу) результату, як процеси, що спрямовані на продаж, зберігання і відвантаження основного виду продукції, за які споживач готовий платити гроші (утримання товарної риби, продаж живої риби, переробка риби (охолодження та заморозка), зберігання продукції переробки).

Використання спеціальних форм первинної документації (акт зариблення ставів, акт про облов, акт про внесення добрив, акт про результати інкубації ікри, і т. д.), дає змогу здійснювати прогноз розвитку ринку продукції аквакультури для того, щоб, у поточному році до наступного облову суб'єкти ринку могли визначити обсяги виробництва, тактику збуту, обрати канали, які б забезпечували ефективність торговельних операцій [4].

Отже, завданням обліково-аналітичної системи є визначення результативності кожного бізнес-процесу в необхідні для управління терміни, забезпечення контролю за використанням ресурсів на вході, їх перетворення на рівні центрів відповідальності, що забезпечить безперебійну роботу управлінського апарату, визначить сильні та слабкі сторони його діяльності, надасть змогу управляти ризиками та вести бізнес у напрямі стратегії розвитку.

### **Список використаних джерел**

1. Добування водних біоресурсів за 2015 рік: стат. бюл. Державна служба статистики України. Київ, 2016. С. 30.

2. Експорт морепродуктів з Норвегії встановив рекорд. URL: <http://uifsa.ua/uk/news/world-news/export-of-seafood-from-norway-set-a-record>

3. Мойсеєць Н.С. Особливості обліку витрат та калькулювання собівартості у рибництві. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Випуск 6 (24). Ч. 1. 2009. С. 179-187

4. Сучасна аквакультура: від теорії до практики: посібник / Шарило Ю.Є. та ін. Київ: Держрибагентство України, 2016. 119 с. URL.: [http://darg.gov.ua/files/6/11\\_07\\_suchasna\\_akvakultura.pdf](http://darg.gov.ua/files/6/11_07_suchasna_akvakultura.pdf).

*Генералов О.В., к. е. н., доц.*  
Київський національний  
торговельно-економічний університет,  
м. Київ, Україна  
GoogleScholar

## **НАЦІОНАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ НА РИНКУ ЦУКРУ**

В умовах посилення глобалізаційних процесів у світовій економіці, неспівпадінні темпів росту виробництва і споживання, зростання експорту цукру з України, однією з національних пріоритетних цілей розвитку суспільства є – забезпечення продовольчої безпеки, передусім стратегічно важливими видами продукції у тому числі і цукром.

Цукрова промисловість України чинить істотний структуроутворюючий вплив на встановлення галузевих пропорцій в агропромисловому комплексі. Крім того, розвиток і конкурентоспроможне функціонування цукробурякового комплексу здатне зберегти та додатково створити тисячі робочих місць, а також дати додатковий поштовх до розвитку суміжних галузей економіки. До того ж цукрові заводи в Україні переважно є селищеутворюючими підприємствами, що значно посилює соціальне навантаження на них та актуалізує проблематику збереження робочих місць.

Загальною світовою тенденцією розвитку ринку цукру впродовж двох останніх десятиріч є перевищення темпів споживання цукру над його виробництвом. За даними Міжнародної цукрової асоціації (ISO) за останні 10 років дефіцит цукру змінює профіцит та навпаки [2].

Світова валютна криза суттєво вплинула на баланс цукру у світі, який поступово зростав до 2013/2014 м.р. Світовий дефіцит/надлишок на світовому ринку з 2004/2005 м.р. коливався у межах від -10,7 до 8,3 млн. т. [1, 3].

Основними причинами низхідного тренду цукрового виробництва в Україні були та залишаються:

- відсутність чіткого законодавчого регулювання ринку цукру в Україні;
- державне регулювання цін на цукор;
- коливання цін на внутрішньому ринку через сезонність виробництва;

- висока собівартість вирощування цукрового буряку, у порівнянні з зерновими культурами;
- застосування «давальницьких» схем переробки цукрових буряків (радянський спадок);
- дефіцит обігових коштів, відсутність пільгового кредитування.

В Україні як виробника і експортера цукру з буряку теж існують проблеми з зменшенням посівних площ цукрового буряку в 2 рази (Рис.1) [4, 6].



Рис. 1. Площа посіву та урожайність цукрових буряків, 2006-2017 роки

Зростанням конкуренції з боку тростинного цукру за ціною та якістю, проте урожайність за останні десять років підвищилася з 29,22 т/га до 46,5 т/га. Незважаючи на наявність низки порівняльних переваг (сприятливі кліматичні умови, якісні земельні ресурси, вдале географічне розташування), виробництво цукру в Україні характеризувалося низькою ефективністю, рівнем матеріально-технічного і технологічного оснащення і як наслідок невідповідність міжнародним стандартам якості цукру. Проте за останні 5 років спостерігалася тенденція до переоснащення та оновлення виробничих потужностей заводів, що дозволили збільшити виробництво цукру I категорії на 36% від загального виробництва з 9% до 45%[5].

Національні пріоритети ведення бізнесу на ринку цукру України необхідно обґрунтовувати, зважаючи на наступні перспективи:

- у найближчі два сезони (2017/18 і 2018/19) ціновий коридор очікується в межах 350-500 дол./т при всіх інших рівних умовах;
- конкуренція збережеться за зовнішні ринки збуту, можливо перерозподіл країн-походження цукру;
- ринок побічних продуктів цукру продовжить розвиватися тим самим стимулюючи розвиток їх глибокої переробки в т.ч. в альтернативні джерела енергії.

У цій ситуації національними пріоритетами ведення бізнесу мають стати модернізація та розвиток виробництва цукру, що вимагають інвестицій. Однак через нестабільну економічну та політичну ситуацію ні вітчизняні, ні іноземні інвестори не готові вкладати кошти в Україну. Інвестори вже сьогодні готові придбати старі цукрові заводи, що не працюють, за умови стабілізації політичної ситуації та прийняття вищезгаданого законодавства.

Специфіка економічних відносин на ринку цукру України вимагає глибокого системного аналізу кон'юнктури ринку для забезпечення його ефективного регулювання з метою збалансування інтересів виробників, споживачів, експортерів, імпортерів та держави.

### **Список використаних джерел**

1. Food and agriculture organization of the united [Electronic resource] – Mode of access: <http://faostat.fao.org/default.aspx>
2. International Sugar Organization [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.isosugar.org/>
3. Production, Supply and Distribution Online // United States Department of Agriculture [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.fas.usda.gov/psdonline/>
4. Міністерство аграрної політики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.minagro.kiev.ua/>
5. Науково-практичний центр цукробурякового виробництва [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.sugarua.com/>
6. Національна асоціація цукровиків України «Укрцукор» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrsugar.kiev.ua/>





Механізм такої фрагментації зазвичай виявляється у транскордонній фрагментації (перенесенні виробничих блоків через національні кордони) між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. На нашу думку міжнародні виробничі мережі є результатом саме такої фрагментації виробництва.

Монополярність світового господарства фактично зумовлює не тільки оптимізацію витрат відтворювального процесу, а й реалізацію так званої «космополітичної раціональності» для національних економік, що спричиняє недоцільність національного інвестування в сектори, які вже представлені на світовому ринку конкурентоспроможними виробниками. У фазі глобалізації міжнародного бізнес-середовища визначальну роль відіграє фактор домінування інтересів суб'єктів господарювання, насамперед ТНК та МНК, що збігаються з національними інтересами держав, в яких зареєстровані головні компанії, над національними інтересами країн-реципієнтів діяльності цих акторів світової економіки. Саме транснаціоналізація в сучасних умовах є якісно новим етапом інтернаціоналізації господарського життя, що є процесом посилення зовнішньоекономічної діяльності в результаті глобальних операцій ТНК [1]. На сьогодні з 100 найбільших ТНК у США базуються 35, Європі – 42, Японії – 21 і лише 2 в інших регіонах світу [5]. Але це не означає, що реальні виробництва, що належать цим ТНК, знаходяться саме в країнах базування головних компаній. Саме інвестиційні рішення транснаціональних компаній (ТНК), що пов'язані із залученням незалежних підрядників та офшорними операціями є основними чинниками фрагментації глобального виробництва, що проявляється у зміні міжнародного бізнес-середовища за рахунок створення міжнародних виробничих мереж по всьому світі.

Світова практика свідчить, що важливими чинниками трансформації міжнародного бізнес-середовища на початку ХХІ ст є:

- швидкість, з якою економіка переймає і застосовує нові технології з метою підвищення продуктивності своїх секторів;
- здатність максимально використовувати переваги інформаційних і комунікаційних технологій у виробничих процесах з метою підвищення ефективності та забезпечення інновацій, що в кінцевому підсумку сприяє зростанню конкурентоспроможності.

Домінування в певних ланках виробничої мережі породжує конкуренцію між країнами за локалізацію в найкращих, пов'язаних зі створенням найбільшого обсягу доданої вартості ланках. Конкуренція ведеться шляхом підготовки кадрів, інвестицій в інфраструктуру, введення сприятливого податкового режиму, тощо, а також висунення вимог щодо розміщення на своїй території певної стадії виробничого процесу як умови допуску ТНК на свій ринок. Так, наприклад, Китай

зумів домогтися від General Motors згоди на розміщення в країні корпоративного центру НДДКР та передачу новітніх технологічних розробок, відкрито зробивши це умовою допуску на свій ринок. Інший приклад це кількість великих інноваційних фірм, які з'явилися за останнє десятиліття в Китаї, Індії, Бразилії, Ізраїлі. Їх частка у витратах тисячі провідних світових інноваційних компаній зросла з 3% у 2005 р. до 14% в 2015 р. Якщо 10 років тому в рейтингу Global Innovation було представлено 64 компанії з корпоративними центрами в Китаї, Індії, Бразилії та Ізраїлі, то на сьогодні таких компаній налічується вже 227 [2].

В результаті проведеного системного дослідження основних детермінант трансформації міжнародного бізнес-середовища в ХХІ ст отримано висновок що, урядам країн світу, які прагнуть покращити свою позиції в міжнародному бізнес-середовищі, належить запровадити інституційні інструменти, необхідні для удосконалення механізму перерозподілу доходів, які формуються від експорту природних ресурсів на цілі розвитку людського капіталу, національної інноваційної системи, зміцнення (створення) інститутів та інфраструктури, необхідних для залучення інвестицій в сферу виробництва продукції з акцентом на технологічний індустриальний бізнес та розвиток високотехнологічних виробництв. Враховуючі те, що трансформація міжнародного бізнес-середовища набуває глобального характеру актуалізується питання обґрунтування системи оптимальних параметрів розвитку економіки України в цих умовах.

### **Список використаних джерел**

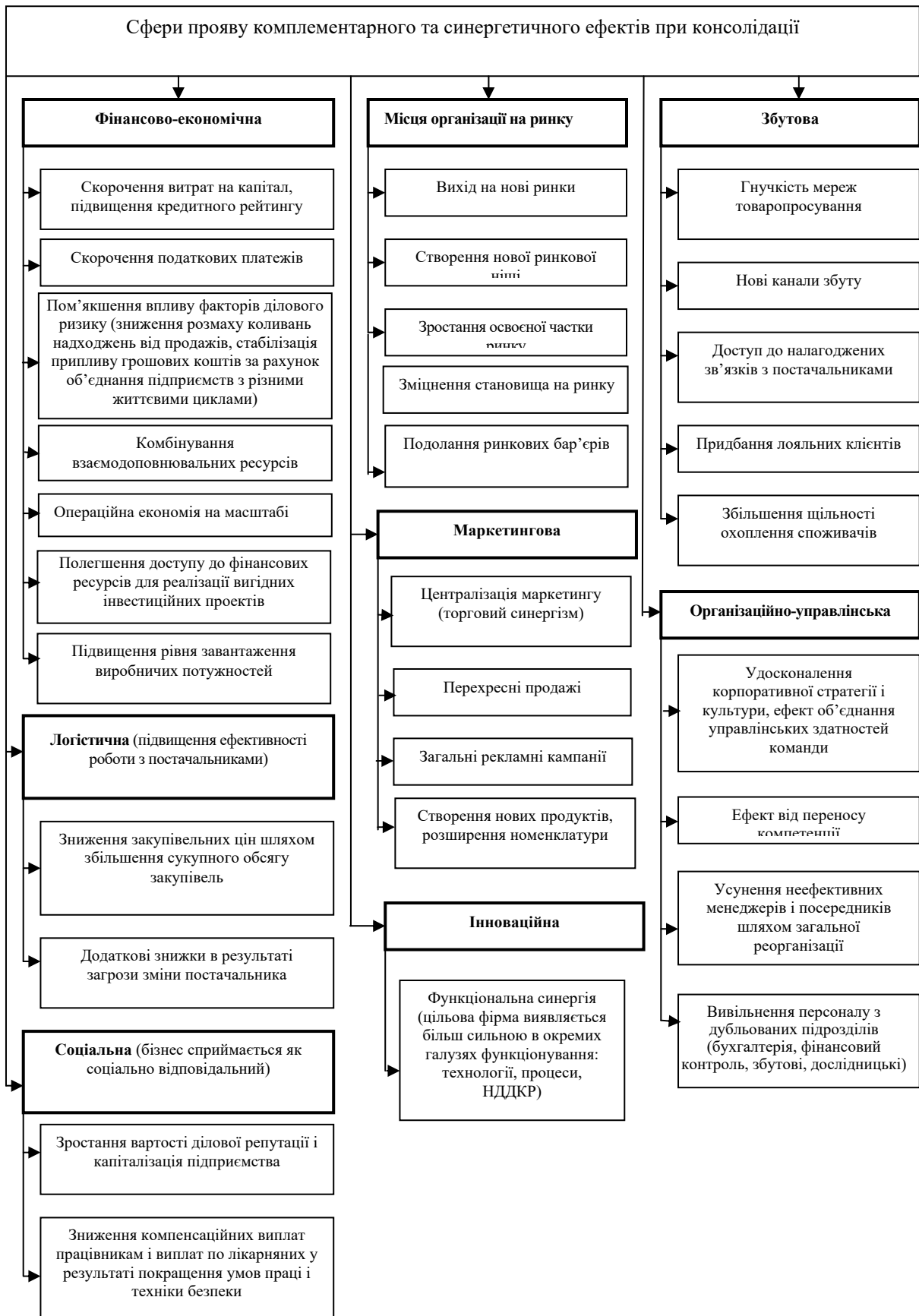
1. Dzhusov, O., & Pavlovich, A. (2015). К вопросу об инвестиционной привлекательности Украины для транснациональных корпораций. *European Journal of Management Issues*, 23(5), 23-29.
2. Jaruzelski, B., Schwartz, K., & Staack, V. (2015). Innovation's new world order. *Strategy+ business*, 27, 81. Electronic resource. URL: <http://www.strategy-business.com/interactive/Where-Companies-Spend-Their-RD-Money>.
3. Kimura F. & Ando M. (2005) Two-Dimensional Fragmentation in East Asia: Conceptual Framework and Empirics // *International Review of Economics and Finance*. Vol. 14. Issue 3. Pp. 317-348
4. Porter, M. E. (1980). *Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors*.
5. UNCTAD (2017) *World investment report 2016*. Geneva, 2017. Electronic resource. URL: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1555>

## **ОЦІНКА ЕФЕКТІВ У КОНСОЛІДАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ**

Одне з фундаментальних понять, що використовуються при консолідації – це «синергетичний ефект». Узагальнення відомих підходів до розкриття економічної сутності поняття «синергетичний ефект» дозволило запропонувати визначення поняття «синергетичний ефект» в контексті процесів консолідації на підприємствах. Синергетичний ефект від консолідації – це додана вартість інтегрованої системи, яка виникає внаслідок більш ефективного використання факторів виробництва, що дозволяє посилити або отримати конкурентні переваги, досягнення яких було неможливим при розрізненому функціонуванні бізнес-одиниць.

Однак слід зазначити, що кількісний вимір синергетичного ефекту має іншу природу походження, на відміну від передбачуваної економії на масштабі, яка є економічно обґрунтованою та очевидною попри будь-яку нестійкість та хаотичність у системі. Адже, як відомо, принципами синергетики, а отже, і появи синергетичного ефекту, є його непередбачуваність, нелінійна залежність від понесених витрат, довготривалість очікуваних результатів тощо.

Комплементарний ефект (ефект раціонального використання, взаємодоповнення, економія) є передбачуваним результатом реалізації планомірного (організованого) процесу, який переважно знаходить своє практичне втілення, може бути попередньо розрахований і на який сподіваються власники, приймаючи управлінське рішення, у тому числі і про консолідацію [1]. Комплементарний ефект в економічній науці трактується як певна набута перевага в результаті зміни обсягів, структури виробництва, схеми управління тощо. Економія є запланованим результатом комбінування та взаємодоповнення ресурсів підприємства в результаті їх об'єднання і виникає на певних рівнях [2]. Це ефект за рахунок об'єднання ресурсів, потужностей, фінансових потоків, маркетингу, заміщення (інвестиції), ефект централізації тощо. На кожному із рівнів виникнення економічного ефекту можлива, але не гарантована поява і синергетичного ефекту [3].



*Рис. 1. Сфери прояву комплементарного та синергетичного ефекту при консолідації*

Джерело: складено автором.

Процес оцінювання ефектів консолідації необхідно починати з ідентифікації та систематизації чинників, що впливають на їх величину ефекту. Такі чинники зумовлюють консолідацію на підприємствах, що супроводжується виявленням можливих форм прояву ефекту як комплементарного (який можна оцінити, виходячи з показників розвитку підприємств), так і синергетичного (ефект невизначеності) від консолідації підприємств. (Рис.1).

Дослідження типології чинників, що визначають величину ефекту, має науково-практичну спрямованість, оскільки врахування особливостей угоди та галузевої приналежності підприємства-покупця та підприємства-цілі дозволить більш точно оцінити величину ефекту, а отже, відібрати ефективні угоди при здійсненні консолідації на підприємствах.

В якості критеріїв відбору ефективних угод для здійснення консолідації на підприємствах на основі оцінки величини ефекту пропонуються такі:

- кількісні (величина комплементарного ефекту від укладення угоди при консолідації (грош. од.);
- якісні (різноманіття форм прояву ефекту синергії) та критерії досягнення прогнозованого ефекту синергії або величина ризику синергії (%).

На основі оцінки величини розрахованого ефекту приймаються управлінські рішення з відбору ефективних угод для здійснення консолідації, які сприяють досягненню позитивного ефекту зростання вартості об'єднаного підприємства.

### **Список використаних джерел**

1. Марченко В. М. Інтелектуальний капітал у процесах злиття та поглинання корпорацій / В. М. Марченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 9. – С. 101–105.
2. Марченко В. М. Методичні підходи до оцінювання синергетичного ефекту злиття та поглинання / В. М. Марченко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – С.135–142.
3. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія Вип. 2/ за ред. Ковтуненко К.В., Є.І. Масленнікова. – Херсон: Грінв Д.С., 2017. – 906 с.

*Кудирко Л.П., к.е.н., проф.*  
Київський національний  
торговельно-економічний університет  
м. Київ, Україна  
GoogleScholar

## **ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ДЕЗІНТЕГРАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА**

В умовах глобальної дестабілізації та загострення на міжнародному рівні конкурентної боротьби за стратегічні ресурси та фактори виробництва, у все більшій мірі виникає необхідність у розробці адекватних викликам сьогодення теоретичних та практичних підходів до ідентифікації джерел та механізмів поширення ризиків сталому національному економічному розвитку.

Стратегічне партнерство цілком виправдано може розглядатись в якості ефективної багаторівневої системи нейтралізації ризиків економічній безпеці та передумовою реалізації національних економічних інтересів країн, що інтегровані в стратегічні економічні та політичні зв'язки. Наразі це стосується багатьох інтеграційних угруповань, у тому числі пострадянських країн.

Витоки стратегічного партнерства незалежних пострадянських держав торкаються розпаду Радянського Союзу та створення у подальшому різних форматів стратегічної співпраці.

Довгий час Україна намагалася диверсифікувати свій стратегічний вектор, поєднуючи стратегічне партнерство з пострадянськими країнами та ЄС, адже питання конкуренції між західноєвропейським та пострадянським інтеграційними проектами є не лише світоглядним, але й трансформується в практичну площину. За роки еволюції пострадянської інтеграції від формату СНД до Митного союзу, а з 2015 р. – до ЄАЕС (Євразійського економічного союзу) здійснювалися спроби надати їй дієдатних організаційно-правових форм, які притаманні конкуруючому проекту – Європейському союзу, що довели свою стабільність та ефективність. Однак наразі існує низка інституціональних бар'єрів, які трансформують саму концепцію інтеграційного союзу, а саме: прийняття Митного кодексу Митного союзу (МК МС, пізніше МК ЄАЕС) в якості міжнародного

договору, а не внутрішнього акту ЄАЕС; відсутність достатніх повноважень Євразійської економічної комісії (ЄЕК) щодо контролю виконання МК МС і в майбутньому МК ЄАЕС; фактична відсутність можливості прийняття актів прямої дії органами ЄАЕС зі спірних питань.

Більше того, все активніше в експертному середовищі ведеться мова про посилення саме дезінтеграційних процесів на пострадянському просторі, причому осередками дезінтеграції виступають не стільки країни, що інтегровані у проекти Східного партнерства з ЄС, скільки країни, на яких базується пострадянська інтеграція, зокрема Казахстан.

Приєднання Казахстану до СОТ(30.11.2015 р.) розглядається експертами як перешкода досягненню таких інтеграційних цілей, як формування спільного ринку товарів, послуг, капіталу і трудових ресурсів союзу (ст. 4 Договору про ЕАЕС[1]), підвищення конкурентоспроможності економік (ст. 4 Договору про ЄАЕС), реалізація ресурсного потенціалу держав – членів і проведення узгодженої агропромислової політики (ст. 94 Договору про ЄАЕС), сприяння сталому економічному розвитку держав – членів (ст. 33 Договору про ЄАЕС) тощо.

Примітно, що Договір про ЄАЕС був підписаний і ратифікований Казахстаном в 2014 р, а в квітні 2015 р. парламент республіки ратифікував протокол про вступ країни до Світової організації торгівлі організацію[2]. З точки зору міжнародного права Казахстан при підписанні та Договору про ЄАЕС, і протоколу про вступ до СОТ взяв на себе міжнародні зобов'язання про виконання договорів. Так, приєднавшись до СОТ, Республіка Казахстан взяла на себе в тому числі зобов'язання щодо зниження тарифних ставок на ввезення товарів. Однак узгоджені тарифи Казахстану і СОТ є нижчими, ніж існуючі тарифи ЄАЕС. Відповідно до п. 1 ст. 42 Договору про ЄАЕС на території держав-членів формується єдиний митний тариф (ЄМТ) щодо товарів, що ввозяться. Країни можуть застосовувати відмінні від ЄМТ тарифи тільки щодо товарів, які визначені міжнародним договором і затверджені ЄЕК (п. 6 ст. 42).

Причини того, що проблема порушення Казахстаном права ЄАЕС (ст. 42, 114 Договору про ЄАЕС) не може бути ефективно вирішена, криються в відсутності достатності повноважень у органів союзу.



По-перше, п. 1 ст. 6 Договору про ЄАЕС не включає в право союзу рішення і розпорядження ЄЕК, які прийняті на виконання міжнародних договорів з третіми країнами. Це означає, що прийняті рішення органів ЄАЕС на виконання міжнародного договору з третьою стороною не будуть обов'язковими до виконання країнами ЄАЕС. По-друге, рішення Вищої Євразійської економічної ради і Євразійського міжурядової ради не мають прямої дії на території членів (п. 1 ст. 6 Договору про ЄАЕС). Для вступу таких рішень в силу вони повинні бути імплементовані в національне законодавство. Правом союзу не встановлюється термін, під час якого країни повинні імплементувати положення в національне законодавство (як це реалізовано в праві Європейського союзу). По-третє, положення про ЄЕК визначає, що рішення комісії мають пряму обов'язкову дію для держав (п. 13 додатку №1 до Договору про ЄАЕС). У той же час держава, яка не згодна з прийнятим рішенням комісії, може винести пропозицію про скасування або зміну такого рішення протягом 15 днів після опублікування рішення ЄЕК (п. 30 додатку №1 до Договору про ЄАЕС). У разі відмови комісії державі в зміні рішення глава уряду такої держави може винести питання про скасування рішення комісії на рівень Міжурядової або Вищої ради ЄАЕС. На час обговорення питання про скасування або зміну рішення комісії дію рішення призупиняється. Відтак, якщо країна не згодна з рішенням комісії ЄАЕС, то вона легально може не виконувати таке рішення і припинити дію такого акту для інших членів союзу.

Сукупність перерахованих вище фактів, а також відсутність в Договорі про ЄАЕС положення про пріоритетне право союзу щодо національного законодавства його члена посилюють процеси дезінтеграції та дають можливість державам діяти в своїх цілях, не орієнтуючись на загальноінтеграційні пріоритети.

### **Список використаних джерел**

1. Договор о Евразийском экономическом союзе. – Режим доступа: [www.eurasiancommission.org](http://www.eurasiancommission.org)

2. Закон Республики Казахстан № 356-V от 12.10.2015 г. «О ратификации Протокола о присоединении Республики Казахстан к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 года» – Режим доступа: <http://www.wipo.int/wipolex/ru/details.jsp?id=15896>

## **ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК У СТРАТЕГІЧНОМУ ПАРТНЕРСТВІ**

Реалізація Експортної стратегії України [2] актуалізує питання визначення позиції національного виробника товарів сільського господарства та продуктів харчування на світовому ринку, виявлення тенденцій та перспектив подальшого розвитку.

Україна є торговельним партнером понад 220 країн світу, за період незалежності підписала 17 угод щодо вільної торгівлі з 45 країнами, наразі на завершальному етапі перемови з Туреччиною та Ізраїлем.

Державна зовнішньоторговельна політика України формується згідно інструментів Світової організації торгівлі, членство у якій країна набула у 2008 році.

Економічна співпраця є важливою складовою стратегічного партнерства, адже саме поглиблення торговельних відносин сприяє реалізації національних інтересів та посиленню конкурентних позицій компаній на світовому ринку.

Зокрема Україна отримує доступ до глобального ринку сільсько-господарських та продовольчих товарів, а країни-партнери – якісну продукцію від українського виробника.

Визначаючи пріоритетні напрями розбудови стратегічних партнерських відносин, Україна розширює співпрацю з:

- країнами Європейського Союзу через інтеграційний інструментарій;
- США та КНР як країнами світовими торговельними лідерами;
- країнами Азії як найбільшими імпортерами сільськогосподарської продукції та продуктів харчування з України;
- Канадою, Туреччиною, Ізраїлем шляхом підписання (підготовки) торговельних угод;
- Грузією в контексті підписання Декларації про встановлення стратегічного партнерства;
- країнами ЄврАзЕС, а саме Білоруссю та Казахстаном.

Сучасний стан та перспективи українських виробників на світовому ринку визначаються конкурентоспроможністю, що стає

результатом кропіткої роботи суб'єктів господарювання по вирощуванню (виробництву) товарів та географічній диверсифікації експортних поставок. Посиленню позицій вітчизняних експортерів сприяє експортоорієнтована політика держави, що реалізується згідно Експортної стратегії України та міжнародних торговельних угод в контексті розвитку стратегічного партнерства.

Підприємства аграрно-промислового комплексу та харчової промисловості є безперечно значущою складовою національної економіки, адже саме вони покликані забезпечити національну продовольчу незалежність, гідно представити країну на зовнішніх ринках збуту через ефективну експортну діяльність, забезпечивши водночас продовольчу безпеку України.

Аграрний сектор України характеризується наступними показниками: частка сільського господарства у ВВП України сягає 9,8%, в той час як у світі дорівнює 3,1%; частка зайнятих у сільському господарстві становить 19%, додана вартість на 1 працівника дорівнює 4603 дол США, що втричі більше середньосвітового значення.

За твердженням науковців [3] зростання частки сільського господарства у ВВП на 10% призводить до зростання витрат на продовольчі товари на 1% (за інших незмінних умов), а зростання доданої вартості у аграрному секторі сприяє скороченню бідності на 0,07%, що значно менше ніж результат продукований іншими секторами економіки.

За даними Світового банку додатна вартість за останні 15 років зросла на 20%, у агропромисловому комплексі – 80%.

Україна є однією з лідерів аграрного виробництва та експорту серед країн світу. Вітчизняні виробники посідають перше місце за обсягом виробництва соняшнику та соняшникової олії, експортом соняшникової олії; займають третє місце за експортом ячменю, ріпаку, кукурудзи; посіли четверту сходинку за виробництвом ячменю; на шостій позиції за обсягами виробництва кукурудзи та експортом пшениці; на сьомому місці за виробництвом меду та експортом сої; на восьмій сходинці за обсягами виробництва пшениці.

При дослідженні конкурентних позицій вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції доречно акцентувати увагу на тенденціях світового продовольчого ринку. Частка аграрного експорту світу від загального у 2017 році сягнула 10%, експорт промислових товарів склав 70%, частка палива та видобувної промисловості – 15%.

За результатами 2017 року аграрна продукція в Україні залишається лідером у структурі товарного експорту: від 26% у 2012 році до 42% за результатами 2016 року, 41% – у 2017 році (табл. 1).

## Аграрний експорт України, млрд. дол США

Період	Товарний експорт, млрд. дол США	Експорт продукції АПК, млрд. дол США	Частка експорту продукції АПК, %
2012	68,8	17,9	26
2013	63,3	17,0	27
2014	53,9	16,7	31
2015	38,1	14,6	39
2016	36,4	15,3	42
2017	43,3	17,8	41

Джерело: побудовано авторами за даними Укрстат

У структурі експорту сільськогосподарської та готової харчової продукції переважає рослинництво, частка якої у експорті – 51,9%, продукція тваринництва – 6,2,1%, готової харчової продукції – 16%.

Серед напрямів пріоритетного розвитку торговельного партнерства згідно дослідженню Офісу зі сприяння експорту [1]: країни ЄС, США, Китай, Туреччина, Японія, Грузія, Молдова, Ізраїль, Індія, Індонезія, Білорусь. Поступово Україна розширює торговельне співробітництво, зокрема збільшуючи поставки до Нідерландів, Індії, Туреччини, що характеризуються зростанням попиту, в тому числі на продовольчі продукти.

З огляду на стрімке зростання частки аграрного експорту у загальному обсязі експорту товарів, дискусійності набуває питання щодо позитивності окреслених здобутків. Адже загальновідомим залишається факт щодо неможливості аграрних країн бути заможними та здатності разом з розвитком сировинного експорту сприяти розвитку високотехнологічних галузей національної економіки.

## Список використаних джерел

1. Визначення країн у фокусі українського експорту: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://docs.google.com/spreadsheets/d/1GRMbDYgkaBOYRwU4I6tg8zUB5Eiiw8y8zks49berrK0/edit?usp=sharing>
2. Експортна стратегія України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.EXPORT\\_20pages\\_30\\_03\\_17\\_FIN.pdf](http://www.EXPORT_20pages_30_03_17_FIN.pdf)
3. Нивьевский О. Аграрная страна – бедная страна : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroportal.ua/views/blogs/agrarnaya-strana-bednaya-strana/>

## **ЕКСПОРТ УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

В умовах появи ряду регіональних торговельних угод та посилення невизначеності зовнішнього середовища, зростання конкуренції на світових ринках для економіки України набуває пріоритетності завдання в підвищенні присутності вітчизняних експортерів на зарубіжних ринках. Протягом останніх років уряди багатьох країн не лише реалізують заходи щодо підтримки реального сектору економіки, однак активізується підтримка національних експортерів з метою посилення їх конкурентних позицій на зарубіжних ринках.

Україна істотно поступається за показниками ВВП на душу населення, експорту на душу населення європейським країнам. При цьому Україна бере досить активну участь у міжнародному поділі праці завдяки вищій експортній квоті. Коефіцієнт міжнародного поділу праці, розрахований як співвідношення частки країни у світовому експорті до її частки у світовому ВВП, перевищує цей коефіцієнт Франції, Греції та Італії, однак ця активна участь не супроводжується відповідним рівнем ефективності експортної діяльності. Про це свідчить низький показник ефективності експорту, який у розвинених країн у 5 разів перевищує середньосвітовий показник.

Незважаючи на те, що статистичні дані свідчать про зростання частки експорту товарів на ринки ЄС протягом 2012–2015 рр., у грошовому виразі у 2015 р. спостерігалось зменшення обсягів експорту товарів на 3,98 млрд дол. США, або на 23,5 %, що частково можна пояснити призупиненням виробництва на окупованих територіях. Однак уже у 2017 р. відбулось поживавлення у експорті до ЄС на 29,9%, досягши рекордних 17,5 млрд дол. США [1], що є найвищим показником з 2012 р., коли частина України ще не була окупована. Ці процеси слід розглядати на фоні чинного скорочення експорту з України до Азії та країн СНД.

Структура експорту до ЄС змістилась у напрямку зростання обсягів машин, транспортних засобів та устаткування, продовольчих

товарів і сільськогосподарської сировини, також деревини та целюлозно-паперових виробів. У цілому український експорт характеризується порівняно меншою часткою промислової продукції високого рівня переробки та вищою часткою металургійної продукції (22,91 %) [1].

Україна, зайнявши провідні позиції на ринках сільськогосподарських товарів, руд та металів (так званих «біржових» товарів, які характеризуються волатильністю цін), істотно піддається негативному впливу коливань світової кон'юнктури та змінам у торговельній політиці [3, с.65]. Так, зокрема, введення ненульового ввізного мита на кукурудзу до ЄС у другій половині 2017 р. найімовірніше призведе до скорочення обсягів вітчизняного експорту цього товару (у 2017 р. його частка в структурі експорту до ЄС становила 8%).

Варто зазначити і на тенденцію зростання у 2017 р. експорту товарів із високим рівнем переробки, які постачаються промисловим споживачам у ЄС, що робить українських експортерів частиною європейських виробничих ланцюжків. Так, зокрема, постачається електричне устаткування для автомобільної промисловості, вартість якої у 2017 р. склала 1,2 млрд. дол. США., що на 28% більше, ніж у 2013 р. За інформацією моніторингової групи «Підприємства України» з 2015 р. в Україні функціонувало 9 нових заводів цього виду діяльності з загальною кількістю понад 15 тисяч робочих місць [2].

У структурі використання імпорту частка товарів проміжного споживання коливалась в середньому з 61,3% до 69,8%, що свідчить про суттєвий рівень імпортозалежності промисловості України від імпортних товарів, зокрема у паливно-енергетичних товарах. Частка товарів для кінцевого споживання, де левову частку посідає споживання сектору домашніх господарств, за досліджуваний період зросла з 16,5% до 24,9%, що є індикатором імпортного вектору в структурі споживання.

Натомість зменшилась частка імпорту у валовому нагромадженні з 15,3% до 7,8% [1], який є основою інноваційного розвитку і детермінантою модернізаційних зрушень в економіці України. Низька частка імпорту товарів у валовому нагромадженні на тлі неспроможності вітчизняної науки продукувати інноваційно й технологічно новітні товари свідчить про консерватизм у промисловій політиці та задіяння у виробництві на морально та технічно застарілому устаткуванні, що не відповідає вимогам науково-технічного прогресу.

Аналіз експортної орієнтованості економіки свідчить, що в середньому близько 23,3% вироблених в Україні товарів та послуг спрямовується на експорт. Найбільш експортоорієнтованими є металургійне виробництво (72,8%), виробництво електричного устаткування (68,3%), виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів (61,7%), добування металевих руд (55,8%), хімічна промисловість (50,7%), текстильне виробництво (48,4%). Найнижчим рівнем експортної спрямованості характеризується виробництво фармацевтичних продуктів (16,9%), виробництво коксу та коксопродуктів (7,0%), добування сирової нафти та природного газу (4,1%) [1].

Серед ключових тенденцій в експорті до ЄС слід відзначити такі:

– вартісні показники експорту у 2017 р. досягли докризового рівня незважаючи на втрату контролю над частиною виробничих активів;

– частка експорту переробленої продукції перевищила частку сировинної продукції; прослідковується диверсифікація структури експорту товарів до країн ЄС;

– залишається високою імпортозалежність промислового виробництва.

Відтак, виникає необхідність у подальшому поглибленні рівня інтегрованості України у систему міжнародної технологічної кооперації та розширення практики використання заходів експорт промощн України на європейських ринках

### **Список використаних джерел**

1. Державна служба статистики України. Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Мовчан В. Експорт спростовує міфи: що показала торгівля України з ЄС у 2017 році. Режим доступу <http://www.ier.com.ua/ua/publications/articles?pid=5900>

3. Моделі ідентифікації макроекономічних дисбалансів в Україні: кол. моногр./ за ред. М.І. Скрипниченко. – К., 2015. – 544 с.

*Ромащенко О.В., аспірант,  
Київський національний  
економічний університет,  
м. Київ, Україна*

## **РОЗРАХУНОК КОЕФІЦІЄНТА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ У СТРАХОВИХ КОМПАНІЯХ**

Підвищення ефективності і якості діяльності страхових компаній являється однією з важливих проблем сучасного страхового ринку. Ця проблема містка, багатогранна і включає в себе широкий комплекс аспектів пов'язаних з специфікою діяльності страховиків. Особливості цієї діяльності зумовлюються тим, що на відміну від сфери виробництва, де товаровиробник спочатку здійснює витрати на випуск продукції, а потім уже компенсує їх за рахунок виручки від реалізації, страховик спочатку акумулює кошти, що надходять від страхувальника, створює необхідний страховий фонд, а лише після цього несе витрати, пов'язані з компенсацією збитків за укладеними страховими угодами.[1]

В цих умовах важливим аспектом проблеми є визначення показників і факторів, які спричиняють формування ефективності функціонування страхових компаній на конкурентному стихійному ринку.

Як відомо, ефективність діяльності страхових компаній характеризується системою (комплексом) економічних показників, умов і факторів. Одним із важливих в цій системі є показник (коефіцієнт) «ділової активності». За визначенням, наведеним в літературних джерелах, цей показник визначається відношенням суми надходжень страхових платежів до валюти балансу на певну дату і характеризує, наскільки ефективно страхова компанія використовує ресурси, які знаходяться в її розпорядженні. Значення показника відповідає числу оборотів капіталу страхових компаній, які приносять прибуток або збиток.[2] Проте аналітичний зміст коефіцієнта «ділової активності» варто розглядати в двох аспектах: як показник, що характеризує економічну ефективність діяльності страхових компаній і як фактор, який зумовлює цю ефективність.

Розглядаючи коефіцієнт «ділової активності» як узагальнюючий (синтетичний) результативний показник слід мати на увазі, що останній формується під впливом взаємодії множини різноманітних



економічних умов і факторів, які діють як безпосередньо так і опосередковано на страховому ринку. Тому дослідження тенденції формування коефіцієнта «ділової активності» має винятково важливе значення для оцінки діяльності страхових компаній. Розглянемо цей аспект на конкретному статистичному матеріалі.

Дослідження здійснено на матеріалах вибіркової сукупності 72 страхових компаній. В табл. 1 показана динаміка розвитку показників валюти балансу, страхових платежів та ділової активності в розрахунку на одну компанію.

Таблиця 1\*

**Динаміка показників, за якими формується коефіцієнт «ділової активності» страховиків в розрахунок на 1 компанію, тис. грн**

Показник	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Валюта балансу	300165,0	293752,1	298505,7	349051,2	371774,7	389523,3
Страхові платежі	175943,2	182702,0	178084,8	246724,9	305209,8	340284,5
Коефіцієнт ділової активності	0,59	0,62	0,60	0,71	0,82	0,87

\* Власні розрахунки показників 72 страхових компаній за даними Insurance Тор. (Коеф.діл.акт. = страх.платежі / валюта балансу). [3-7]

За даними таблиці видно, що обсяги валюти балансу та страхових платежів протягом 6 років зростають: валюти балансу у 1,33 рази, а страхових платежів у 1,86рази. Як свідчать наведені данні, обсяг страхових платежів, зростає більш швидкими темпами порівняно із зростання обсягу валюти балансу. Коефіцієнт перевищення в цьому порівнянні, обчислений за формулою:

$$K_{в.п.} = \frac{> O_{б}}{< O_{м}} = \frac{1,86}{1,33} = 1,40,$$

де  $K_{в.п.}$  – коефіцієнт перевищення;

$> O_{б}$  – більше значення тенденції динаміки досліджуваних показників;

$< O_{м}$  – менше значення тенденції динаміки досліджуваних показників.

Таким чином обсяги зростання страхових платежів були в 1,40 раза вищими порівняно з темпами зростання обсягу валюти балансу, що зумовило підвищення показника ділової активності з 0,59 в 2012 р. до 0,87 в 2017 р. Отже з метою підвищення коефіцієнта ділової активності страхові компанії повинні забезпечувати неухильне зростання страхових платежів.

Аналогічні висновки можна зробити на основі аналітичного групування. З цією метою вибіркова сукупність розподілилась на три групи, 24 компанії в кожній групі. В основу групування прийнято обсяги валюти балансу за 2017 рік.

Аналіз наведених в табл. 2 даних свідчить про наявність статистичного зв'язку показника ділової активності страхових компаній з обсягами валюти балансу і страхових платежів, який має обернений характер. Тобто із зростанням обсягу валюти балансу і страхових платежів коефіцієнт ділової активності збільшується. Наприклад: обсяг валюти балансу в I-й групі порівняно з III групою більше відповідно в 15,15 рази (915 006,3 / 60 391,1), а страхових платежів у 17,33 рази (834 219,3 / 48 143,2). В той час коефіцієнт ділової активності в I групі значно вище порівняно з коефіцієнтом ділової активності в третій групі. Коефіцієнт перевищення в даному порівнянні становить 1,14 (0,91/0,80). Отже показник ділової активності I групи вище в порівнянні з третьою групою в 1,14.

*Таблиця 2*

**Групування страхових компаній вибіркової сукупності за 2017 рік за обсягом валюти балансу на 1 страхову компанію**

Показники	I група від 315 млн. і більше	II група від 102 млн. до 315 млн.	III група до 102 млн.
Валюта балансу	915 006,3	193 172,4	60 391,1
Страхові платежі	834 219,3	138 490,9	48 143,2
Ділова активність	0,91	0,72	0,80

Логіко-теоретичний аналіз наведених розрахунків дає підстави зробити наступні висновки, щодо умов **зростання** «коефіцієнту ділової активності»:

1) коефіцієнт ділової активності зростає за умови, якщо паралельно зростають обсяги валюти балансу і страхових платежів. При цьому обсяг страхових платежів зростає в більшій мірі порівняно до валюти балансу.

2) за умови, коли обсяг страхових платежів зростає, а обсяг валюти балансу залишається на попередньому рівні.

**Коефіцієнт ділової активності знижується:**

1) якщо обсяги валюти балансу більшою мірою зростають порівняно з обсягами страхових платежів, а також з умови, коли страхові платежі залишаються на попередньому рівні, а обсяги валюти балансу зростають.

2) ділова активність також знижується за умови, коли зростають обсяги страхових платежів і обсяги валюти балансу, коли обсяги останніх значно більше порівняно зі зростанням обсягів страхових платежів.

З точки зору економічної доцільності оптимальним варіантом співвідношення зростання обсягів страхових платежів і валюти балансу, що забезпечує зростання коефіцієнта «ділової активності» є варіант, за якого обсяги страхових платежів і валюти балансу паралельно зростають, але при цьому темп зростання обсягу страхових платежів мають бути вищими порівняно з темпами зростання валюти балансу.

### **Список використаних джерел**

1. Страхування: Підручник / Керівник автор, кол. і науковий ред. С.С.Осадець. – К, КНЕУ, 1998, стор. 426.
2. Журнал страхова справа, № I (5) 2002 рік, січень... лютий... березень, С. 18.
3. Insurance TOP №1(41)2013, стор.28-29, 36-37.
4. Insurance TOP №1(45)2014, стор.38-39, 46-47.
5. Insurance TOP №1(49)2015, стор.32-33, 40-41.
6. Insurance TOP №1(53)2016, стор.54-55, 64-65.
7. Insurance TOP №1(57)2017, стор.44-45, 54-55.

## **ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ МІСТА ВІННИЦЯ**

Проблемою для нинішньої Вінниці є те, що потужний промисловий потенціал міста в перехідні 90-і роки був майже повністю втрачений. Нова економіка міста повинна бути готова до відкритої конкуренції з високотехнологічними виробництвами інших країн з одного боку, і до міжнародної кооперації в умовах глобальної економіки – з іншого. Тому ставку сьогодні слід робити на залучення інвестицій для створення нових високотехнологічних та екологічно безпечних виробництв і розвиток навколо них мережі підприємств малого та середнього бізнесу.

Для міста притаманна позитивна динаміка зовнішньої торгівлі товарами і послугами.

Експорт міста характеризується позитивною динамікою. Сальдо зовнішньої торгівлі позитивне починаючи з 2009 року, коли цей показник становив 51,5 млн. дол. США з постійно зростаючою динамікою.

Для товарної структури експорту міста характерною є регулярність поставок певних груп товарів, зокрема жирів і олії, продуктів рослинного походження, деревини та виробів з неї, готової харчової продукції, продукції хімічної галузі та пов'язаних з нею галузей.

Разом з тим, слід зацентувати увагу на змінах в структурі експорту, які спостерігаються за останні 10 років. На 14% знизилася частка в експорті машин, обладнання та механізмів, електротехнічного обладнання, на 15% скоротилася частка текстильних матеріалів та виробів з них, зі структури експорту були практично втрачені такі статті, як дорогоцінні та недорогоцінні каміння, недорогоцінні метали та вироби з них, засоби наземного транспорту.

Основна частка експорту формується товарами 15 і 23 груп УКТЗЕД. В основному це соняшникова олія (35%) і залишки та відходи від його виробництва (10%), готові харчові продукти (23%). Значними є також обсяги поставок деревини та виробів з неї (12%), продукції хімічній галузі (10%).

До сильних сторін для розвитку експортного потенціалу міста слід віднести те, що:

– Вінниця має розвинені об'єкти транспортно-логістичної інфраструктури, які мають важливе значення для успішного здійснення експортної діяльності.

Це, зокрема, 5 митних постів. Через Вінницю проходить одна з електрифікованих магістральних шляхів. Вінниця має розгалужену мережу автомобільних доріг. Через місто проходить маршрут міжнародної автомобільної дороги державного значення М-21, що з'єднує Житомир, Вінницю та Могилів-Подільський (державний кордон з Молдовою). Поблизу м. Вінниця траса М-21 перетинається з іншою міжнародною автомобільною дорогою державного значення М-12, яка з'єднує Стрий, Тернопіль, Кропивницький та Знам'янку. Обидві автодороги мають статус європейського значення і позначаються відповідно Е583 і Е50. У місті створено два індустриальних парки. Поблизу міста є аеропорт в с. Гавришівка.

– Активно ведеться співпраця міста з іноземними містами-партнерами.

Містом укладено низку угод про партнерство, зокрема з містами Кельце (Республіка Польща), Пітерборо (Великобританія), Бірмінгем (США), Стамбул (Туреччина), Рибниці (Молдова), Бат-Ямом (Ізраїль), Паневежис (Литва), Руставі (Грузія). Угода з містом Стамбул своїм предметом має торгово-економічне співробітництво. Решта міжнародних документів мають більш загальний характер.

– В Стратегії розвитку «Вінниця 2020» стратегічним пріоритетом № 1 визначено розширення зв'язків і співпраці на міжрегіональному та міжнародному рівнях.

Згідно з положеннями Стратегії, місто має бути відкритим до співпраці та взаємодії в сферах спільних інтересів для всіх місцевих громад на міжнародному рівні. Слід розвивати співпрацю з містами-побратимами через реалізацію спільних проектів в різних сферах і секторах. Особливу увагу також слід приділяти пошуку нових міст-партнерів через взаємодію з іноземними посольствами в Україні, а також дипломатичними представництвами України в інших країнах.

– У місті регулярно відбуваються виставкові заходи міжнародного характеру, конференції, тренінги, семінари з експортної тематики.

У місцевих навчальних закладах (Вінницький національний технічний університет, Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету,

ДПТНЗ «Вінницьке міжрегіональне ВПУ») є можливість отримати освіту за спеціальностями у сфері зовнішньоекономічної діяльності: менеджмент зовнішньоекономічної діяльності; міжнародні економічні відносини; комерційна діяльність; агент з постачання; міжнародний бізнес, бізнес-переклад.

У той же час в місті відсутня загальна веб-платформа для реклами місцевих потенційних експортерів і їх продукції. Наявні лише сайти окремих підприємств, які, як правило, містять інформацію українською або російською мовою, і мають обмежену інформацію про продукцію і ціни на неї, а також можливості поставок в інші регіони / країни.

До 2014 року динаміка залучення іноземного капіталу в економіку міста була позитивною. З 2015 року спостерігається негативний щорічний приріст ПІІ – 48 млн. дол. у 2015 році і – 11,5 млн. дол. у 2016 році. Така ж динаміка спостерігається і за кількістю підприємств з іноземним капіталом в місті.

До перспективних напрямків підвищення інтернаціоналізації економіки міста слід віднести:

- проведення інформаційної та навчально-просвітницької діяльності про експортні можливості серед потенційних експортерів міста Вінниця;
- поширення інформації про успішний досвід підприємств-експортерів серед потенційних експортерів і початківців;
- створення загальної веб-платформи для просування місцевих потенційних експортерів;
- створення постійно діючих представництв міста в містах-побратимах інших країн;
- розширення контактів місцевого бізнесу шляхом участі в міжнародних програмах стажувань на підприємствах, участі у виставках, бізнес-місіях, прямої взаємодії з Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, а також Офісом для просування експорту;
- проведення порівняльних досліджень бізнес-клімату Вінниці для іноземних інвесторів;
- просування і презентація інвестиційного паспорта і проектів на світовому інвестиційному ринку;
- регулярне проведення семінарів та тренінгів з розробки інвестиційних проектів, розвитку державно-приватного партнерства та залучення фінансової і технічної підтримки від міжнародних фондів та програм.



Незважаючи на те, що результати глобалізації економіки поляризовані щодо груп розвинених і країн, що розвиваються, число її прихильників набагато більше, ніж противників. Систематизація переваг та недоліків глобалізації свідчить про переважній кількості перших. Однак їх значимість для кожної країни може бути різною.

До позитивних наслідків глобалізації можна віднести:

- поглиблення спеціалізації;
- здатність зекономити на масштабах виробництва, що призводить до скорочення витрат а відповідно – до зниження цін на продукцію;
- посилення конкуренції, яка сприяє розвитку нових технологій;
- мобілізація більшого обсягу фінансового капіталу з меншими затратами;

Негативними наслідками глобалізації є:

- розподіл переваг від процесів глобалізації відбувається нерівномірно між окремими країнами та галузями їх економік;
- можливість втрати національної ідентичності окремих країн, яка була сформована історично;
- перехід приватних державних проблем на новий глобальний рівень, у зв'язку з чим, виникає необхідність врахування світових господарських інтересів для вирішення національних проблем;

Розглянувши і позитивні і негативні наслідки глобалізації варто зазначити, що якщо зупинити процеси глобалізації, то керувати ними в інтересах розвитку національної економіки необхідно. Кожна країна повинна створювати таку систему міжнародних зв'язків, яка допоможе їй інтенсивно розвиватися, а не ставати сировинним додатком та джерелом дешевої робочої сили.

Ціннісна амбівалентність українського народу проявляється в тому, що з одного боку, спостерігається прагнення до інтеграції України в глобальні та європейські економічні структури, а з іншого – прагнення зберегти при цьому мотиви матеріальних традицій, характерних для пострадянського простору. Щодо позитивних тенденцій глобалізації в Україні, то 15 березня 2017 року Міністр економічного розвитку і торгівлі України Степан Кубів підписав угоду з Організацією економічного співробітництва та розвитку. Це свідчить про запровадження Україною міжнародних стандартів здійснення інвестиційної діяльності та сприяє розвитку Української економіки шляхом залучення прямих іноземних інвестицій. Також реалізація принципів та стандартів соціальної відповідальності бізнесу згідно з керівними принципами Організації економічного співробітництва та розвитку сприятиме веденню відповідального



бізнесу в Україні.

Проте для українських підприємців існують і негативні сторони глобалізації. Так, компанії які виготовляють продукцію за національними стандартами, часто не витримують конкуренції з іноземними компаніями, які приходять на Український ринок з продукцією виготовленою за міжнародними стандартами, навіть якщо суттєвої різниці у якості товарів не спостерігається. Так, наприклад, КП «Київпастранс» 17 серпня 2017 року опублікувало тендер на встановлення Автоматизованої системи оплати проїзду у міському пасажирському транспорті на 460 млн. грн. При цьому однією з умов участі у конкурсі була наявність в учасника сертифіката міжнародного зразка про наявність системи контролю якості ISO 9001. У той же час, в Україні діє стандарт ДСТУ ISO 9001:2015, який визначає порядок сертифікації у вітчизняній системі контролю якості. В Україні є велика кількість компаній, що займаються реалізацією аналогічних проектів лише на внутрішньому ринку і не потребують сертифікації у міжнародній системі контролю якості. Таким чином, глобалізація, розвиток міжнародних стандартів та доступ іноземних компаній до Українського ринку призупиняють розвиток в Україні підприємств тих галузей, що давно існують на міжнародному ринку, проте в Україні лише починають набирати оберті.

Отже, глобалізація економіки – це складне та багатоаспектне поняття. Розуміння самого процесу глобалізації дійшло до нас з давніх часів, і зараз вона стала найважливішою реальною характеристикою світової економіки. Даний процес має як переваги, так і недоліки, яких, нажаль не завжди можливо уникнути. Тому, кожна країна повинна під себе підбирати певні методи та механізми її регулювання. Для України досвід інших країн є корисним з точки зору можливостей його застосування в процесі подальшого вдосконалення національної економічної системи, пристосування її до глобальних умов функціонування, що і обумовлює необхідність подальших досліджень.

### **Список використаних джерел**

1. Медведкін Т.С. Процес транснаціоналізації та глобальних трансформацій в аспекті провідних економічних теорій / Т. С. Медведкін, Ю. Ю. Кінчевська // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2014. – № 11. – С. 3-9.
2. Костылева А. В., Бычкова Л. В. Роль транснациональных корпораций в мировой экономике // Молодой ученый. – 2017. – №2. – С. 450-453.

## ДИСКУСІЙНА ПАНЕЛЬ 2 ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Будзяк В. М., д.е.н. проф.*  
Київський національний  
торговельно-економічний університет,  
*Будзяк О.С., д.е.н., проф.*  
Державна екологічна академія  
післядипломної освіти  
м. Київ, Україна

### ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ АГРОХОЛДИНГІВ

Нині розвиток сільського господарства України характеризується домінуванням агрохолдингів та їх монополією на користування землями сільськогосподарського призначення. Діяльність цих форм господарювання несе не лише певні екологічні проблеми, але й не завжди є економічно ефективною. Також агрохолдинги жодним чином не вирішують питань пов'язаних із розвитком сільських територій і, насамперед, із покращенням їх соціально-економічного становища.

Аналіз і оцінку ролі та місця агрохолдингів в аграрному секторі економіки України здійснюють чимало науковців. До їх числа слід віднести Бодаєва В., Залізко В., Краснолуцького О., Шияна В та інших. Зазначені науковці здебільшого торкаються питань пов'язаних із оптимізацією організаційно-управлінської структури та ефективністю виробничої діяльності сільгосп підприємств, які входять до складу відповідного агрохолдинга. В той же час поза увагою залишається цілісний погляд на ефективність роботи агрохолдингів тощо. Власне ці питання і стали предметом дослідження.

Реформування земельних відносин включає і реформування організаційно-правових форм господарювання на селі. При цьому з'являються нові організаційно-правові форми господарювання, які з часом об'єднуються у більш крупні господарства. На даний час найбільш крупними господарствами в агропромисловому комплексі України є агрохолдингові компанії [1]. Ці компанії можна визначити як вертикально інтегровані виробничі структури створені на кошти переважно зовнішніх інвесторів на базі орендованих земель.

Розвиток більшості агрохолдингів розпочався на початку 2000 років із приходом значних фінансових ресурсів в аграрний сектор економіки країни. Першими інвесторами були здебільшого вітчизняні промисловці та підприємці. Згодом аграрний сектор зацікавив і іноземних інвесторів, що пов'язано, насамперед, із зростанням загальносвітових цін на сільськогосподарську продукцію. В перші роки (до 2008 р.) агрохолдинги досягали підвищення економічної ефективності господарювання за рахунок розширення площ. Після глобальної фінансово-економічної кризи спостерігалось навіть зменшення земельних площ у користуванні агрохолдингів, але економічна ефективність їхньої роботи навіть підвищилася (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Основні показники роботи агрохолдингів станом на 1.01. 2017 р.**

Назва агрохолдинга	Площа орендованих земель, тис га	Чистий прибуток на 1 га, тис грн	Обсяг реалізованої продукції на 1 га, тис грн	Рівень рентабельності, %
Миронівський хлібопродукт	370	16,5	92,0	18
Мрія	165	3,7	10,9	34
Агротон	122	1,9	11,3	17
Астарта-Київ	250	8,9	41,8	21
Індустріальна молочна компанія	137	5,4	24,6	22

Нині більшість агрохолдингів України займаються лише рослинництвом, зокрема вирощуванням зернових та технічних культур а це в свою чергу веде до їх залежності, з одного боку, від кліматичних умов, а, з іншого, від дефіцитності тих чи інших культур на світових сільськогосподарських ринках. В останні роки на ефективність роботи вітчизняних агрохолдингів вплинула окупація значної території України та значна девальвація гривні.

Говорити про високу ефективність роботи агрохолдингів і тим більше про високу ефективність використання ними земель сільськогосподарського призначення нині не приходиться. По перше,

агрохолдинги вирощують найбільш затребувані на світовому ринку сільгоспкультури, які одночасно і є найбільш виснажливими для ґрунту, а отже і найменш екологічно ефективними. По друге агрохолдинги практично не вкладають у розширення асортименту своєї продукції та не дотримуються сівозмін, що також є ознакою низької екологічної ефективності господарювання та короткостроковості одержання високих доходів а значить і майбутньої низької економічної ефективності господарювання. По третє агрохолдингами практично не ведеться політика направлена на розвиток соціальної сфери, [2] а значить соціальна ефективність господарювання їх є дуже низькою, що звичайно негативно впливає і буде впливати ще більш негативно в майбутньому на економічну ефективність їхньої роботи.

Розглядаючи власне фактичну економічну ефективність господарювання слід відмітити про те що основою відносно високої нинішньої ефективності господарювання агрохолдингів є доступність їх до дешевих кредитних та інвестиційних ресурсів, насамперед, зарубіжних. Це дозволяє не лише мати найкращу техніку та технології, але й швидко та оперативно впроваджувати існуючі інновації, а також покривати існуючі ризики у тому числі і від кліматичних змін. Іншою значною перевагою, яка підвищує економічну ефективність господарювання є можливість вибору найкращих за родючістю, а отже і за продуктивністю орендованих земель та їх швидка заміна на інші більш продуктивні землі. Така можливість агрохолдингів пов'язана із практично повною відсутністю конкуруючих за оренду земель інших господарств. До того ж агрохолдинги успішно використовують ефект масштабу орендуючи значні земельні площі.

Таким чином, із введенням ринку земель сільськогосподарського призначення, яке у свою чергу буде супроводжуватися і встановленням відповідних обмежень щодо купівлі земель, що очевидно вплине і на ринок оренди цих же земель агрохолдинги можуть до певної міри втратити існуючі нині переваги, наприклад ефект масштабу або ж значну частку зарубіжних інвестицій. До того ж агрохолдингами як власникам земель сільгоспризначення очевидно доведеться вкладати більше коштів на відновлення та збереження цих земель. Також доведеться і удосконалювати і саму структуру власне цих господарств [3], а це також несе додаткові і не завжди ефективно використані витрати. В той же час як дохідна частина самих агрохолдингів навряд чи суттєво зросте.

## Список використаних джерел

1. Бодаєв В. Агрохолдинги – точка роста АПК [Електронний ресурс] / В. Бодаєв, Т. Кирик. – Режим доступа : <https://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1035827#.W8UR8NczY1g>
2. Залізко В.Д. Вплив агрохолдингізації сільськогосподарських підприємств на соціально-економічний розвиток сільських територій / В.Д. Залізко // Економіка України. – 2013. – № 6. – С. 71-78.
3. Шиян В.Й. Агрохолдинги в системі господарських структур / В.Й. Шиян, І.В. Горковенко // Вісник ХНАУ / Серія : Економічні науки. – 2011. – № 5. – С. 43–50.

*Борисова Л.П., к.е.н., доц.*  
*Башинська М.І., к.е.н., доц.*  
Одеський торговельно-економічний інститут  
Київського національного  
торговельно-економічного університету,  
м. Одеса, Україна

## ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ОРГАНІЗАЦІЯХ

Сучасний бізнес характеризується дуже жорсткою конкуренцією і тому вимагає від управлінців усіх рівнів формування та впровадження такої стратегії, яка б гарантувала організації як найбільш ефективно використання усіх її ресурсів, так і максимальну стійкість організацій в умовах значної нестабільності факторів зовнішнього середовища.

Стратегія розвитку організації – це система довгострокових цілей її діяльності, що включає в себе також систему методів, організаційних механізмів і інструментів їх досягнення за допомогою ефективного управління процесами формування, розподілу і використання всіх наявних у розпорядженні організації ресурсів, в умовах нестабільності факторів зовнішнього середовища та обмеженості ресурсів. Вона орієнтована на досягнення таких основних цілей, як: збільшення доходів і прибутку організації, збільшення частки ринку, диверсифікація діяльності, формування оптимальної структури капіталу, зростання ринкової вартості організації. Реалізація такої

стратегії неминуче пов'язана з поглинанням конкуруючих компаній, з експансією в нові галузі та нові сегменти ринків збуту, залученням нової клієнтури і розробкою нових продуктів і послуг, що надаються.

Сьогодні ж менеджмент більшості організацій орієнтований головним чином на вирішення короткотермінових проблем. У цих умовах часті зміни завдань, пріоритетів діяльності, рішень, наслідком чого є недосконалість структури показників діяльності, зниження конкурентоспроможності організацій. Тому багато сучасних організацій нагадують тимчасові структури, що не володіють необхідним запасом економічних, інтелектуальних, організаційних ресурсів, що дозволяє провести у разі потреби ефективно відновлення. Ці проблеми стоять, в першу чергу, перед власниками бізнесу і топ менеджерами організацій. Спроби деяких з них керувати складною організацією як простою через слабе знання сучасних методів керівництва і організаційних структур, невміння визначати стратегію ціноутворення і поведінки організації на ринку цінних паперів обертаються на практиці втратами, справжню величину яких важко уявити.

Потрібно розуміти, що стратегічне управління є складним багаторівневим процесом, який включає стадію вибору стратегії згідно основної цілі фірми, формування проміжних цілей та стратегії їх досягнення, виконання, оцінку і контроль процесу реалізації стратегії [1]. При цьому в умовах ринкових відносин першорядне значення набуває створення «стеження» системи контролю за витратами виробництва, що забезпечує можливість своєчасного прийняття управлінських рішень щодо їх зниження з метою досягнення запланованих стратегічних завдань розвитку організації. Успіх реалізації даного процесу залежить від того, наскільки ретельно вивчені дві основні групи чинників: зовнішні (обставини та фактори, які господарюючий суб'єкт не в змозі змінити, особливо, якщо аналізуються середні або малі підприємства) і внутрішні (сила і слабкість підприємства, конкурентні можливості, етичні принципи керівництва, корпоративна культура та загальні цінності знаходяться під впливом суб'єкту господарювання і потребують деталізації для подальшої побудови дієвої стратегії функціонування підприємства) [1]. Такий стратегічний аналіз носить складний характер і вимагає обліку безлічі чинників. Разом з тим він дозволяє виявити коло проблем, що стоять перед організацією і певний набір різних способів їх вирішення. Щоб стати стратегією, цей набір повинен сформуватися в систему. Загальні цілі необхідно перетворити в чітко поставлені завдання із зазначенням очікуваних результатів, на досягнення яких

буде спрямована діяльність організації. Для реалізації різнохарактерних завдань потрібна розробка комплексної стратегії організації, визначальною засоби досягнення місії і цілей [2, с.300].

Існують і методологічні бар'єри при формуванні будь-якої стратегії, а саме:

1. Спрощення процесу стратегічного управління;
2. Неповноцінне дослідження ринку та ігнорування впливових факторів;
3. Відсутність чітких часових рамок та термінів для формування та реалізації стратегії;
4. Нехтування розподілом ресурсів компанії та оцінкою фінансових результатів;
5. Використання застарілих методів та інструментів стратегічного управління. [3, с.25].

Динамічна природа організацій, зростаюча невизначеність зовнішнього середовища і множинність концепцій стратегії ускладнюють введення одного універсального процесу формування та впровадження стратегії управління організаціями. Щоб стратегічний процес був спрямований на вирішення практичних завдань і не був чисто формальною процедурою, він повинен, на наш погляд, відповідати наступним критеріям: включати тільки ті управлінські процедури, які функціонально значимі; відповідати особливостям управлінської системи організацій [6-7].

### **Список використаних джерел**

1. Борисова Л.Є., Борисова Л.П. Формування стратегії розвитку підприємства з урахуванням екологічної складової / Л.Є. Борисова, Л.П. Борисова // Глобальні та національні проблеми економіки – 2018. – №22. – С. 267-273
2. Кобелєв В.М., Захарченко Ю.В. Теоретичні та методологічні основи формування стратегії розвитку підприємства / В.М. Кобелєв, Ю.В. Захарченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 42. С.297-302
3. Мокіна Ю. В. Проблеми стратегічного менеджменту великого та середнього бізнесу в Україні / Ю. В. Мокіна, О. М. Кавуненко // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2013. – № 3. С. 22–27
4. Ястремська О.М., Строкович Г.В. Методичний підхід до стратегічного планування якості функціонування підприємства// Актуальні проблеми економіки, 2015.- №4 (166). С.470-483
5. Князева О.А., Дем'янчук М.А. Проблеми сталого розвитку підприємств в умовах глобалізації / Економічний вісник університету. – Випуск 25/1. – 2015. С. 110 – 117

6. Коваль В.В. Сучасні тенденції формування стратегічних засад управління персоналом / В.В. Коваль, Л.П. Борисова // Наука молода: Зб. наук. праць – 2014 – №21 – С. 13-18.

7. Стратегічні напрями розвитку підприємницького сектору України: монографія / [Бутенко А.І., Шлафман Н.Л., Коваль В.В., Лайко О.І. та ін.]; за ред. А.І. Бутенко. Одеса: Інтерпрінт, 2011 – 346 с.

*Головня Ю.І., к.е.н., доц.  
Ніколаєць О. Ю., студ. 2 курсу ФМТП  
Київський національний  
торговельно-економічний університет,  
м. Київ, Україна  
GoogleScholar*

## **NEMIROFF – УКРАЇНСЬКИЙ БРЕНД СВІТОВОГО МАСШТАБУ**

Шлях Nemiroff до визнання на світовому ринку був непростим. Організація та розширення виробництва горілчаних виробів у м. Немирів Вінницької області вимагала виважених рішень у сфері логістики та порівняно великих капіталовкладень. У 1872 р. шталмейстер двору Його імператорської величності граф Г. Строганов заснував тут гуральню, а пізніше його справу продовжила дочка Марія (за чоловіком княгиня Щербатова). Поступово виробництво спирту стало основним джерелом прибутків сім'ї Строганових–Щербатових. Водночас власники підприємства порівняно велику частину прибутків витрачали на благодійність та благоустрій містечка.

Наприкінці ХІХ ст. спирт з Немирова незмінно отримував найвищі оцінки фахівців на всіх промислових та сільськогосподарських виставках. Висока якість продукції була наслідком гнучкої кадрової політики, яка передбачала залучення кращих фахівців, заохочення до праці через матеріальне стимулювання. Крім того, важливим було й визнання професійних здібностей працівників, яке відбивалося на їх соціальному статусі. А в умовах невеликого міста імена найкращих працівників знала більшість населення. Для суспільної думки того часу це мало неабияке значення. До того ж висока якість продукції забезпечувалась постійним оновленням



виробничих потужностей. Модернізація виробництва стала запорукою розширення його обсягів і успішного пошуку нових ринків збуту. У 1907 р. завдяки успішній менеджерській діяльності та належній якості продукції виробникам вдалося укласти вигідні контракти на постачання спирту із заводами Петербургу та Москви.

У 1992 р. на базі гуральні у Немирові було лікєро-горілочний завод, а у 1997 р. представили торгівельну марку Nemiroff у її сучасному вигляді. 1998 р. розпочали виробництво першої горілки за власним рецептом та уперше було презентовано авторську горілку з унікальною рецептурою Nemiroff «Українська медова з перцем». Порівняно висока якість продукції сприяла подальшому розширенню виробництва та постачанню з 1999 р. горілки Nemiroff до США. Великим успіхом було включення у 2002 р. торгової марки до Британського торгового клубу мільйонерів, до якого входять виробники, річний обсяг виготовлення продукції яких перевищує 1 млн. кейсів (1 кейс – 9 літрів). Успіх компанії на світовому ринку дозволив здійснити важливі кроки для розширення асортименту продукції та введення у дію нових виробничих потужностей. У 2004 р. став до ладу другий завод компанії, обладнання якого було одним із найсучасніших у Європі. Успішний менеджмент дозволив у 2006 р. створити Nemiroff холдінг, а вже наступного року на порядку денному постали заходи, покликані захистити продукцію від підробок. З цією метою було запроваджено унікальний ковпачок-детектор на пляшках. Його копіювання виявилось недоступним для абсолютної більшості тих, хто займався підробкою продукції компанії через технологію виготовлення та порівняно велику ціну, яку вона б вимагала. Адже тільки у розробку захисту від підробок компанія вклала близько 6,6 млн. дол.[1]

З метою більш успішного розповсюдження продукції компанії на території Західної Європи, у Південній та Північній Америці та Китаї у 2008 р. було створено NemiroffInternational із штаб-квартирою у Будапешті. Ці заходи зробила можливим подальше зростання обсягів виробництва навіть в умовах світової економічної кризи. І в 2009 р. Nemiroff став єдиним серед топ-5 міжнародних брендів міцного алкоголю, який продемонстрував зростання виробництва (+6,8 % до обсягів 2008 р.). Саме Nemiroff відкрив для світу українську горілку, вивівши свою продукцію на світовий ринок.

Успішною стала реалізація продукції й на вітчизняному ринку. Так, вже 2010 р. Nemiroff було визнано абсолютним лідером українського ринку горілки. Цього року вдалося реалізувати продукції на суму 473,6 млн. дол. (+13,6 % порівняно із 2009 р.). А

сума податків, сплачених компанією до Державного бюджету зросла до 793,59 млн. грн., що становило більше 100 млн. дол. (+36 % порівняно із 2009 р.). Нині керівництво Nemiroff виступило з позицій підвищення рівня соціальної відповідальності бізнесу, що дозволило зберегти кваліфіковані кадри та розширити спектр продукції, що виготовляється на підприємствах бренду. У 2010 р. у компанії було впроваджено Кодекс корпоративної етики, де відображено стандарти поведінки як у самій компанії, так і у різних сферах, що стосуються її діяльності [1].

На сучасному етапі міжнародний бренд Nemiroff входить до трійки міжнародних алкогольних брендів світу, які порівняно швидко зростають [2]. За даними 2016 р. продукція компанії реалізувалась у 72 країнах світу. Такий успіх був досягнутий завдяки високій якості продукції, яку забезпечував багаторівневий контроль на різних етапах виробництва. Підприємство було сертифіковане відповідно до вимог систем управління якістю ISO 9001 та безпечністю харчових продуктів ISO 22000, а також екологічного маркування ISO 14024. За результатами незалежного тестування світових алкогольних брендів Чиказький інститут напоїв присвоїв продукції Nemiroff одну із найвищих оцінок – 95 балів (із 100), що означає «виняткова». Тривалий час продукція компанії займала перше місце серед імпортерів міцного алкоголю до Російської Федерації і є найпопулярнішою кошерною горілкою в Ізраїлі. Компанія Nemiroff взяла участь у SanFranciscoWorldSpiritsCompetition (SFWSC), де завоювала «Подвійне золото» – найвищу нагороду за якість. Експерти високо оцінили якість продуктів під міжнародним брендом Nemiroff – LexUltra та NemiroffDelikat.

Проте компанію не оминули й проблеми. Успішність її на світовому і вітчизняному ринках сприяла зацікавленості певних політичних кіл у рейдерському захопленні і тривалий час компанія переживала кризу. З 2010 р. компанія була змушена пройти через ряд судових засідань, де розглядалися суперечки між акціонерами. Це призвело до того, що вже у 2015 р. вона займала лише 6 місце в Україні серед виробників алкогольних напоїв. Однак компанія продовжує активно розвиватися. Протягом 2015 р. її частка на вітчизняному ринку зросла до 13,6 %. У 2017 р. міжнародний бренд Nemiroff черговий раз взяв участь у самміті «TFWATaxFreeCannes 2017». Цей захід на півдні Франції традиційно збирає професіоналів з усього світу у сфері duty-free та роздрібної торгівлі для туристів. Як і у минулі роки Nemiroff був єдиним представленим на самміті українським брендом.

Нині продукція продається у 80 країнах світу, а на території Росії та Білорусі налагоджене ліцензоване виробництво. У 2018 р. кожна друга пляшка горілки, яка йде на експорт, виготовлена компанією Nemiroff [3]. В умовах кризи, викликаній анексією Криму Російською Федерацією та початком російсько-української війни на Донбасі виробники лікєро-горілкової продукції великі надії покладають на розширення експорту до Північної та Південної Америки та Китаю.

Таким чином, тривала успішна історія бренду свідчить про можливість реалізації масштабних виробничих проєктів на теренах України. Водночас історія Nemiroff свідчить і про велику загрозу для збереження та розширення виробництва через дії рейдерів. У сучасний період лише Nemiroff є визнаним у світі українським брендом у виробництві лікєро-горілкової продукції.

### **Список використаних джерел**

1. Екосистема Nemiroff 2008–2011. URL: [www.nemiroff.ua](http://www.nemiroff.ua)
2. Nemiroff вошел в тройку лидеров среди мировых водочных брендов в канале беспошлинной торговли. URL: [https://lb.ua/economics/2017/09/08/375883\\_nemiroff\\_voshel\\_troyku\\_liderov\\_sredi.html](https://lb.ua/economics/2017/09/08/375883_nemiroff_voshel_troyku_liderov_sredi.html)
3. URL: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/krepkij-obzor:-rynok-alkogolya-v-ukraine.html>

*Гринюк Н.А., к.е.н., доцент*  
Київський національний  
торговельно-економічний університет  
м. Київ, Україна

## **ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Сьогодні у світі створено сприятливі інституціональні передумови для міжнародного кооперативного співробітництва та інтеграції кооперативного сектора різних країн. Особливо активну підтримку діяльності кооперативних організацій здійснюють впливові європейські економічні інституції (Європейська комісія, європейський підрозділ МКА (ICA Europe), Координаційний комітет Асоціації

європейських кооперативів (ССАСЕ), проект «Європейські кооперативи») та наднаціональні організації, зокрема спеціалізовані установи ООН (Міжнародна організація праці, Світова продовольча та аграрна організація, Організація з питань освіти, культури та науки (ЮНЕСКО), Організація з промислового розвитку (ЮНІДО), Фонд капітального розвитку).

Кооперативи в багатьох країнах ЄС є учасниками тристороннього соціального діалогу, у найближчій перспективі Єврокомісія планує надати об'єднанню «Європейські кооперативи» статус європейського соціального партнера і залучити його до європейського соціального діалогу, що створює значні перспективи для лобювання і досягнення своїх цілей на загальноєвропейському рівні [3].

Економічні системи більшості європейських країн досить подібні українській, тому позитивні тенденції в їх кооперативному русі доцільно застосовувати і в Україні.

З огляду на зазначене вище особливої актуальності набуває аналіз перспектив розвитку міжнародної співпраці кооперативного сектора національної економіки в умовах посилення інтеграції і глобалізації світогосподарської діяльності.

З усіх підсистем кооперативного сектора в Україні споживча кооперація є найбільш структурованою і організаційно оформленою: діє як соціально-економічна система і має диверсифіковану діяльність, що є характерною ознакою поширених в розвинених країнах багатофункціональних кооперативів.

Насамперед, важливою передумовою розвитку міжнародного економічного співробітництва споживчої кооперації України є її участь у міжнародному кооперативному русі. Як член Міжнародного кооперативного альянсу (МКА) Укоопспілка з 1992 р., використовуючи досвід кооперативних організацій інших країн світу, бере активну участь у розвитку світового кооперативного руху. У рамках реалізації глобальної стратегічної мети МКА – посилення консолідації його членів [1], – споживча кооперація України розвиває партнерські відносини з більшістю національних кооперативних організацій МКА, бере активну участь у роботі його спеціалізованих комітетів, організовує прийом іноземних делегацій для ознайомлення з діяльністю української кооперації.

Сьогодні створені всі необхідні правові передумови для ефективної діяльності споживчої кооперації України не тільки на світовому ринку, а й поглиблення її європейської інтеграції. Вітчизняне законодавство у сфері зовнішньоекономічної діяльності базується на дотриманні критеріїв економічної безпеки та

національних інтересів, а також враховує вимоги СОТ та ЄС щодо правового забезпечення міжнародних економічних зв'язків.

Важливою складовою європейської інтеграції споживчої кооперації України є її співробітництво з європейськими кооперативними інституціями, насамперед, з об'єднанням Єврокооп (EuroCoop), яке відповідно до угоди з Міжнародним кооперативним альянсом забезпечує підтримку глобальної галузевої організації споживчих кооперативів [2].

Ставши членом EuroCoop з 2012 року, українська споживча кооперація зайняла гідне місце серед європейських споживчих спілок. В той же час, незважаючи на значну активізацію останнім часом співробітництва споживчої кооперації України з цією авторитетною європейською кооперативною інституцією, перспективними напрямками подальшої співпраці можуть стати участь у навчаннях та тренінгах, спільних консультаціях (щодо питань запровадження стратегії сталого розвитку у сферах виробництва та споживання, захисту довкілля та підвищення екологічної чистоти продукції тощо), пошук ділових партнерів серед кооперативних підприємств з 19 європейських споживчих спілок для реалізації спільних інвестиційних та зовнішньоторговельних проектів, отримання доступу до програм технічної допомоги Євросоюзу.

Слід зазначити, що сьогодні існують усі необхідні історичні та інституціональні передумови для розвитку міжнародного економічного співробітництва споживчої кооперації України у межах ЄС. Як свідчить європейський досвід, суттєвим фактором успішної діяльності кооперативних систем є використання існуючої єдності кооперативного руху і його економічного та соціального потенціалу. Тому ефективний розвиток споживчої кооперації України залежатиме як від рівня реалізації заходів, направлених на адаптацію до сучасної економічної ситуації в країні, активізації міжнародного кооперативного співробітництва, так і від налагодженої системи підтримки й стимулювання діяльності кооперативних підприємств та організацій на загальнодержавному та європейському рівнях. В сучасних умовах стратегічною метою розвитку споживчої кооперації повинно стати максимальне використання всіх переваг та потенційних можливостей співпраці з європейськими кооперативними інституціями.

Отже, реформування міжнародної економічної діяльності споживчої кооперації України як основної складової євроінтеграційних пріоритетів системи пов'язано з необхідністю більш активного застосування ринкового досвіду розвинених країн, виходом на нові ринки збуту, підвищенням рівня виробництва шляхом отриманням

іноземних інвестицій, нових технологій, належної фінансової підтримки.

В умовах посилення інтеграції і глобалізації світогосподарських зв'язків реформування діяльності споживчої кооперації України тісно пов'язано з діяльністю міжнародних кооперативних організацій та міжгалузевими відносинами.

На жаль, на сьогодні українська кооперація неповною мірою використовує позитивний досвід розвитку міжнародного кооперативного сектора, недостатньо використовується потенціал участі Укоопспілки в міжнародних кооперативних організаціях (особливо МКА та європейських кооперативних інституціях) для налагодження економічних зв'язків, побудованих на кооперативній основі.

Характеризуючи сучасний стан міжнародних зв'язків, слід наголосити, що одним з найважливіших завдань розвитку міжнародної співпраці споживчої кооперації України є не лише розширення діапазону зв'язків із закордонними фірмами, але й формування міжнародних економічних, технічних і соціальних зв'язків на довготривалій основі з кооперативними організаціями європейських країн.

Аналіз економічних передумов поглиблення міжнародного співробітництва свідчить про достатній потенціал системи національної споживчої кооперації зайняти гідне місце в реалізації євроінтеграційних пріоритетів розвитку України за рахунок збільшення експортного потенціалу, нарощення конкурентоспроможності виробництв, підвищення самостійності підприємств і організацій системи.

Запозичення зарубіжного досвіду розвитку кооперативних систем та міжнародне кооперативне співробітництво дозволять не лише інтенсифікувати розвиток кооперативного сектора української економіки, а й модернізувати і оптимізувати всю національну економіку, сприятимуть максимізації отриманих переваг від її участі у євроінтеграційних процесах.

Споживчій кооперації необхідно використати всі переваги від посилення ділової активності в країнах ЄС, яка зростає внаслідок приєднання до СОТ. Диверсифікація діяльності кооперативних підприємств у високоприбуткових сферах ЗЕД повинна відбуватися у галузях іноземного туризму, митно-консигнаційної, лізингової діяльності, франчайзингу, а одержані від подібної високоприбуткової діяльності фінансові ресурси доцільно спрямовувати на розвиток економічного потенціалу кооперативного сектора національної економіки. Підвищення конкурентоспроможності кооперативних підприємств та організацій на внутрішньому ринку стане основою

формування конкурентоспроможності на зовнішніх ринках, що сприятиме поглибленню співробітництва із зарубіжними кооперативами.

Реалізація вищезначених перспектив європейської інтеграції кооперативного сектора національної економіки сприятиме досягненню значних позитивних ефектів і результатів: зростанню продуктивності вітчизняного кооперативного сектора; розширенню торгівлі між країнами; структурній перебудові економіки; збільшенню обсягів зарубіжних інвестицій, трансферу технологій; розвитку багатопланової співпраці країн в різних сферах життєдіяльності; посиленню національної конкурентоспроможності, зокрема кооперативного сектора економіки.

### **Список використаних джерел**

1. Cooperative Values and Principles for Corporate Social Responsibility. International Day Cooperatives, 2016. – Режим доступу: <http://www.ica.coop>.
2. European Community of Consumer Co-operatives [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurocoop.org/en/>.
3. Euro Coop Annual Report 2016. – Режим доступу: <http://www.eurocoop.coop/news>.

*Федулова І.В., д-р е. н., проф.,  
Деркач Я.Л., студентка, ОС «магістр», І курс  
Київський національний  
торговельно-економічний університет,  
м. Київ, Україна*

## **КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Корпоративна соціальна відповідальність одне з найбільш суперечливих явищ в сучасному бізнес-середовищі. Неузгодженість визначень та методів вимірювання, викликають насторожене відношення компаній до практики соціальна відповідальність. Особливо це характерно для українського ринку. Ринку який розвивається, де правила ведення бізнесу не до кінця визначені, а основний пріоритет – це виживання і захоплення частки ринку.

*Корпоративна соціальна відповідальність* займає важливе місце в сучасній стратегії американських і європейських корпорацій, але поки не стала поширеним явищем в Україні. Очевидно, що сьогодні український бізнес відчуває проблему недовіри населення. Наприклад, за даними дослідження Інституту Соціології, тільки 19% українців підтримують передання великих держпідприємств у приватну власність. Не дивно, адже люди зрілого віку виховані радянською ідеологією, яка представляла бізнес як джерело нерівності, несправедливості та експлуатації [3].

Головною причиною соціально-економічної кризи є порушення ієрархії відповідальності в Україні. В цій категорії слід відмітити обов'язкові (дотримання законодавства в сфері податків, праці, екології) та добровільні складові.

Авторське бачення соціально відповідальних дій схиляється до більш широкого розуміння: ведення діяльності не лише за законом (обов'язковий рівень), а й понад встановлені норми, правила, закони. Необхідно вести пропаганду впровадження принципів соціальної відповідальності шляхом роз'яснень переваг, які вона забезпечує в аспекті стійкого розвитку [6].

В умовах низької довіри до бізнесу з боку населення важко очікувати його підтримки в питаннях податкової, валютної, регуляторної та іншої лібералізації економіки [3].

Результати дослідження свідчать, що соціальні показники впливають на репутацію компанії вдвічі більше, ніж економічні, що у довгостроковій перспективі призведе до збільшення її частки ринку та істотного зростання прибутковості через лояльність споживачів до продукції соціально-відповідальної компанії [4].

Розуміння соціальної відповідальності бізнесу як концепції, яка спонукає підприємства брати на себе зобов'язання з реалізації значущих внутрішніх і зовнішніх соціальних програм, результати яких сприяють його розвитку, підвищуючи стійкість у довгостроковій перспективі та поліпшуючи репутацію й імідж як соціально відповідального суб'єкта, а також сприяють розвитку суспільства в соціальній, економічній та екологічній сферах, дозволяє внести докорінні зміни в базис ведення бізнес-діяльності вітчизняних агентів економіки [2].

Якщо велика українська компанія з різних причин (вихід на європейський ринок, лобіювання тощо) вирішить впровадити стратегію *корпоративної соціальної відповідальності* доцільним буде врахувати п'ять основних принципів її побудови.



**По-перше**, корпоративна соціальна відповідальність повинна бути одним із пріоритетів спільної стратегії компанії. Проекти та ініціативи корпоративна соціальна відповідальність вплетені в завдання й цільові показники всіх підрозділів групи.

**По-друге**, завдання корпоративна соціальна відповідальність повинні бути конкретними і релевантними для основної діяльності кожного підрозділу. Наприклад, підрозділ автоскладання, який забруднює повітря, має займатися проектами захисту навколишнього середовища, а не інвестувати в розвиток культури.

**По-третє**, держава і населення повинні поважати добровільність ініціатив підприємства і не нав'язувати свої ініціативи і проекти.

**По-четверте**, активність корпоративної соціальної відповідальності повинна бути широко помітною для суспільства за рахунок потужного і зрозумілого освітлення в ЗМІ.

**І головне** – керівництво групи має відчувати соціальні запити суспільства і своєчасно впроваджувати затребувані рішення [3].

Очікування у стратегії підприємств, які покладають на корпоративну соціальну відповідальність наступні: поліпшення ставлення персоналу до підприємства – 75%; суспільна користь – 67%; покращення репутації (іміджу) підприємства – 53%; покращення економічних показників – 51% респондентів [5].

Застосування стратегії корпоративної соціальної відповідальності українським бізнесом, безсумнівно, допоможе йому втримати лояльних клієнтів, зміцнити бренд і отримати необхідну підтримку суспільства і міжнародних партнерів у досягненні своїх цілей [3].

Внаслідок впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності підприємство також підвищує ефективність управління завдяки запобіганню соціальних, економічних, екологічних та юридичних ризиків [1].

### **Список використаних джерел**

1. Вергун Л. І. Соціальна відповідальність бізнесу в умовах глобальної фінансово-економічної кризи / Л. І. Вергун // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. праць. – 2010. – Вип. 23. – С. 167.

2. Власова Т. Р. Соціальна відповідальність бізнесу: сутність та тенденції / Т. Р. Власова // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 1. С. 52-75.

3. Працювати на суспільство: що таке корпоративна соціальна відповідальність бізнесу / Д. Крепак. // Forbes Україна. – 2016 – Режим доступу до ресурсу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1413277-pracyuvatina-suspilstvo-shcho-take-korporativna-socialna-vidpovidalnist-biznesu>.

4. Сталінська Г. О. Соціальна складова корпоративного управління: вплив на ефективність діяльності ТНК / Г. О. Сталінська // *Культура народів Причерномор'я*. – 2007. – № 99. – С. 105-109.

5. Сухотеріна М. І. Механізм соціальної відповідальності у стратегії корпоративного управління (матеріал дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук) / М. І. Сухотеріна // *Одеський національний політехнічний університет*. – 2015. – С. 102.

6. Черних О. В. Управління соціальною відповідальністю на великих підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня. канд. економ. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О. В. Черних // *Донецький інститут економіки промисловості* – Донецьк, 2012. – С. 26.

*Дьяченко О.В., к. е. н., доц.*  
Київський національний  
торговельно-економічний університет,  
м. Київ, Україна

## **СПРОЩЕННЯ МИТНИХ ПРОЦЕДУР УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

З початком дії зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом вітчизняні суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності отримали змогу активніше інтегруватися у світові торговельні потоки. Проте, процедури, пов'язані зі здійсненням зовнішньоекономічної діяльності, залишаються складними для бізнесу. Серед основних перешкод експортери та імпортери відзначають надмірну кількість дозвільних документів, тривале очікування митного оформлення, складні правила визначення походження товару, складне митне та податкове законодавство, непрозорість при визначенні митної вартості товарів, що ввозяться та інші [1].

Це підтверджують і надто низькі рейтинги України з міжнародної торгівлі. Незважаючи на те, що митні правила України базуються на міжнародних нормах, країна знаходиться на 119 позиції зі 190 країн в категорії «Торгівля через кордони» рейтингу *Doing Business 2018*, на 81 позиції з-поміж 137 країн світу в категорії «Митне середовище» за індексом глобальної незаконної торгівлі, на

81 позиції серед 137 країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності, на 95 за індексом залучення країн світу в міжнародну торгівлю серед 136 країн та на 95 з 167 в категорії «Митниця» у Logistics Perfomance Index 2018 (табл. 1).

Наведені показники свідчать про надто повільне спрощення митних процедур, основною причиною чого є суперечливе вітчизняне законодавство, неналежна внутрішньоурядова співпраця, а також недостатні технічні можливості.

Україна належить до країн з рівнем доходів нижче середнього, для яких індикатори впливу заходів спрощення торгівлі свідчать, що реформи будуть ефективними за умов спрощення процедур, гармонізації документів, автоматизації, підвищення якості державного управління та належного застосування законодавства, а також доступності достовірної інформації. Сьогодні індикатори спрощення процедур торгівлі України нижчі за показники країн з рівнем доходів нижче середнього і доволі незначні порівняно з кращими практиками.

*Таблиця 1*

### **Рейтинги України з міжнародної торгівлі**

Індекс	Назва організації, яка установила рейтинг	Рейтинг	Кількість країн-учасників
Міжнародна торгівля (категорія «Торгівля через кордони», 2018)	Світовий Банк	119	190
Глобальна конкурентоспроможність (2017–2018)	Всесвітній економічний форум	81	137
Залучення країн світу в міжнародну торгівлю (2016)	Всесвітній економічний форум	95	136
Індекс глобальної незаконної торгівлі (категорія «Митне середовище»), 2018	Транснаціональний альянс по боротьбі з незаконною торгівлею	80	84
Ефективність логістики (категорія «Митниця»), 2018)	Світовий банк	95	167

Джерело: складено автором за [2; 3; 4; 5; 6].

Євроінтеграційні процеси вимагають від України вдосконалення інституційних передумов взаємодії України з ЄС. Від належного інституціонального середовища безпосередньо залежить економічний поступ країни у просуванні до ЄС.

За умов визначення євроінтеграційних пріоритетів та підписання міжнародних угод саме інститути держави у сфері митного регулювання можуть як прискорювати, так і гальмувати процеси інтеграції національної економіки в європейський простір та впливати на результативність цієї інтеграції. Постійна динаміка інституціонального середовища митного регулювання зумовлює об'єктивну необхідність реформування митної справи.

Держава зобов'язана забезпечити прогресивну інституціоналізацію в контексті євроінтеграційних пріоритетів. В умовах зростання обсягів зовнішньої торгівлі України з ЄС набуває актуальності процес реформування митної справи. Саме митну реформу Урядом України оголошено пріоритетним завданням і схвалено концепцію реформування системи органів, що реалізують державну податкову та митну політику, якою передбачено кардинальні зміни у структурі митних органів.

Належна реалізація заходів реформування має кардинально змінити вітчизняну митну систему. Основні нововведення стосуватимуться митного законодавства, сприяння торгівлі, боротьби з контрабандою та протидії митним правопорушенням, пост-митного контролю і аудиту, митної інфраструктури та обладнання, управління ризиками.

Рейтинги України з міжнародної торгівлі свідчать про надто повільне спрощення митних процедур, а отже, про необхідність підвищення якості державного управління у сфері митної справи. Спрощення митних процедур є важливим чинником для міжнародної торгівлі та економічного розвитку країн, процедур має вплив на конкурентоспроможність і ринкову інтеграцію країн, а також відіграє все більшу роль у залученні прямих іноземних інвестицій.

Позитивних результатів реформування можливо досягти лише за умов спрощення процедур, гармонізації документів, автоматизації, належного застосування законодавства та доступності достовірної інформації. Україна за цими індикаторами значно відстає від країн з рівнем доходів нижче середнього, а порівняно з країнами з кращими практиками ці показники зовсім незначні.

Отже, реформування митної справи повинно відбуватись з врахуванням специфіки діяльності митних органів, з використанням кращого досвіду розвинених країн. Будь-яка модернізація митної справи має супроводжуватись ґрунтовним аналізом можливих наслідків її впровадження.

### Список використаних джерел

1. Спрощення процедур торгівлі в Україні: оцінки та очікування бізнесу, 2017/2018. Аналітичний звіт за результатами третьої хвилі опитування українських імпортерів та експортерів. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. 2018. – 135 с.
2. DoingBusiness 2018. URL : <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>
3. Connecting to Compete 2018 : Trade Logistics in the Global Economy. URL : <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/29971/LPI2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
4. The Global Illicit Trade Environment Index. URL : <http://illicittradeindex.eiu.com/documents/EIU%20Global%20Illicit%20Trade%20Environment%20Index%202018%20-%20Overall%20Results%20White%20Paper%20June%206%20FINAL.pdf>
5. The Global Competitiveness Report 2017–2018. URL : <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017–2018.pdf>
6. The Global Enabling Trade Report 2016. URL : <http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/>

*Ilkova N.V., PhD student*

PSAE Pridniprovska state academy of civil engineering and architecture,  
Dnipro, Ukraine

### FOREIGN EXPERIENCE IN THE FUNCTIONING OF THE BANKRUPTCY INSTITUTION

The history of the socio-economic development of many countries of the world indicates that they have experienced deep recessions in production, financial turmoil, massive unemployment, and acute social and political conflicts. Some countries with great difficulty and considerable costs overcame the difficulties caused by economic crises. Other countries have successfully coped with economic and social upheavals and in a short time transitioned their economic and social systems away from acute crisis situations.

The developed countries' experience of the functioning of the bankruptcy institution does not enable one to conclude that insolvency

regulation should be based only on the basis of prioritizing the interests of creditors. A characteristic feature of most modern systems of insolvency regulation is the availability and development of rehabilitation procedures for preserving a business in addition to the classic bankruptcy mechanism, such as the sale of the debtor's assets.

At the same time, we note that the efficiency of the institution of bankruptcy largely depends on those participating in the process of its implementation, as well as on the methods used both to explain given facts and to predict (monitor) possible imbalances in socio-economic processes.

This is influenced by at least three groups of factors:

1) factors associated with changes in the extent of influence of and increased turbulence of the external environment;

2) factors caused by the development of legal framework in the field of bankruptcy;

3) factors caused by the expansion and diversification of the requirements for the volume and quality of analytical information on the status of problematic economic subjects (debtors) on the part of interested parties.

In world practice, there are three main models of the institution of bankruptcy:

- the Anglo-Saxon, mainly pro-creditor, aimed at repayment of debts to creditors;

- the Continental, mostly favoring debtors;

- the American – balanced, aimed at improving the company.

A detailed study of these models led to the conclusion that the institution of bankruptcy has evolved significantly in recent times. While maintaining the same, one can say, one-sided goal – equal satisfaction of creditors' claims in the process of bankruptcy proceedings, there is a turn towards prioritizing the rehabilitation of the debtor's business. At the same time, the legal framework underlying the legal definition diagnosis of bankruptcy, the pretrial assessment of insolvency and financial state of enterprises has changed over the past decades in the direction of expanding the subjects and strengthening the legal regulation of bankruptcy procedures, expanding on the parties' rights and obligations.

In this regard, signs of bankruptcy take on particular significance. If before, their presence only spoke of the impending collapse, now their role is to signal in time the need to prevent a crisis, to trigger «rescue» mechanisms, to start the rehabilitation procedures in time. Signs of bankruptcy should be considered in the context of one or another system (model) of insolvency, since they contribute to solving the problems this or that particular model has at its foundation.

Based on analyzing foreign experience, the following models of state regulation of bankruptcy processes were identified, with the macroeconomic goal of them being the improvement of the national economy as a whole, and the microeconomic goal is the restoration of financial stability of an insolvent enterprise.

In France, the insolvency law based on the grounds of non-payment fulfills a macroeconomic goal: the concept of the insolvency legal system, aimed primarily at preserving existing enterprises, is based on the assertion that the objectives of insolvency law are to preserve existing enterprises, preserve jobs, and satisfy creditors.

The English system of legislation, using both non-payment and insolvency, fulfills a macroeconomic goal. A well-proven model is used, the main idea of which is that it is best to provide the representative of the enterprise's owner with the right to choose the direction of the bankruptcy process: liquidation or restoration of solvency.

The German insolvency management system is based on insolvency with an additional condition of non-payment. This is consistent with the task of restoring the activities of an insolvent enterprise: reorganization is not preferable to liquidation, while at the same time the microeconomic benefit of the enterprise diminishes the pursuit of the macroeconomic goal. The rights of lenders are secured well; the transition to the rehabilitation procedure is possible only if there is a certain level of consent of the lenders.

The US insolvency management system, where insolvency requires for signs of non-payment, is structured in such a way that a clear preference is given to the reorganization procedure.

Based on the analysis of foreign practice of regulating bankruptcy processes, one can draw the following conclusions:

- modern insolvency legislation is an essential element of the state's economic strategy. The main difference between national models is what the specific macroeconomic goals of bankruptcy law are and what mechanisms are used to achieve these goals;

- in developing and improving legislation, a reasonable balance should be found between creating maximum conditions for maintaining existing enterprises and securing the rights of creditors.

One of the most important problems that need to be resolved during a period of economic recession is the problem of general insolvency of economic entities, since mutual non-payments contribute to disrupting the rhythm of economic activities of economic entities, deprive them of the ability to make payments for goods supplied and services rendered, pay staff wages, make mandatory payments to the budget and state extra-budgetary funds.

In a classical market economy, this circumstance can be overcome only by bankruptcy. At the same time, the massive bankruptcy of debtors will cause a no less massive bankruptcy of creditors, unleashing an «avalanche» of bankruptcies, akin to the domino effect, and will hinder the further economic development of the country. Therefore, the mass application of business entity bankruptcy procedures is unacceptable for Ukraine's conditions. A search for alternative mechanisms to solve the problem of non-payments is necessary.

### References

1. Ількова Н.В. Орловська Ю.В. Особливості дослідження банкрутства як економічної категорії. Економічний простір: Збірник наукових праць. 2017. №126.

2. Єпіфанова І.М. Банкрутство підприємств: спектр невирішених проблем [Електронний ресурс] Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2017. № 1 (29). С. 55-63. Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2017/No1/55.pdf>

*Коровайченко Н.Ю., к. е. н.*  
Київський національний  
торговельно-економічний університет,  
м. Київ, Україна  
*Сібекіна А.Ю.,*  
менеджер зі зв'язків із  
громадськістю та пресою  
АТ «Рено Україна»  
м. Київ, Україна

### **ТРАНСКОНТИНЕНТАЛЬНЕ РОЗШИРЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ**

У географічній структурі вітчизняної зовнішньої торгівлі та інвестицій традиційно переважають європейські країни, що пояснюється їхньою географічною близькістю. Разом з тим, в Україні стрімко розвиваються напрями експорту, для яких відстань відіграє менш вагому роль, ніж при торгівлі товарами, завдяки використанню телекомунікаційних технологій. І якщо північноамериканський напрям успішно освоюється вітчизняними експортерами, то ринки



країн Латинської Америки залишаються майже неохопленими. Незважаючи на географічну віддаленість, питання економічного співробітництва України з країнами цього регіону є актуальним з точки зору необхідності подальшого розширення та диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків держави.

Згідно даних за період 2013-2017 років частка кожної з країн регіону в українському експорті товарів не перевищує 0,4% (найбільшою є частка Мексики). На тлі від'ємних показників темпів зростання загального експорту відбувалося й уповільнення його регіональної динаміки (таблиця 1).

*Таблиця 1*

### **Динаміка експорту товарів з України до країн Латинської Америки**

Країна	2013		2014		2015		2016		2017	
	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%
Аргентина	11	-6	20	81	10	-52	2	-81	9	39,5
Бразилія	199	-43	110	-45	34	-70	21	-39	10	-54
Мексика	129	-36	153	19	118	-23	137	16	129	-5
Куба	138	371	85	-39	36	-57	7	-80	11	45
Панама	29	-3	32	9	10	-69	14	40	28	104
Перу	26	-64	11	-59	3	-68	10	184	22	129

Розраховано за даними джерела [1]

Нерівномірність темпів приросту експорту пояснюється змінами у його структурі (припиненням експорту окремих товарів та появою нових) та різкими коливаннями вартісних обсягів. Найбільшими серед вказаних країн станом на 2017 рік є обсяги експорту товарів до Мексики, Панами та Перу. При цьому до двох останніх країн, а також до Аргентини та Куби спостерігається значне зростання експорту порівняно із 2016 роком, а найрізкіше скорочення експорту – до Бразилії. У товарній структурі експорту до Аргентини, Куби, Мексики та Перу найбільшу частку займають чорні метали, до Бразилії – пластмаси, полімерні матеріали, до Панами – судна (вантажні, вантажно-пасажирські, танкери).

Торгівля послугами, характеризується меншими обсягами, найбільша частка в українському експорті послуг до регіону належить Віргінським островам (1,2% станом на 2017 рік, причому основну частку складають фінансові послуги), та Панамі (0,5%) [2]. Слід зазначити, що протягом досліджуваного періоду структура експорту послуг до окремих країн регіону суттєво змінилась. Позитивними тенденціями є збільшення експорту за таким перспективним напрямом як послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги до країн:

- Аргентини – з 6,4% у 2013 р. до 58% у 2017 р. (частка від загального обсягу експорту послуг до цієї країни), річний приріст у 2017 р. склав 60%;
- Бразилії – з 0,9% до 23%, у 2017 р. мав місце річний приріст у 10 разів;
- Мексики – з 8% до 35%, у 2017 р. відбувся приріст порівняно з 2016 р. у 3 рази [2].

Структура експорту послуг до інших країн є відносно стабільною. Так у експорті вітчизняних послуг до Панами переважають транспортні послуги, але за досліджуваній період їхня частка зменшилась з 91% у 2013 до 75,2% у 2017 за рахунок збільшення частки послуг з ремонту та технічного обслуговування (з 2,4% до 10%), що пов'язано з експортом суден. Крім того, послуги з ремонту та технічного обслуговування лідирують у структурі експорту до Куби (63% у 2017 р., за 2013 р. дані відсутні) та Перу (з 61,6% у 2013 р. до 88,3% у 2017 р.) [2].

Із розвитком електронної торгівлі, експорт послуг та продукції інтелектуальної власності є перспективним напрямом поглиблення зовнішньоекономічних зв'язків України з країнами Латинської Америки, оскільки при використанні глобальної мережі Інтернет для здійснення торговельних угод відстань між країнами не є настільки критичною як для торгівлі товарами та послугами, що надаються шляхом комерційної та фізичної присутності. Про можливість реалізації таких напрямів свідчить зростаючий український експорт комп'ютерних та інформаційних послуг до цього регіону. Наступними видами послуг, що користуються попитом у перерахованих країнах та можуть надаватися на відстані є:

- роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності, зокрема ліцензії на використання результатів наукових досліджень та розробок, а також на програмне забезпечення;

– послуги дослідження та розробки: проведення фундаментальних досліджень, прикладних досліджень і дослідних розробок з метою створення нових продуктів і технологій у галузі природничих, соціологічних та гуманітарних наук;

– послуги з дистанційної освіти.

Таким чином, виходячи з наявних статистичних даних щодо експорту з України до країн Латинської Америки можна зробити висновок можливості подальшого розвитку економічного співробітництва та збільшення експорту послуг з використанням засобів електронної торгівлі.

### Список використаних джерел

1. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами [Електронний ресурс]// Державна служба статистики України. – 2018. – Режим доступу:<http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами [Електронний ресурс]// Державна служба статистики України. – 2018. – Режим доступу:<http://www.ukrstat.gov.ua>.

*Лежетьокова В.Г., к.е.н., доц.*

*GoogleScholare*

*Дудка В.І., студентка, II курс, 19 група,  
факультет міжнародної торгівлі та права,  
Київський національний  
торговельно-економічний університет,  
м. Київ, Україна*

## ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА СІНГАПУРУ

Сінгапур є прикладом країни, яка завдяки проведенню ефективних реформ за досить короткий проміжок часу змогла здійснити комплексну модернізацію власної економіки. На думку багатьох експертів, з усіх країн Південно-Східної Азії, Сінгапур має найбільш високорозвинену економіку, про що свідчать високі позиції держави у міжнародних рейтингах: дуже високий рівень людського розвитку (9 місце за індексом людського розвитку 2018) [1], 5 місце у

глобальному інноваційному індексі 2018 [2], 2 місце за індексом економічної свободи у 2018 р. [3], 3 місце за індексом глобальної конкурентоспроможності у 2017 р. [4], 2-ге місце у рейтингу Doing Business 2018 [5] та 1 місце у рейтингу BDO International Business Compass 2018 [6]. Отже, досвід Сінгапуру в контексті реформування та пошуку нових векторів розвитку економіки може бути для України вкрай корисним та показовим.

Торговельно-економічне співробітництво є одним з пріоритетних напрямів українсько-сінгапурських відносин і протягом останніх років характеризується активним розвитком. За даними Держстату України, обсяг торгівлі товарами та послугами у 2017 році склав 130 млн.дол., що на 42% більше ніж у 2016 році (85 млн.дол.). У 2017 році в структурі експорту товарів домінували: чорні метали – 85,3%, мідь і вироби з неї – 4,2%, цукор і кондитерські вироби з цукру – 2,6%, продукція борошномельно-круп'яної промисловості – 2%. Основними статтями імпорту з Сінгапуру були електричні машини – 24%, прилади та апарати оптичні, фотографічні – 22%, пластмаси, полімерні матеріали – 14,8%, реактори ядерні, котли, машини – 13,7%, какао та продукти з нього – 12,2%, фармацевтична продукція – 3,5% [7].

Іншою важливою частиною партнерства є обмін інвестиціями. Під час свого візиту для України колишній прем'єр-міністр Сінгапуру Лі Куан Ю сказав: «Україні потрібні інвестиції, які зможуть розвинути і сучасні технології, і менеджмент. Робота з такими технологіями протягом п'яти і більше років дозволить виробити на їхній основі власні методи» [8], адже саме в такий спосіб Сінгапур досяг успіху.

Динаміка залучення сінгапурських інвестицій в економіку України свідчить про їх поступове зростання. У 2017 році загальна сума сінгапурських інвестицій в економіку України склала 287,1 млн. дол., що на 11% більше ніж у 2016 році [9].

З метою створення сприятливих умов для посилення економічного співробітництва між Урядом України та Урядом Республіки Сінгапур у 2006 р. було укладено Угоду про сприяння та взаємний захист інвестицій; в 2007 р. держави підписали Угоду про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням.

Чинниками створення нового інвестиційного клімату в Україні є:

- впровадження електронної системи закупівель ProZorro, яка дає змогу всім видам підприємств брати участь у публічних закупівлях;

- наявність висококваліфікованих кадрів, які готові працювати за заробітну плату, меншу ніж в середньому по Європі;
- введення в дію автоматичної системи повернення ПДВ на експортовані товари, що сприяло зниженню рівня корупції;
- пришвидшення реєстрації нового підприємства в Україні (за рейтингом Doingbusiness 2018, в Україні можна зареєструвати підприємство за 6,5 днів) [5];
- зниження податкової ставки на доходи фізичних осіб з 45% до 20%.

За даними посольства Сінгапуру, на сьогоднішній день в Україні вже діє кілька сінгапурських компаній: Food Empire (розчинні напої), Delta Wilmar CIS (завод з переробки пальмової олії), Sitra Holdings (International) (торгівля меблями), Sudima International (агропромислова продукція, деревина), Olam International (агропромислова продукція), Flextronics (випуск офісного обладнання), Amtel Properties (логістичний центр) [9].

Наразі найбільш перспективними та реальними галузями для сінгапурських інвесторів в Україні є: сільське господарство, ІТ-сфера та енергетика.

До експортних переваг українського аграрного сектору слід віднести: на українських землях вирощують більше 70% продукції, яка продається на світових ринках; Україна може цілком прогодувати 500 млн. людей; Україна є провідним постачальником зерна, кукурудзи, соняшникової олії, горіхів; близькість до великих світових ринків – європейського та середньоазійського; Україна володіє найродючішими ґрунтами у світі – чорноземами; також налічується приблизно 70 агро-стартапів на різних стадіях впровадження та функціонування.

Щодо сфери технологій, то Україна посідає перше місце по кількості сертифікованих інженерів у Європі; загальні інвестиції в українські стартапи за останні 5 років значно зросли; Україна розташована між Америкою та Азією, що є вигідним для розташування центрів обробки даних; в останні роки Україна отримала значні інвестиції, оскільки підрозділ Google купив український проект Viewdle за 45 млн. дол.; мережеві компанії Jabil та Flextronics з виробництва електроніки в Мукачево та Ужгороді працюють на замовлення таких компаній, як Huawei, Nokia, Cisco, Hewlett-Packard, Lenovo, Intel, Microsoft та Apple.

В галузі енергетики Україна запрошує сінгапурських інвесторів для фінансування Національної корпорації з виробництва акумуляторів,

заводу котлів на рідкому паливі, компанії з будівництва біогазових станцій, сонячних електростанцій та енергохолдингу.

Отже, одним із перспективних економічних партнерів на азійському ринку для України є Сінгапур, співробітництво з яким відкриє для нас новий ринок збуту, сприятиме залученню інвестиції у сільське господарство, сферу інформаційних технологій та енергетику, а також обміну досвідом у побудові ефективної економічної системи в країні.

### Список використаних джерел

1. HumanDevelopmentIndex (HDI) Ranking // режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/2018-update>
2. GlobalInnovationIndex // режим доступу: [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2018-intro5.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018-intro5.pdf)
3. IndexofEconomicFreedom // режим доступу: [https://www.heritage.org/index/pdf/2018/book/index\\_2018.pdf](https://www.heritage.org/index/pdf/2018/book/index_2018.pdf)
4. GlobalCompetitivenessIndex // режим доступу: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>
5. Easeofdoingbusinessindex // режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>
6. InternationalBusinessCompass// режим доступу: [file:///C:/Users/Home/Downloads/BDO\\_IBC\\_2018\\_EN\\_20180524\\_v4.pdf](file:///C:/Users/Home/Downloads/BDO_IBC_2018_EN_20180524_v4.pdf)
7. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами та послугами // режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/ztt/ztt\\_u/ztt1217\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/ztt/ztt_u/ztt1217_u.htm)
8. Лі Куан Ю // режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D1%96\\_%D0%9A%D1%83%D0%B0%D0%BD\\_%D0%AE](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D1%96_%D0%9A%D1%83%D0%B0%D0%BD_%D0%AE)
9. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Сінгапуром // режим доступу: <https://singapore.mfa.gov.ua/ua/page/open/id/5156>

## **СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Робота будь-якого механізму, будь то рух автомобіля з пункту «А» в пункт «Б» або складний механізм життєдіяльності людини, вимагає використання ресурсів. Неоптимальне їх використання при роботі механізму впливають на якість і час його функціонування, а також можуть призвести до того, що механізм припинить свою роботу. Інший невід'ємною складовою роботи механізму є ефективність.

Під дією зовнішнього фактора (в нашому випадку таким фактором виступає реалізація стратегії підприємства) механізм приводиться в дію. У випадку з інноваційною діяльністю то, як експлуатується механізм, буде залежати від грамотно складеної стратегії підприємства і від того, як вона реалізується на практиці.

Під інноваційним механізмом розуміють організаційно-економічну форму здійснення інноваційної діяльності, пошук інноваційних рішень, а також важелі стимулювання і регулювання цієї діяльності [1]. З визначення випливає, що поняття інноваційного механізму включає в себе не тільки внутрішню, але і зовнішню середу, які беруть участь в його роботі, а сам механізм управління інноваційною діяльністю являє собою систему взаємопов'язаних елементів (окремих механізмів), в процесі досягнення єдиної мети.

Пропонуються наступні групи механізмів управління інноваціями.

1. Стратегія і цілі підприємства. Залежно від реалізованої стратегії інновації можуть грати як ключову, так і другорядну роль, займати різну частку в життя підприємства[2].

2. Необхідні ресурси. Крім традиційних ресурсів, варто відзначити такий фактор, як час. По суті, під цим ресурсом розуміються альтернативні витрати інноваційного проекту. Вважаємо актуальним розглядати фактор часу з позиції альтернативних витрат досягнення кращого з можливих результатів всередині самого інноваційного проекту.

3. Механізми інноваційної діяльності та відповідальні підрозділи. За якість роботи кожного механізму відповідає конкретний

підрозділ організації або зовнішні суб'єкти (профспілки, держава), які не є частиною організації, але які безпосередньо впливають на роботу механізму. Відповідальні підрозділи вказані з урахуванням того, що прийняті керівництвом рішення ґрунтуються на тій інформації, яку йому надають дані структурні одиниці.

У процесі аналізу інформації додатково пропонується виділення наступних механізмів:

1) механізм запуску інноваційного проекту і механізм підтримки інноваційної діяльності (складають механізм організації інноваційної діяльності). Для максимальної ефективності слід підтримувати в належному стані кожен окремо взятий механізм, забезпечуючи його елементи всім необхідним для роботи;

2) механізм пошуку пріоритетних напрямків фінансування, механізм розрахунку витрат і механізм проведення фінансових операцій (складають механізм фінансування). За механізми фінансування крім менеджера інноваційної діяльності безпосередньо відповідає підрозділ з економіки і управління фінансами. Він займається розрахунками витрат, а також проводить оцінку інноваційного потенціалу підприємства, за результатами якої підприємство може вносити коригування в свої довгострокові плани.

3) механізм моніторингу нових технологій, механізм оцінки технологій і механізм забезпечення передачі технологій (складають механізм технологічного трансферу). За успішність роботи даного механізму відповідають підрозділи НДДКР і відділи по розвитку виробництва[4];.

4) механізм забезпечення внутрішнього захисту інтелектуальної власності і механізм зовнішньої юридичної підтримки інтелектуальної власності (складають механізм інтелектуальної власності). Чим краще забезпечена правова підтримка і захист інтелектуальної власності, тим комфортніше клімат, в якому розробляються інновації, і, як наслідок, вище якість роботи.

5) механізм планування і контролю і механізм розвитку і вдосконалення процесів інноваційної діяльності (складають механізм планування і контролю). Останній має на увазі під собою застосування контролінгу;

6) механізм внутрішньої взаємодії та механізм взаємодії із зовнішнім середовищем (Складають механізм взаємодії учасників).

За це в першу чергу відповідає топ-менеджмент, який стверджує структуру підприємства з урахуванням підрозділів, зайнятих в роботі з інновацій.



У механізмі мотивації і стимулювання активну позицію повинні займати суб'єкти зовнішнього середовища підприємства, зокрема профспілки і держава. Без їх підтримки підприємству складніше домогтися результатів у винахід нововведень. Ситуація з інноваційним розвитком у сфері високих технологій в перспективі до 2015-2020 рр. може розвиватися принаймні за чотирма варіантами: інерційний песимістичний, інерційний оптимістичний, помірно оптимістичний і оптимістичний (найменш реалістичний)[5]. Три з 4-х запропонованих припускають активну підтримку держави в сфері інновацій.

Безумовно, інновації впроваджуються в роботу конкретних підрозділів організації. об'єктом впровадження може виступати будь-яка сфера функціонування підприємства – починаючи від виробництва і закінчуючи прибиранням території та приміщень. Інформація про проблеми, що виникають в ході роботи тих чи інших структурних одиниць підприємства, повинна доходити до відома вищого керівництва, котре, в свою чергу, скоригує стратегію.

### **Список використаних джерел**

1. Інноваційний розвиток: економіка, інтелектуальні ресурси, управління знаннями / Подред. Б.З. Мільнера. М.: ИНФРА-М, 2010. С. 81-82.

2. Матвеева М.А. Механізми управління інноваційною діяльністю в економічних системах// Управління економічними системами: електронний науковий журн. 28.09.06. URL:<http://uecs.ru/uecs-07-72006/item/54-2011-03-19-09-15-20> (дата звернення: 03.05.2012).

3. Яшин С.Н., Кошелєв Є.В., Купцов А.В. Розробка і реалізація інноваційно-інвестиційної стратегії підприємства: Монографія / НГТУ ім. Р.Є. Алексєєва. Нижній Новгород, 2011. С. 14-15.

4. Вергал К.Ю. Теоретико-методологічні основи розробки стратегії інноваційного розвитку підприємства / К.Ю. Вергал // Управління розвитком. – 2008. – № 19. – С. 27-28.

5. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової. – К. : Основа, 2005. – 552 с.

*Пугачевська К.Й., к. е. н., доц.  
Гомба М.В., студ., II курс, ОС «магістр»,  
Мукачівський державний університет,  
м. Мукачево, Україна*

## **КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В ГЛОБАЛЬНОМУ КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

У нинішніх умовах ринкові відносини проявляються у різноманітних формах, однак найбільший масштаб вони знаходять у комерціалізації діяльності підприємств, що об'єктивно зумовлена розвитком конкурентного середовища, появою новітніх управлінських технологій, що спрямовані на задоволення потреб ринку, коливаннями попиту на товари і послуги, нестабільністю ринкового середовища, зміною особливостей потреб споживачів.

Комерція як різновид людської діяльності, як правило, асоціюється з торгівлею, але варто вказати на вузькість такого трактування, адже комерційна діяльність характерна не лише для підприємств сфери торгівлі. Протягом останніх років вона інтегрується з виробничою діяльністю, знаходить поширення у сфері послуг, на ринку інтелектуальної власності, технологій, цінних паперів та ін.

Під комерційною діяльністю розуміють діяльність, яка в умовах конкурентного середовища спрямована на організацію та управління процесами купівлі-продажу для задоволення потреб споживачів і збільшення капіталізації підприємства. Операції, що пов'язані з реалізацією підприємством комерційної функції, мають значну кількість тотожних характеристик із торговельними, водночас містять істотні відмінності, що дає змогу виокремити комерційну складову серед інших у сфері товарно-грошового обігу.

В Україні в умовах переходу до ринкових відносин суттєво зросла значущість комерції для підприємств у цілому, та суб'єктів ЗЕД зокрема, з метою більш ефективного функціонування підприємства, якомога ширшому задоволенню потреб споживачів, і як наслідок, отриманню максимального прибутку.

Комерційну діяльність можна розглядати з точки зору вузького і широкого підходів. У вузькому розумінні комерційне підприємництво

являє собою підприємництво у сфері торгівлі й пов'язане із здійсненням процесів купівлі-продажу товарів для задоволення попиту споживачів та отримання прибутку. Натомість, у широкому сенсі комерційне підприємництво виступає як господарсько-торговельна діяльність, яка здійснюється суб'єктами господарювання у сфері виробництва і товарообігу, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжна діяльністю, яка забезпечує їхню реалізацію шляхом надання відповідних послуг [3, с.76]

Комерційна діяльність торговельних підприємств нині охоплює такі аспекти як, дослідження попиту населення, джерела постачання товарів, організацію оптимальних господарських зв'язків із постачальниками, у тому числі розробку і надання їм запитів та замовлень на товари, підписання контрактів на постачання товарів, ведення ефективної претензійної роботи. Крім того, комерційна робота інкорпорує такі види діяльності, як формування оптимального асортименту, організацію оптового й роздрібного продажу товарів, управління товарними запасами, рекламну діяльність, організацію торгового обслуговування, надання різного роду передпродажного і післяпродажного сервісу.

На практиці, як правило, виділяють такі складові комерційної діяльності підприємств сфери торгівлі [1, с.56]:

- маркетингові дослідження комерційної діяльності
- товарна політика
- закупівельна політика
- збутова політика
- політика просування.

Нині система управління комерційною діяльністю не повною мірою відповідає умовам господарювання та новим викликам у особливостях розвитку світової економіки. Відтак, її удосконалення не може бути досягнуте шляхом зміни окремих елементів, а потребує кардинального перетворення переважної більшості складових. При цьому необхідно враховувати, що всі компоненти комерційної діяльності слід розглядати системно, тобто не окремо, а в їхньому взаємозв'язку та взаємообумовленості. Досягнення цього принципу можливо лише за допомогою створення комплексної системи управління комерційною діяльністю на основі маркетингу, спрямована на

більш ефективно досягнення цілей підприємства і буде здатна швидко реагувати на зміни у зовнішньому оточенні [2, с.72].

Активність комерційної діяльності в сучасних умовах характеризується появою на ринку нових ринкових суб'єктів шляхом створення нових фірм, банків, фінансових інститутів тощо; інтенсивним потоком інновацій; масовим міжгалузевим переливом капіталів. Однак у той же час існує ряд детермінант, які негативно впливають на неї: високі податкові ставки, недостатньо високий рівень субсидування НДДКР; низька норма накопичення і розмір інвестицій; надмірне державне регулювання; інфляція; зростання цін на енерго-ресурси, дефіцит матеріальних ресурсів; зміна моральних цінностей та ін [3, с.76].

Таким чином, комерційна діяльність є необхідною категорією ринкової економіки, а раціональне визначення її етапів впливає на успіх підприємства на ринку, його конкурентоспроможність, а також рівень задоволеності споживачів. В умовах динамізму ринкового середовища та формування глобального конкурентного простору виникає необхідність у підвищенні рівня конкурентоспроможності підприємств, у тому числі шляхом удосконалення комерційної діяльності підприємства. Виділяючи ключові фактори успіху, підприємство, що є суб'єктом глобальної конкуренції, повинно формувати другорядні конкурентні переваги в усіх сферах діяльності, оскільки лише одночасне вдосконалення якості, підвищення рівня унікальності продукції та зниження витрат дозволять зайняти лідируючі позиції на ринку.

### **Список використаних джерел**

1. Апопій В.В. Комерційна діяльність : [підручник] / В.В. Апопій. – 2-ге вид., перероб. і доп. –К. : Знання, 2008. – 558 с.
2. Ефективне управління торговельним підприємством : [монографія] / [О.М. Ананьєв, О.І. Белей, І.М. Горбан]. – Львів : Вид-во Львівського університету внутрішніх справ, 2011. – 260 с.
3. Крисько Ж. Сутність та види комерційної діяльності підприємства / Ж. Крисько // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2013. – №18. – С.75-83

## **СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА КООПЕРАЦІЯ В УКРАЇНІ: НАПРЯМИ РОЗВИТКУ**

Важливим видом міжнародної кооперації у контексті пріоритетних напрямів національної економіки є сільськогосподарська кооперація, яка має значний потенціал розвитку, зважаючи на наявні природні ресурси та кліматичні умови, продуктивні сили та посилення значення продовольчої безпеки у світі. В Україні аграрно-промисловий комплекс (АПК) відіграє важливу роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку. Сьогодні він забезпечує 12% ВВП і близько 40% валютних надходжень від експорту. Найбільший потенціал для його розвитку міститься саме у сфері малого та середнього бізнесу в селі. В Україні налічується понад 33 тисячі фермерських господарств – більш як 70% від загальної кількості економічно активних сільськогосподарських підприємств. Проте виробничий та соціальний потенціал фермерських господарств залишається нереалізованим, а щорічна втрата експортного потенціалу фермерських господарств оцінюється щонайменше у \$ 350 млн. [1]

Розширення доступу до ринків є ключовою умовою поліпшення засобів до існування для багатьох малих фермерських господарств в країнах, що розвиваються. Останнім часом в якості оптимального вирішення цієї проблеми пропонується контрактне фермерство, що створює вигоди для фірм-покупців, дрібних фермерів-постачальників та урядів. Диверсифікація каналів збуту продукції дрібних фермерів має важливе значення для зміцнення їх позицій в продовольчих виробничо-збутових ланцюжках, сприяючи розвитку сільських районів в цілому.

Однією з вагомих причин пріоритетності розвитку контрактного фермерства на національних теренах є мораторій на купівлю-продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення [2]. При цьому мораторій на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення унеможливорює створення господарств на основі

концентрації земельної власності в оптимальних розмірах у ефективних власників. Сучасний земельний лад країни базується переважно на правовій базі, яка унеможливорює її застосування в конкуруючому економічному середовищі. При цьому серед найважливіших невирішених проблем у земельних відносинах залишається капіталізація землі як базового активу. Інвестувати у виробничу сферу за умови нерозвинутого земельного ринку України стає ризикованим. Як відомо, гроші, які не «прив'язані» до землі, особливо кошти закордонних інвесторів, дуже швидко залишають економіку країни. Вітчизняний та іноземний бізнес демонструють готовність до більшого економічного освоєння території України, розвитку її інфраструктури, але лише за умови обґрунтованої територіальної організації господарства, гарантії стабільності земельної політики, досконалості правового базису землекористування, яких у країні не існує.

З одного боку, відміна мораторію стимулюватиме залучення іноземного капіталу в земельні активи України, з іншого, його збереження сприятиме розвитку неакціонерних форм співпраці, в першу чергу, контрактного фермерства. Міжнародний досвід використання контрактного фермерства показує, що у разі залучення до даної форми взаємодії більше, ніж 11% відсотків мікро, малих та середніх фермерських господарств (у нашому випадку це близько 3366 з діючих господарств), то загальний обсяг виробництва агросектору зростає не менше, ніж на 15%, рентабельність зростає не менше, ніж на 4,5%, а експортні надходження зростають на 17% і більше [3].

Тобто, якщо в країні будуть створені сприятливі умови для розвитку контрактного фермерства (в т. ч., продовжиться мораторій на продаж землі), зокрема: сприятливий інвестиційний клімат; здійснене дерегулювання прямих угод між компаніями і фермами; розроблені шкали і стандарти; сприяння фермерським організаціям в справі об'єднання фермерів і фірм; співпраця з приватними фірмами з надання послуг з розповсюдження знань; підтримка конкуренції; надання посередницьких послуг; і дослідження інноваційних способів забезпечення виконання контрактів. Та будуть активно залучені підприємства до міжнародної співпраці у сфері виробництва та реалізації сільгосппродукції (за всіх рівних умов), можна розраховувати на наступні результати: див. табл. 1.

**Прогнозний середньорічний приріст продуктивності виробництва  
с/г продукції та її експорту на 2020–2025 роки**

Роки	Середньорічний приріст продуктивності виробництва с/г продукції, %			Середньорічний приріст обсягів експорту с/г продукції, %		
	Залучено до КФ 3,5% с/г господарств	Залучено до КФ 5% с/г господарств	Залучено до КФ 7% с/г господарств	Залучено до КФ 3,5% с/г господарств	Залучено до КФ 5% с/г господарств	Залучено до КФ 7% с/г господарств
2020	4,77	6,81	9,55	5,41	7,73	10,81
2021	4,95	6,97	10,25	5,69	8,54	11,56
2022	5,21	7,39	10,98	6,12	9,01	13,00
2023	5,35	8,11	12,00	7,18	10,12	13,69
2024	5,45	8,26	12,11	7,52	10,89	13,80
2025	5,63	8,79	12,56	7,77	11,00	14,00

[розраховано автором]

Досить часто чуто критику про те, що Україна є аграрною економікою з монокультурним направленням і це суттєво впливає на економічну стабільність країни та якість її зовнішньоекономічних зв'язків. Однак, сільгосппродукція завжди матиме попит як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, адже люди (кількість, яких зростає з кожним днем на тисячі) завжди хотітимуть їсти, що і забезпечує товарам агросектору безумовну та систематичну реалізацію. Що стосується продуктивності виробництва та реалізації природнього потенціалу, тут виникає багато неподоланих перешкод.

Тому і контрактне фермерство можна розглядати: по-перше, як можливість прямого доступу до міжнародних ринків для невеликих фермерських господарств (діяльність, яких часто є збитковою й вимагає субсидіювання з бюджету); по-друге, як можливість викоринити монокультурну направленість виробництва; по-третє, як можливість розподілення ризиків між фермерами та іноземними партнерами, що частково полегшить навантаження на бюджет країни у сфері підтримки та компенсації збиткової діяльності фермерських господарств; по-четверте, це гарантований попит на продукцію національного виробництва, що забезпечуватиме, в рівній мірі, стабільні валютні надходження в країну; по-п'яте, це неформальний трансфер технологій та навичок в сфері ефективного ведення господарства.

## Список використаних джерел

1. Розвиток фермерства та кооперації [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/reformi/rozvitok-fermerstva-ta-kooperaciyi>.
2. Закон України від 7 грудня 2017 року No 2236-VIII «Про внесення зміни до розділу X «Перехідні положення» Земельного кодексу України». // Відомості Верховної Ради України. – 2018.
3. Food Policy for Developing Countries: The Role of Government in Global, National and Local Food Systems [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://ecommons.cornell.edu/handle/1813/52457>.

*Smyrnov I.G., Dr.Sc., Prof.*  
Kyiv National Taras Shevchenko University,  
Kyiv, Ukraine

## **LOGISTICS FACTOR IN UKRAINIAN TOURISTIC BUSINESS SUSTAINBLE DEVELOPMENT: CASE OF URBAN TOURISM**

Tourism is now one of the most dynamic sectors of regions and cities economy. The urgent problems in this regard include the task of ensuring the sustainable development of tourism industry. This is especially true for the most popular destinations among tourists, i.e. metropolitan and historic cities, which attract significant tourist streams. The latter means tourist load increasing on the existing cities' resource base of tourism, as well as on the whole urban economy, development and nature. In this context the task of tourism sustainable development in cities requires the consolidation of efforts of various scientific and practical directions, among which the important place belongs to tourism logistics [1]. This problem is now quite noticeable not only in cities – the largest tourist centers of the world, but it's also acute in many cities of Ukraine. This concerns, first of all, Lviv, Kyiv, Odesa and other Ukrainian cities – popular tourist destinations. The problems of tourist overloading in Lviv are quite well-known recently, which was covered, in particular, in the author's publications [2, 195]. So, in our opinion, there is need for working out the complex logistic strategy of the urban tourism sustainable development. This strategy is based on two concepts. The first one is the concept of tourist decentralization, the



second – the concept of reversible logistics. The first concept involves the need for rational logistic organization of the city's tourist area ( LO CTA). The main components of LO CTA are: 1) geological identification of tourism resource base; 2) logistical planning of tourist flows; 3) logistical design of tourism infrastructure; 4) logistical design of supply chains for tourism infrastructure objects [2, 200].

The first component covers the geographical and logistical identification of city tourist resources. Geographical identification of tourism resource base means geospatial localization of tourist objects of interest. Logistical identification of tourist resources means the calculation of the logistical potential of each tourist object. Geological identification is performed taking into account the division of tourist resources (objects) into such groups as: cultural-historical (monuments, museums, theaters), architectural (historical and contemporary), events (various activities of public-cultural-entertaining nature). The second component is based on determining the size and structure of tourist flows and their corresponding needs, which can be divided into first and second-order needs. The third component involves the logistical design of tourism infrastructure network to meet the needs of tourists, in particular, first order needs, second-order needs and the relevant logistics and transport infrastructure to meet the needs of the infrastructural facilities of the first and second lines, as well as collection and removal of waste. The fourth component involves the logistic design of supply chains to provide needs of first and second-order tourism infrastructure with the logistics and transport providing.

These issues are very relevant for Kyiv, where the increased tourist load on the resource base of the city's tourism has already led to cases of physical destruction of some of the most visited tourist objects. As for Lviv, there are fewer such cases, but nevertheless they are also. There are many other problems in the city of Lviv, the main one is the removal of rubbish. After the fire at Grybovychy landfill in the summer of 2016, Lviv did not know where to remove its waste, the volume of which naturally grew with the growth of tourists quantity. No wonder, that the tourist record of Lviv (2.6 million tourists in 2017 – the first place among the Ukraine cities) coincided with the «rubbish crisis».

So using of the second concept, i.e. reverse logistics, aims to provide a total recycling of the whole amount of urban waste, in particular, solid household (SHW). It should be noted that there is a certain specifics of the problem of garbage collection in the city, its removal and processing. Thus, garbage collection has its peculiarities depending on the distance of the district from the center; the waste removal from the city can be carried out either to landfills, or to incineration and waste recycling plants; finally, the

waste treatment at the waste processing enterprises means the location of the latter within or outside the city, as well as their belonging to specialized establishments or other industries such as pulp and paper (PPM) and cardboard and paper mills (CPM), glass factories, etc. Knowledge of the pulp and paper and glass industries' geography may help in solving of the problem of waste removal from the city and garbage processing. So, near Lviv is located Zhydachiv PPM, and near Kiev – the Obukhiv CPM and Gostomel' glass factory, which buy a significant part of raw materials (up to one third) abroad. And at that time both cities of Lviv and Kiev have big problems with removal and processing of solid household (including waste paper) and other (including glass and plastics bottles) types of waste.

Meanwhile, the daily amount of waste in the city of Lviv is 600 tons. It is possible to solve the garbage problem in Lviv on the basis of two approaches, i.e. transport and logistics. Until recently, the first approach prevailed in the city, which was to find transport intermediaries (companies), which were obliged (for a very decent payments) to find suitable landfills and take out urban waste from Lviv. But, as experience showed, when Lviv garbage got into almost all areas of Ukraine, it did not solve the problem of waste removal. And only recently the city leadership turned to a logistic approach, i.e. the use of «reverse» logistics, when not only input streams to the city (including tourists, goods, raw materials, fuel, etc.) were analyzed, but also city output streams were subject to analysis, among them waste streams. Logistical science and practice have developed proposals for efficient management of these flows and their deep processing at special enterprises (waste processing plants). Such enterprises can be built in relatively short time (as the example of the city of Rivne shows – in a year), and the corresponding investments can be both international and internal. Such experience is represented by Kyiv, where the waste volume is 3000 tons per day, but their storage and processing is successfully carried out, firstly, at the landfill site in Pidhirtsi village; and secondly, at the Bortnychy Aeration Station (BAS); and thirdly, at the incineration plant «Energy» in Darnitsa. Kyiv actively attracts international achievements and investments, so BAS is being modernized with the participation of Japanese companies, and in the city of Fastov, a plastic waste recycling plant was constructed with Chinese participation (accordingly, several plastic picking points were opened in Kyiv). The next idea of the new technology of street waste control mayor of Kiev V.Klychko brought from a business trip to Berlin. This is the installation of underground garbage cans, which will gradually replace the usual old-style containers for garbage. In such way, the old urns that are

still «working» in the Ukraine capital and did not meet the needs of Kyiv residents and guests of the city will be replaced with new modern ones.

So the logistic approach, applied in the «Concept of Tourist Decentralization of the City of Lviv», should be extended to all other aspects of the city's tourism industry, including waste management, using the latest technologies and attracting national and international investments. This opinion applies not only to Kiev and Lviv, but also to other cities – significant tourist centers of Ukraine, namely Kharkiv, Dnipro, Odessa etc.

### References

1. Smyrnov I.G., Tourism Logistics: Text-book/ I.G.Smyrnov. – K.: Znannia, 2009. – 444 p.

2. Smyrnov I.G. Marketing in Tourism: Text-book / I.G.Smyrnov. – K.: KNU named after Taras Shevchenko, 2016. – 251 p.

*Студінський В.А., д-р і.н., к. е. н., доц.*  
Київський національний  
торговельно-економічний університет,  
м. Київ, Україна  
GoogleScholar

## ФІЛОСОФІЯ ІНТЕГРАЦІЇ В СУЧАСНОМУ ГЛОБАЛЬНОМУ ОСВІТНЬОМУ БІЗНЕС-ПРОСТОРИ

Сучасний глобальний простір характеризується не лише розширенням свої меж, а й поглибленням інтеграційних процесів у середині самого простору. У інтеграції як процесі об'єднання складових частин в одне ціле є свій особливий певний смисл, що створює філософію як розуміння процесу, так і його динамічного розвитку в різних сферах людської цивілізаційної життєдіяльності. По суті центральним місцем цивілізаційного розвитку є культура, яка базується на знаннях, що створюються і розповсюджуються окремими поколіннями у часі та просторі. Визначальна роль у цьому ланцюгу розвитку цивілізаційних просторів належить освіті.

В умовах нинішнього розвитку товарних відносин в системі ринку і самі знання стають товаром, як, власне і сам процес їх

отримання. Освіта стає не лише специфічним виробництвом з надання освітніх послуг чи продукування знань, але й займає певну частку бізнес-простору. Оскільки головним складовим елементом сучасної капіталізації виробництва стає сам виробник, то інтелект, компетенції і знання самого виробника перетворюються у специфічний вид капіталу – людський капітал. Та й взагалі поза людиною, її господарською діяльністю капітал розглядати неможливо.

У широкому розумінні людський капітал є інтенсивним чинником економічного розвитку як країни в цілому, так і окремої території та виробничої одиниці. Сумарний ефект людського капіталу перетворюється у процесі його функціонування в синергетичний ефект всього глобального людського цивілізаційного простору. Людський капітал виступає чи не основним фактором функціонування інноваційного капіталу, що у свою чергу забезпечує поступовий технічний та технологічний розвиток виробництва. З іншого ж боку, людський капітал є системою певних характеристик, що визначають здатність індивіда створювати товари та послуги, змінювати їх кількісні та якісні параметри. Для того ж, людський капітал має складну структуру своєї інтелектуальної побудови та складну систему його практичного застосування в реальній економіці.

У цьому аспекті серйозним засобом виступає економічна політика, що являє собою сукупність цілей і принципів, заходів, методів та інструментів управління економікою країни. Тут можна погодитися із думкою О.М.Москаленко, що сьогодні економічна політика тісно пов'язана з політикою держави в цілому, оскільки так чи інакше є її складовим елементом [1, с.160]. Саме в економічній політиці будь-якої держави і визначається філософські засади соціального функціонування, так і інтеграційних економічних процесів. Зокрема, це стосується таких засадничих моментів як свободи вибору бізнесу, свободи ведення власне бізнесу, так і відповідальності бізнесу перед суспільством.

Оскільки, в нинішній час освіта стає одним із важливих факторів підготовки висококваліфікованої робочої сили, то й бізнес активно проникає у цю сферу, створюючи певні умови розвитку власне освіти як системи і як специфічної галузі виробництва. Адже тільки через освіту задовольняються потреби виробництва у відповідній кваліфікації трудових ресурсів. В зв'язку з цим виникає питання інвестування відповідних ресурсів у дану сферу. Мова може йти як про інвестування ц традиційні типи та форми навчання і підготовки кадрів, так і в нові – дистанційна он-лайн освіта, практичні тренінги в системі приватних навчальних закладів, надання

додаткових освітніх послуг у вивченні іноземних мов чи перекваліфікації виробничих кадрів тощо. Також у цьому аспекті додається й можливість форм інтеграційного навчання як в системі самої освіти, так і в системі просторового переміщення викладачів (вчителів) та студентів (учнів).

У першому випадку мова йде про інтеграцію освітніх напрямів, курсів, програм в системі самого навчання як у окремому навчальному закладі, так і про інтеграційні зв'язки різних навчальних закладів через систему обміну студентами і викладачами. У іншому випадку ова йде про інтеграційні моменти бізнесу освіти як структурних елементів. Насамперед бізнес проникає в освіту і створює конкурентоздатні і життєво необхідні продукти, що використовуватимуться на практиці. А також освіта виконуватиме безпосереднє замовлення бізнесу в сфері підготовки відповідних кадрів. Разом з тим відбувається процес прямого інвестування у відповідні навчальні програми чи навчальні заклади. Також викладацький персонал навчальних закладів здійснюватиме навчально-тренінговий процес в системі самих бізнес-структур, а успішні бізнесмени-практики проводять відповідні заняття серед студентського та викладацького середовища. Так філософія інтеграції у бізнес-просторі є двосторонньо вигідною Тут достатньо пригадати, о активну роботу серед студентського та викладацького середовища здійснювали Генрі Форд, Стів Джобс та Біл Гейтс, які так і не отримали університетської освіти в силу різних причин, але спромоглися її дати своїм дітям. Фактично інтеграція як філософія є повсякденністю розвитку.

Тут варто пригадати слова Стіва Джобса: «Люди платять нам, щоби ми інтегрували речі для них, бо вони не можуть про це думати 24 години на добу і 7 днів на тиждень. Якщо у вас є надзвичайна пристрасть до створення чудових продуктів, це штовхає вас до інтеграції – до поєднання технічного, програмного забезпечення й управління змістом» [2, с.582]. У сучасному глобальному середовищі ці слова набувають особливого звучання і значення, оскільки просто неможливо виробити будь-який продукт – матеріальний, інтелектуальний, духовний – без інтеграції, без взаємопроникнення і створення цілісного продукту. Як бізнес не може існувати без освіти, так і освіта не може існувати без бізнесу, оскільки освіта виробляє специфічний продукт, який має свою ціну, а бізнес забезпечує реалізацію цього продукту на ринку.

Такі інтеграційні поєднання в умовах глобалізації економічного розвитку дають можливість створювати відповідні бренди в системі освіти. Тому можна погодитися з думкою окремих фахівців, що бренд

освіти означає мати більші можливості для випускників навчальних закладів, які є найбільш конкурентоспроможними отримати кращу позицію в старті своєї трудової кар'єри. З іншого ж боку бренд навчального закладу дає переваги у залученні до навчального і дослідницького процесів найбільш відомих вчених і залучати більші інвестиційні ресурси від відомих бізнес-компаній [3, с.221-224]. Процес інтеграції є в такому випадку двостороннім і взаємовигідним.

Фактично, освіта стала соціокультурним фактором розвитку економіки і формування економічної поведінки індивіда. Освіта взяла на себе функції формування загального інтелекту суспільства [4, с.115]. Таким чином, вона стала акумулятором інтеграційних процесів у глобальному соціальному цивілізаційному середовищі. Освіта стала потужним регулятором динамічних поступальних процесів розвитку людства у глобально-інтеграційному вимірі, що дає необмежені можливості власне розвитку.

### **Список використаних джерел**

1. Москаленко О.М. Теорія і модель випереджаючого економічного розвитку в системі суспільних стратегічних потреб: монографія / О.М.Москаленко. – К.: КНЕУ, 2014. – 550 с.
2. Айзексон В. Стів Джобс / пер. З англ.. / Волтер Айзексон. – Брайт Стар Паблішинг, 2012. – 608 с.
3. Студінська Г.Я. Бренд у національній економіці України: монографія / Г.Я.Студінська. – К.: ДНДІМЕ, 2016. – 376 с.
4. Студінський В.А. Економічна поведінка в трансформаційній економіці: курс лекцій / В.А.Студінський. – К.: Фенікс, 2010. – 264 с.

*Студінська Г.Я., д-р е. н., доц.  
Київський національний  
торговельно-економічний університет,  
м. Київ, Україна*

### **ІМПЕРАТИВИ ВІТЧИЗНЯНОГО БІЗНЕСУ**

Дослідження факторів, що впливають на ефективність організації, управління, функціонування та розвиток бізнесу є міждисциплінарним та багатоаспектним, оскільки інтегрує необхідність встановлення взаємного впливу зовнішнього середовища (ринку,

інституцій, географічних координат, кліматичних умов тощо), суб'єктів господарювання та менеджменту як процесу, що забезпечує координацію людських, фінансових, матеріальних та часових ресурсів, необхідних для досягнення поставленої бізнес-мети. Потужний розвиток світової промисловості останніх 100 років продемонстрував вкрай негативні наслідки для природного навколишнього середовища та спонукав світову спільноту до прийняття стратегії сталого розвитку, до якої приєдналась і Україна. Концепція сталого розвитку передбачає подальше економічне піднесення світової економіки із одночасним обмеженням небезпечного техногенного впливу на природне середовище. В умовах небезпеки існування людства важливим є зміна економічної та соціальної поведінки споживачів, виробників та держав відповідно до сучасних викликів глобального середовища та міжнародного бізнесу.

Вивчаючи соціальну поведінку, Е. Кант поділяв її на зовнішні (правові або юридичні) і внутрішні (моральні), які пов'язані із усвідомлення людиною власного обов'язку. Право домінує над вчинками, а мораль – над переконаннями, за допомогою яких може бути подоланий егоїзм індивіда та змінитися орієнтир його поведінки на людство і соціальний зв'язок. За Е. Кантом моральною вважається лише така дія, яка здійснюється за моральним переконанням, а не усвідомленням обов'язку. Не дія людини, не її мета або продуктивність, а тільки намір – категоричний імператив – визначає моральний критерій [2, с.7].

Проекція морального принципу Е. Канта на сучасні наукові погляди щодо суспільного розвитку, підвищення соціальних стандартів якості життя, ефективності економічного розвитку національних економік, конкурентоспроможності демонструє категоричний імператив сталого розвитку міжнародного господарства, який диктує необхідність прояву внутрішньої потреби зміни економічної поведінки суб'єктів виробництва, економічної політики країн світу, соціально-економічного мислення споживачів.

За фундаментальним принципом моралі Е. Канта «чини так, щоб ти завжди ставився до людства і у своїй особі будь-якого іншого так само, як до цілі, і ніколи не ставився б до нього тільки як до засобу» [там же]. Моральний принцип Е. Канта є категоричним імперативом, тобто такою заповіддю, велінням, що має застосовуватися обов'язково у всіх випадках, обставинах і місцях. Принцип є елементом системи моралі, прикладом етичної теорії, що розглядає характер поведінки людини, нескінченна різноманітність вияву якої має вийти за приватні інтереси індивідуума. Оригінальна концепція Е. Канта

синтезує раціональні аспекти етики сучасного бізнесу, формує його базисний імператив, який забезпечує ефективну соціальну та економічну поведінку суб'єктів господарювання та впливає на їх конкурентоспроможність та ефективність.

Н. Фергюсон визначає шість «вбивчих застосунків», які сприяли переможному економічному розвитку Західної цивілізації: конкуренція, наукова революція, верховенство права та представницьке врядування, медицина, суспільство споживання та етика праці [1, с. 394]. Етика праці як державних управлінців, так і суб'єктів господарювання на світовому ринку відповідають за їх імідж, конкурентоспроможність, позиціонування для залучення інвестицій, технологій та кваліфікованого персоналу. Етика праці у поєднанні із імперативом перманентного особистого розвитку виробничого та управлінського персоналу формують базис ефективного розвитку бізнесу та його конкурентоспроможність незалежно від масштабів бізнес-середовища, що зображено на рис. 1:



*Рис. 1. Імперативи вітчизняного бізнесу*

*Джерело: запропоновано автором*

Етика виробничих відносин забезпечує формування ефективної команди, максимізацію продуктивності праці, щільні зв'язки із контрагентами та споживачами, що дозволяє конкурувати та розвиватися надалі. Транспарентність економічної поведінки, дій працівників кожного суб'єкту господарювання формує його позитивний імідж та просування, розширення ринкових можливостей та комерційний успіх.



Верховенство права та представницьке врядування формують сприятливе інституційне середовище для розвитку вітчизняного бізнесу та залучення іноземного капіталу, а також формують умови підвищення довіри власного населення до фінансово-кредитної системи та органів державної влади, місцевого самоврядування, забезпечуючи внутрішнє джерело фінансування подальшого розвитку національної економіки. Гарантії держави щодо захисту власності та прав бізнесу, їх еквівалентність для кожного громадянина, юридичної особи має стати імперативом, що формує конкурентоспроможність суб'єктів господарювання та національної економіки в цілому.

Наступним імперативом, що забезпечує ефективний розвиток суб'єкта господарювання, є його стратегія розвитку, яка має відповідати внутрішнім змінам компанії, зовнішнім змінам ринкового середовища, сучасним очікуванням споживачів та технологічному рівню світового виробництва. Сучасна стратегія розвитку економіки України має корелювати із світовим сталим розвитком та забезпечити «корегування напряму екстенсивного розвитку української економіки, зміни її секторальної структури на користь високо технологічним, енергоефективним, екологічним, прибутковим галузям, що відповідає сучасній світовій кон'юнктурі, паритетному товарному обміну із економічно розвинутими країнами світу, що забезпечить підвищення соціальних стандартів в країні [3, с. 186].

### **Список використаних джерел**

1. Фергюсон Н. Цивілізація: як Захід став успішним / пер. з англ. В. Циба.- К.: Наш формат, 2017. – 488 с.
2. Kant I. Grounding for the Metaphysics of Morals / Immanuel Kant // Translated by James W. Ellington, 1993. – 3rd ed. Hackett. – p. 30.
3. Studinska G. Social imperative of competitiveness of the national economy in the Sustainable Development / G. Studinska, O. Guk // Journal L'Association 1901 »SEPIKE» Norderstedt, Deutschland Poitiers, France, 2017. – С. 184-190.

*Stukach T.M.*, PhD (economics)  
Kyiv National University  
of Trade and Economics  
Kyiv, Ukraine

## **THE ACTUAL FORM OF INTEGRATION IN AGRICULTURE**

Today, TNK become a determining factor in the global economic system, because due to the wide amplitude operation – from production processes to the operations in the field of investment, financial and trade policies – they act as a regulator of international production and distribution center of goods. The result of the high degree of internationalization of production TNCs was to establish their dominance in world markets and in the leading sectors of the world economy.

Recently, the trend of processing agricultural enterprises on the basis of territorial and organizational consolidation – the formation of holding companies, corporations, etc., as well as through the implementation and effective management of their activities, which should be based on appropriate methods of economic-mathematical modeling and optimization of decision-making. An important element of competitiveness of the country have access to world markets of agricultural products in recent years become critical for the development of domestic agricultural production in the context of globalization. Magnifying the degree of openness of the economy of Ukraine and the strengthening of integration processes in the global economy to overcome the food security requires adequate responses from Ukrainian international business, particularly holdings.

Ukraine is very attractive for investments with sufficient integrated economy in the world economy. Thus, at the beginning of 2018 there were more than 30 global multinational corporations who have created subsidiaries, affiliates and joint ventures in Ukraine.

Against the background of drop of the total export earnings increasing proportion of agricultural products. Over the past 5 years, the share of agricultural products in the structure of export earnings increased from 27% in 2013 to 41% in 2017

Foreign investors and international financial institutions to focus on promising agricultural areas.

TNK functioning in Ukraine have both positive and negative effects on the economy (Fig. 1).



*Fig. 1. Positive and negative effects of the operation of TNCs in Ukraine*

Currently, the main factors hampering the development of transnational corporations in Ukraine are: lack of legal framework of TNCs; imperfect tax system, making it difficult to access foreign investor; unstable political situation; fluctuations of the national currency; underdeveloped domestic investment market; limited foreign business orientation.

It should also be noted that currently Ukrainian economy TNCs help solve a number of problems in the quality of modernization of agriculture.

*Table 1*

**Positive and negative effects of TNCs in agribusiness and agricultural sector in Ukraine**

Positive impact	Negative influence
Increased growth	Control by multinationals
The increase in foreign direct investment	The dominance of national producers
Increased tax revenues	The outflow of capital, National Bank profits in industrialized countries

Innovation, providing the modernization of agricultural enterprises	Hazardous and non-compliance with environmental standards
Reducing unemployment and retraining workers	Capture the most promising agricultural sector of the economy
Strengthening trade ties	Depletion of natural resources
Getting management experience	Manipulation pricing
Creating a positive image	Pressure on the government to lobby its interests
The revival of domestic trade, market saturation with high-quality agricultural products	Financial dependence on the strategy of multinationals
Spread the implementation of international standards of production and agribusiness	The instability of the investment process

Thus, we can conclude that the development of agribusiness multinationals Ukraine helps to attract foreign investment, improves innovation, and promote the development of foreign trade relations.

### References

1. NK Bolharova Transnatsionalizatsiyni in the economy of Ukraine / NK Bolharova, TN Panevnyk // Business Inform. – 2013. – № 12. – P. 33-38.
2. Gorbach GG Model Innovatively development of the National economy: essence, factors and resources / GG Gorbach – [Electronic resource]. – Access: <http://izron.ru/articles/aktualnye-problemy-menedzhmenta-iekonomiki-v-rossii-i-za-rubezhom-sbornik-nauchnykh-trudov-po-itoga/sektsiya-1-ekonomicheskaya-teoriya-spetsialnost-08-00-01/model-innovatsionnogo-razvitiyanatsionalnoy-ekonomiki-sushchnost-resursy-i-factory/>.
3. Ivanov MO The influence of TNCs in the economy of Ukraine: advantages and disadvantages / MO Ivanov [electronic resource]. – Access: <http://duep.edu/uploads/vidavnitstvo14-15/10103.pdf>
4. Limonov EM, Vorobyova KO The influence of TNCs in the home country and the host country [electronic resource]: Dnepropetrovsk University. Alfred Nobel. – Access: <http://duep.edu/uploads/vidavnitstvo14-15/10107.pdf>
5. Louis Dreyfus Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: <https://latifundist.com/kompanii/272-lui-drejfus-ukr>
6. PV Mekshun Positive traits and threats Transnationalization economy Ukraine / PV Mekshun // Investment: Practice and Experience. – 2013. – № 10. – P. 84-88.
7. Pyenska IA Features of influence of TNCs on economic development Ukraine / IO Pyenska // Foreign trade, economics, finance, law. – 2015. – № 3 (80). – S. 114-124.

*Юхименко В.В., д. е. н., проф.*  
Київський національний  
торговельно-економічний університет,  
м. Київ, Україна

## **РОЛЬ ФОНДОВОГО РИНКУ В МОДЕРНІЗАЦІЇ І РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Україна остаточно визначилась з своїми інтеграційними пріоритетами, а саме інтеграцію до європейських структур. Запорукою цього є Угоди з Європейським Союзом про асоціацію і зону вільної торгівлі. Проте, для того, що ці угоди дали значний позитивний результат потрібно, щоб відбулась корінна трансформація всього українського суспільства і, насамперед, економіки, яка повинна стати конкурентоспроможною на ринках країн Європейського Союзу. Для розвитку і модернізації української економіки необхідні значні фінансові і інвестиційні ресурси. Одним із важливіших джерел забезпечення якими може служити фондовий ринок. Таким чином, розвиток і вдосконалення українського фондового ринку є досить актуальним.

Фондовий ринок як частина фінансового ринку забезпечує швидкий перетік капіталу, а саме фінансових коштів і інвестицій [1]. Тобто, операції, які здійснюються на фондовому ринку фактично виступають як інвестиції, на які інвестор має намір отримати певний прибуток. На це, зокрема, наголошує лауреат Нобелівської премії з економіки Гаррі Маркввіц, в статті «Вибір портфеля» [2]. Таким чином, фондовий ринок є фактично важливим акумулятором інвестиційних коштів для розвитку економіки. В свою чергу успішно виконувати цю функцію може лише достатньо розвинутий і інтегрований у світовий фондовий ринок, за допомогою якого можна буде залучати як національні так і іноземні інвестиції.

На жаль, фондовий ринок України поки що не відповідає вказаним критеріям. За головними індикаторами, що характеризують стан розвитку фондового ринку (капіталізація, обсяги торгів, інвестиційні потоки), Україна значно відстає від більшості країн світу. Так, Україна на даний момент за оцінками відомих аналітичних агентств (FTSEindexcompany, MorganStanleyCapitalInternational, Standard & Poor's, Dow Jones & Company Inc та Russell Investments) навіть не входить до складу країн з фондовими ринками, що розвиваються [3]. Така ситуація пов'язана з відсутністю достатньої

пропозиції інструментів фондового ринку. Незацікавленість потенційних інвесторів придбати цінні папери вітчизняних емітентів пов'язана з низьким рівнем корпоративного управління, недостатнім рівнем розкриття інформації про діяльність таких підприємств, відсутністю прийнятної дивідендної політики. Ще однією проблемою є складність організації та проведення первинних публічних розміщень фондових інструментів на українському фондовому ринку, що у свою чергу значно звужує можливість доступу інвесторів до об'єктів інвестування.

Основним завданням вітчизняного фондового ринку на сучасному етапі розвитку економіки України має бути мобілізація тимчасово вільних коштів населення та іноземних інвесторів, перерозподіл цих коштів у ті сектори економіки, що потребують додаткового фінансування для подальшого розвитку економіки країни. Необхідно переорієнтувати фондовий ринок з функції перерозподілу прав власності під час приватизаційних процесів на акумулювання та перерозподіл інвестиційних ресурсів. На відміну, від акумулювання та перерозподілу грошових коштів через банківську систему, фондовий ринок орієнтується на перерозподіл довготермінових грошових ресурсів, які спроможні забезпечити процес розширеного відтворення. Крім того, ресурси, залучені за допомогою фондового ринку, є дешевшими, ніж банківські.

Особливої уваги, на нашу думку, заслуговує підвищення ролі населення України у функціонуванні фондового ринку У. Не дивлячись на певні проблеми відносно рівня життя населення України, у українців є значні заощадження, у тому числі і у іноземних валютах. У зв'язку і з недовірою населення до банківської системи країни, яка в значній мірі посилилась в останні роки, досить великі кошти (по деяким оцінкам до 100 млрд. дол. США) заходиться на руках тобто є фактично мертвим капіталом. Хоча б часткове залучення вказаних коштів до вітчизняного фондового ринку могла б в значній мірі сприяти розвитку українській економіки. Адже згідно як теоретичних досліджень так і світового досвіду, саме населення та його заощадження повинні виступати основним джерелом вільних грошових коштів на шляху подальшого становлення фондового ринку України. У багатьох країнах саме населення відіграє значну роль у процесі функціонування фондового ринку. Так, наприклад, у США понад 50% громадян є власниками фондових інструментів – акцій та облігацій. Виходячи з цього для подальшого розвитку фондового ринку України, підвищення основних показників його стану та зменшення частки спекулятивного капіталу, необхідним є розробка заходів

підвищення приросту грошових коштів та заощаджень населення у цінні папери національних компаній.

На нашу думку, одним із заходів, що дозволять збільшити частку населення у процесі функціонування вітчизняного фондового ринку у ролі «чистих» кредиторів, може бути повна його комп'ютеризація та подальший розвиток інтернет-трейдинга (торгівлі в режимі реального часу) як інструмента.

Важливою умовою розвитку інтернет-трейдинга є забезпечення розрахунків між його учасниками за допомогою надійних клірингових інститутів. Світовий досвід показує, що клірингові інститути входять до складу розвинутих фондових бірж. Відповідно національним регулятором (НКЦПФР) необхідно розглянути можливість створення та функціонування клірингових інститутів у складі основних вітчизняних фондових бірж, що у свою чергу дозволить спростити та підвищити надійність розрахунків між приватними інвесторами і значно підвищить основні показники стану національного фондового ринку. Важливим є також забезпечення населення інформацією стосовно фондового ринку та навчання потенційних приватних інвесторів. Для цього необхідно утворення ефективної загальнонаціональної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів та населення стосовно питань функціонування фондового ринку і, зокрема, вдосконалення системи ризик-менеджменту.

Отже, фондовий ринок України має стати надійними і стабільним джерелом залучення інвестиційних ресурсів і конкурувати з банківською сферою, забезпечуючи національну економіку відносно дешевими та довгостроковими фінансовими ресурсами. Пріоритетними напрями розвитку фондового ринку України в розрізі досягнення визначеного завдання повинні бути підвищення конкурентоспроможності вітчизняного фондового ринку, що призведе до визнання його як фондового ринку країни, що розвивається з наступною поступовою інтеграцією у світовий фондовий ринок.

### **Список використаних джерел**

1. Галанов В. А. Рынок ценных бумаг : учебник / В.А. Галанов, А.И. Басов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 448 с.
2. Markowitz, H. «Portfolio Selection» / H. Markowitz // Journal of Finance 7, March 1952.
3. MSCI Annual Market Classification Review. June 2011. [Electronic Resource]. – Mode of access : URL :[http://www.msci.com/products/indices/market\\_classification.html](http://www.msci.com/products/indices/market_classification.html)

# **ДИСКУСІЙНА ПАНЕЛЬ 3**

## **ДЕТЕРМІНАНТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ**

### **ГЛОБАЛЬНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА**

*Ахновська І.О., к.е.н., доц.*  
Донецький національний університет  
ім. Василя Стуса,  
м. Вінниця, Україна  
GoogleScholar

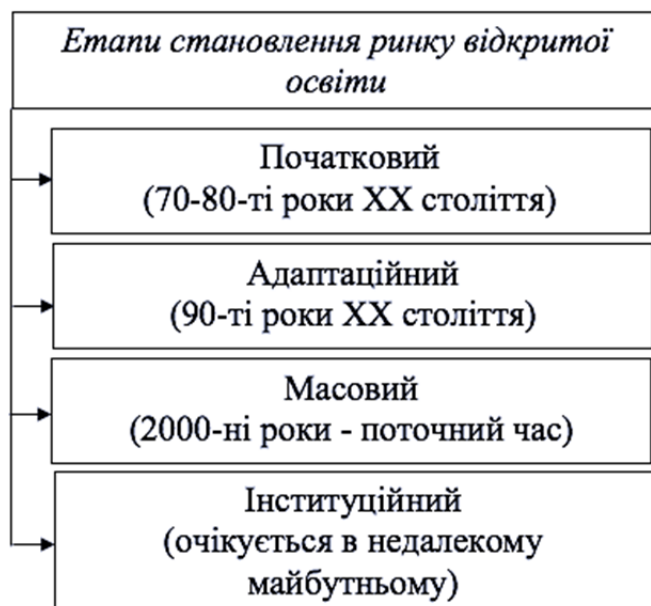
#### **ЕТАПИ РОЗВИТКУ РИНКУ ВІДКРИТОЇ ОСВІТИ**

#### **В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

В умовах розвитку інформаційного суспільства особливої актуальності набуває відкрита освіта. Її роль у суспільстві на сьогодні встановлено в роботах О.Є. Висоцької [1], О.Ю. Коржилової [2], М.П. Лещенко, А.В. Яцишин [3]. Метою тез є визначення етапів розвитку українського ринку відкритої освіти.

У відкритій освіті доступ до освітніх ресурсів забезпечується кожному бажуючому без перевірки вхідних параметрів знань, в якій використовуються технології, що в максимальному ступені враховують бажання та можливості того, хто навчається. Етапи становлення ринку відкритої освіти представлено на рис. 1. На I етапі створено Відкритий Університет у Великій Британії у 1969 р. і відбулося розповсюдження ідеї відкритої освіти передовими країнами світу. На II етапі міжнародні фонди здійснювали підтримку просвітницьких центрів, корегуючи їх діяльність під власне бачення. На III етапі зростає кількість користувачів ресурсів відкритої освіти.





*Рис. 1. Етапи становлення відкритої освіти*

За всіма ознаками розвитку суспільних відносин очікуємо в майбутньому перетворення відкритої освіти в загальний стандарт навчання за всіма рівнями. Суб'єктами таких освітніх послуг нерідко стають цілі сім'ї, тому в сучасних умовах трансформації глобального соціально-економічного середовища розвиток ринку відкритої освіти у нашій країні є необхідним фактором.

### Список використаних джерел

1. Висоцька О. Є. Відкрита освіта як чинник випереджаючого розвитку суспільства [Електронний ресурс] / О. Є. Висоцька // Веб-кафедра менеджменту освіти та психології. – Режим доступу: [http://virtkafedra.ucoz.-ua/el\\_gurnal/pages.pdf](http://virtkafedra.ucoz.-ua/el_gurnal/pages.pdf).
2. Коржилова О.Ю. Відкрита освіта як глобальна освітня система: стан та розвиток / О.Ю. Коржилова // Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології, 2014. – №3 (37). – С. 48-53.
3. Лещенко М.П. Відкрита освіта у категоріальному полі вітчизняних і зарубіжних учених / М.П. Лещенко, А.В. Яцишин // Інформаційні технології і засоби навчання, 2014. – Том 39. – №1. – С. 1-13.

*Бігун У.В., аспірант*  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут  
ім. Ігоря Сікорського»  
м. Київ, Україна  
GoogleScholar

## **ТРАНСКОРДОННА ІНТЕГРАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕНЕРГОРИНКІВ**

Трансформація європейської енергетичної системи бере свій початок з середини ХХ ст., при чому фундаментальні зміни у попиті та пропозиції енергії відбуваються і досі. Технологічний прогрес створює принципово нові можливості у виробництві, транспортуванні та споживанні електричної енергії, посилюється міжпаливна конкуренція, змінюються підходи до регулювання енергетичних ринків, диверсифікується склад використовуваних енергоресурсів. При цьому стрімко змінюється сама архітектура енергоринків, перерозподіляються ролі між їх основними учасниками, з'являються нові гравці і формуються нові регіональні ринки, а діючі – змінюють правила свого функціонування. Тому оптимальне перетворення ринку вимагає узгодженої європейської діяльності, і країни-члени зокрема, потребують переосмислення варіантів перетворення свого енергетичного сектора в європейський контекст.

Прийнятий у липні 2009 року Третій енергетичний пакет, до складу якого входить Електроенергетична директива ЄС, Регламент про доступ до електроенергетичних мереж і Регламент про Агентства зі співробітництва регулюючих органів, визначає шляхи щодо створення єдиного європейського енергетичного простору на основі нових правил. Серед них і налагодження тісної взаємодії між операторами систем транспортування енергоносіїв до країн ЄС. Це передбачає створення Європейської мережі операторів систем транспортування електроенергії (ENTSO-E), яка поєднує планування розвитку загальноєвропейської енергетичної мережі та транскордонне транспортування енергії. Зокрема, роль ENTSO-E полягає в тому, щоб забезпечити безпечну та надійну роботу все більш складної мережі, а також сприяти розвитку транскордонних мереж та інтеграції відновлювальних джерел енергії.

Важливо, що повне відкриття ринків за критерієм формального доступу третіх осіб змусило держав-членів забезпечувати право усім споживачам на отримання енергії від постачальника, незалежно від

того, у якій державі він зареєстрований. Відповідно, Директивою вимагається від суб'єктів, що не є членами ЄС, однак бажають підключитись до мережі ЄС, дотримання мережевих кодексів – збірників правових і технологічних приписів, необхідних для управління енергосистемами. У такий спосіб відбувається поступове переважання методу уніфікації над методом гармонізації як способом впливу норм права ЄС на правові приписи держав-членів, так і третіх осіб.

Додатково, у 2014 році Європейська Рада закликала усі країни-члени ЄС досягти транскордонного з'єднання на рівні щонайменше 10% від їх встановленої потужності виробництва електроенергії до 2020 року [3]. Це означає, що кожна країна повинна мати електричні кабелі, які дозволять транспортувати не менше 10% електроенергії, виробленої на її електростанціях, через кордони до сусідніх країн. Згідно з висновками Ради до 2030 року даний показник повинен бути збільшений до 15%. Станом на 2017 рік 17 країн вже досягли 10% цілі транскордонного з'єднання (рис.1).

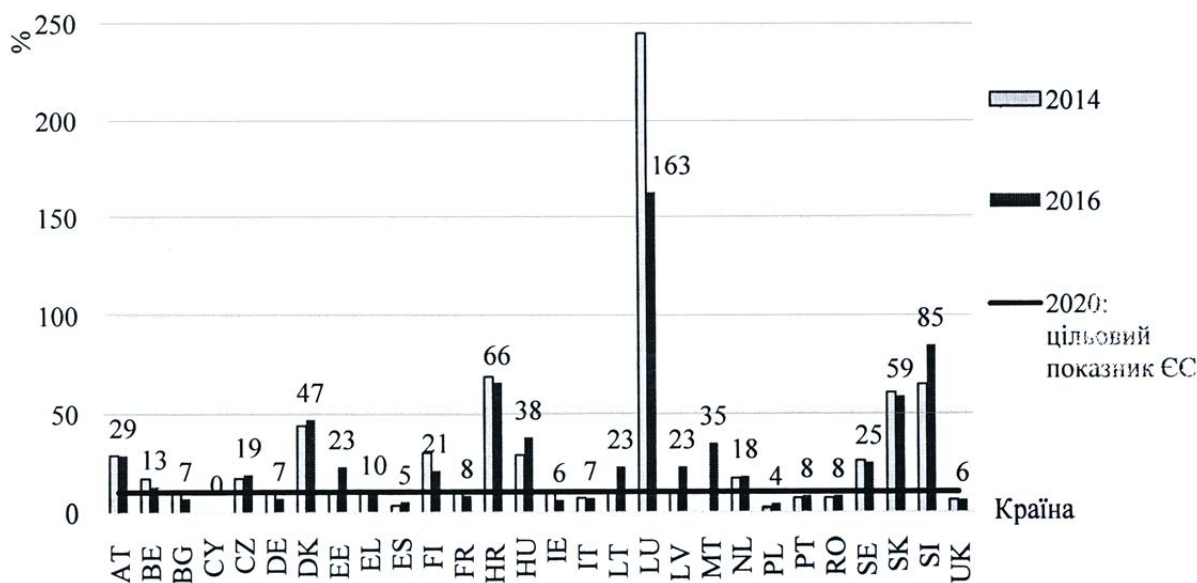


Рис. 1. Рівень електроенергетичного з'єднання країн з партнерами  
Джерело: побудовано автором на основі [1; 3]

Згідно з рис. 1 найвищий рівень трансграничного з'єднання серед держав-членів ЄС-28 спостерігається у Люксембурзі, два найбільших підприємства з виробництва електроенергії якого практично повністю обслуговують електроенергетику у сусідніх системах Німеччини та Бельгії. Разом з тим, країна майже на 100% залежна від імпорту електроенергії через брак внутрішніх виробничих

потужностей [2, с. 63]. Відтак, трансгранична інтеграція з сусідніми енергетичними системами відіграє ключове значення для забезпечення безпеки постачання електроенергії Люксембургу.

Варто відмітити, що для Мальти значення індикатора трансграничного з'єднання збільшилося з 0% до 35% після прокладення інтерконнектора Мальта-Італія у квітні 2015 р. Відтак, це сприяло припиненню ізоляції мальтійської електромережі з рештою Європи. У випадку з трьома країнами Балтії рівень взаємозв'язку зріс з 10% до 23% завдяки введенню в експлуатацію нових інтерконнекторів, що з'єднують Литву з Польщею (LitPol) та Швецією (Nordbalt) у грудні 2015 року.

Попри це, 11 держав-членів недостатньо пов'язані з ринком електроенергетики ЄС. До них відносяться Болгарія, Кіпр, Франція, Німеччина, Ірландія, Італія, Польща, Португалія, Румунія, Іспанія та Велика Британія. У випадку з Кіпром, географічне положення країни, безумовно, ускладнює досягнення мети на 10%. Однак, реалізація подальших проєктів, пов'язаних із сполученням електроенергетичних ринків в найближчі роки, – зокрема, між Бельгією та Великобританією (у процесі будівництва), Францією та Іспанією, Кіпром та Грецією, допоможуть більшості цих країн досягти 10% мети.

Отже, відповідно до енергетичного законодавства ЄС ключовою умовою формування конкурентоспроможного внутрішнього ринку є налагоджена взаємопов'язана інфраструктура. Добре інтегровані мережі є не тільки рушійною силою інтеграції, але і гарантією енергетичної безпеки національних енергоринків.

### **Список використаних джерел**

1. Communication on strengthening Europe's networks // European Commission. URL: [https://ec.europa.eu/commission/sites/beta/-political/files/swd-energy-union-key-indicators\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/commission/sites/beta/-political/files/swd-energy-union-key-indicators_en.pdf).
2. Energy Policies of IEA Countries: Luxemburg 2014 Review // International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/Luxembourg2014.pdf>
3. Energy Union Package. Achieving the 10% electricity interconnection target // European Commission. URL: [https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:a5bfdc21-bdd7-11e4bbe/1-01aa75ed71a1.0003.01/DOC\\_1&format=PDF](https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:a5bfdc21-bdd7-11e4bbe/1-01aa75ed71a1.0003.01/DOC_1&format=PDF)
4. Framework for Climate & Energy 2030// European Commission. URL: [https://ec.europa.eu/clima/sites/clima/files/strategies/2030/docs/2030\\_euco\\_conclusions\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/clima/sites/clima/files/strategies/2030/docs/2030_euco_conclusions_en.pdf)

*Калюжна Н.Г., д-р е. н., доц.*  
Київський національний  
торговельно-економічний університет,  
м. Київ, Україна  
GoogleScholar

## **ДЕТЕРМІНАНТИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІЙН У ГЛОБАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

Дуалістична природа сучасних зовнішньоторговельних відносин зумовлюється пріоритетом захисту національних інтересів у багатополярній системі світового устрою. Балансування між політикою фритредерства та тотальним використанням інструментів прихованого протекціонізму здійснюється не на основі критерію економічної доцільності торговельно-економічного співробітництва, а визначається геополітичними пріоритетами стратегічного розвитку держав. Наслідком домінування зовнішньополітичних цілей над зовнішньоекономічними стає загострення міждержавних торговельних конфліктів з можливою їх інтенсифікацією до стадії торговельно-економічних війн.

Новітні трансформації, найяскравішим прикладом яких є зовнішня політика ключових геополітичних гравців (США, Росія, Китай), яскраво демонструють активізацію антиглобалізаційних та дезінтеграційних процесів у світі. Антіліберальні настрої в суспільстві на тлі глобальних фінансово-економічних кризових явищ та геополітичної нестабільності отримують новий поштовх та формують запит на протекціоністську політику зовнішньої торгівлі. Поширення антиглобалізаційних тенденцій та дисбаланс національних інтересів спричиняють напруження у дво- та багатосторонніх міжнародних торговельних стосунках та зумовлюють виникнення й ескалацію міждержавних торговельних конфліктів.

Доцільним представляється асоціювання торговельної війни з найвищою інтенсивністю напруги у торговельних відносинах держав, інструментарієм досягнення якої є найбільш жорсткі методи зовнішньоторговельної політики – торговельна блокада, ембарго, бойкот. Взаємне застосування державами менш жорстких заходів (підвищення / зниження експортних / імпортних мит, введення нетарифних обмежень, підвищення / зниження експортних / імпортних

квот, використання демпінгових цін, оголошення продукції конкурентів шкідливою для споживачів та / або екології та ін.) відповідають, на наш погляд, менш інтенсивним стадіям напруженості зовнішньоторговельних відносин (торговельний конфлікт, торговельна суперечка тощо).

Очевидно, найбільш жорсткими методами торговельної війни є ембарго, що передбачає вибіркочу заборону на експорт-імпорт конкретних товарів / послуг, та торговельна блокада, яка передбачає повне припинення торговельно-економічних відносин. У результаті запровадження торговельної війни значні економічні втрати найчастіше несуть обидва її учасники, хоча існує можливість отримання позитивного ефекту у разі успішної наступальної війни для ініціатора як (зазвичай) більш сильного контрагента. Наприклад, обмеження експорту держави-об'єкта торговельної війни послаблює її національний дохід та надходження валюти, тим самим знижуючи її можливість закуповувати на світовому ринку необхідні їй товари. Водночас такі заходи доволі часто сприяють зростанню прибутків держави-ініціатора, оскільки мають економічний ефект, подібний до тарифних обмежень.

Ще однією визначальною ознакою торговельної війни як найвищої стадії загострення міждержавного торговельного конфлікту, на наш погляд, є домінування політичного підтексту з боку ініціатора. Обмежувальні торговельні заходи в даному випадку є не тільки економічним, але й політичним інструментом примусу з боку держави-ініціатора до трансформації або коригування політичного вектору розвитку держави-об'єкта. Якщо вимоги держави-ініціатора до держави-суб'єкта мають явний та глобальний характер, економічні обмеження зазвичай набувають форми санкцій.

Економічні санкції – це економічні заходи заборонного характеру, які застосовуються одним учасником міжнародної торгівлі (державою або групою держав) по відношенню до іншого учасника (об'єкта санкцій) з метою примушення останнього до зміни політичного курсу. Найбільш поширеними формами економічних санкцій є обмеження на міжнародну торгівлю (торговельні санкції) та фінансові. Під торговельними санкціями розуміють обмеження або заборону однією державою торговельних контактів з іншою державою, дії або політика якої засуджуються першою. Санкції можуть мати всеохоплюючий характер (торговельна блокада), а можуть стосуватися певних товарів (ембарго), особливо зброї та нафти.

Як вже зазначалося, економічні санкції зазвичай є елементом агресивної зовнішньополітичної стратегії та займають ключове місце в арсеналі засобів зовнішньої політики провідних держав світу. Вони спрямовані на примушення порушника міжнародного права (держави) дотримуватися закону. Санкції як елемент політичного тиску з боку держави-ініціатора запроваджуються до держави-об'єкта з метою упередження військової інтервенції, припинення регіональних конфліктів, просування демократії та політичних свобод, утвердження прав людини, попередження розповсюдження ядерної зброї, звільнення заручників та захоплених територій.

Нарешті, ще однією ознакою торговельного конфлікту, що дозволяє розглядати його як торговельну війну, слід вважати значні економічні втрати, які її супроводжують – як для держав-сторін конфлікту, так й для світової економіки в цілому. В результаті ефект від запровадження торговельних обмежень на імпорт з боку держави-ініціатора може бути нівельований у результаті симетричних дій держави-об'єкта. Глобальний характер торговельної війни зумовлює її вплив на інші держави, які не є прямими учасниками конфлікту, але можуть отримати як позитивні, так й негативні наслідки для національної економіки. Типовим прикладом такого впливу може вважатися переорієнтація держави-об'єкта на ринок збуту третьої держави внаслідок обмеження доступу на ринок держави-ініціатора війни. Втім зазначимо, що масштабний торговельний конфлікт між державами-світовими лідерами, попри більш низьку інтенсивність напруги та / або тривалість порівняно з торговельною війною, також безумовно позначається на інших країнах.

Підсумовуючи встановлені ознаки торговельної війни, можемо надати їй визначення. А саме, під торговельною війною пропонується розуміти системний динамічний торговельний конфлікт максимальної інтенсивності напруги, який має політичне підґрунтя, передбачає комплексне взаємне застосування обмежувальних інструментів зовнішньоторговельної політики (торговельних санкцій) обома сторонами (державами та / або інтеграційними утвореннями) з метою захисту їх національних інтересів, та супроводжується значними економічними втратами як для сторін конфлікту, так й для глобальної економіки.

*Коровайченко Н. Ю., к. е. н., доц.  
КНТЕУ, м. Київ, Україна.  
Назаренко О.А., головний спеціаліст  
департаменту міжнародного  
орговельно-економічного співробітництва  
та європейської інтеграції,  
Міністерство економічного  
розвитку і торгівлі України  
м. Київ, Україна*

## **ВИКЛИКИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКОГО БІЗНЕС- СЕРЕДОВИЩА В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

В умовах посилення співробітництва з країнами Європейського Союзу в рамках Угоди про Асоціацію особливої актуальності отримують проблеми інтенсифікації торговельних та інвестиційних зв'язків, а також конвергенції українського цифрового ринку із європейським.

Інтеграційна політика в рамках ЄС передбачає утворення так званого Єдиного цифрового ринку. Цілі інтеграції у даній сфері співпадають із відповідними напрямками економічної інтеграції, зокрема щодо скасування обмежень у торгівлі інформаційно-комунікаційними послугами та технологіями і створення єдиних правил її регулювання всередині регіонального об'єднання.

Стратегія створення Єдиного цифрового ринку передбачає три основні напрями: он-лайн доступ до товарів і послуг, створення сприятливих умов для розвитку цифрових мереж та надання цифрових послуг, сприяння зростанню цифрової економіки ЄС. Інструменти реалізації цієї стратегії: реформування законодавства з авторського права; перегляд норм регулювання аудіовізуальних медіа та телекомунікаційного сектора, скасування територіальних обмежень; розширення транскордонної електронної торгівлі та розбудову економіки знань [1].

Передбачається, що Єдиний європейський цифровий ринок стане одним з найбільших ринків світу для он-лайн бізнесу. Сьогодні обсяги реалізації продукції он-лайн у ЄС оцінюються близько 500 млрд євро, і очікується подвоєння цього числа до 2020 року у разі якщо формування Єдиного європейського цифрового ринку проходить успішно [2]. Повністю сформований та безперебійно функціонуючий Єдиний цифровий ринок принесе 415 млрд євро



щорічно у економіку ЄС [3]. У зв'язку з вищевикладеним постає необхідність інтеграції українського цифрового ринку з європейським.

З метою розвитку та розповсюдження українських цифрових технологій розроблено «Цифровий порядок денний – 2020», який містить першочергові сфери, ініціативи, проекти «цифровізації» України до 2020 року. У цьому документі зокрема передбачено, що «цифровізація» України має орієнтуватися на міжнародне, європейське та регіональне співробітництво з метою інтеграції України до ЄС, входження України в європейський і світовий ринок електронної комерції та послуг, банківської і біржової діяльності, співробітництво та взаємодію на регіональних ринках [4].

Реалізація цих завдань передбачає налагодження різноманітної співпраці у цифровій сфері, зокрема інтенсифікації торгівлі телекомунікаційними, комп'ютерними та інформаційними послугами. При цьому динаміка загальних обсягів українського експорту відповідної продукції є досить нерівномірною (табл. 1). Серед країн ЄС провідними партнерами в українському експорті телекомунікаційних послуг залишаються Великобританія та Німеччина. Загалом частка телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг в українському експорті послуг до ЄС за 2013-2017 рр. не перевищує 20% [6].

*Таблиця 1*

**Динаміка українського експорту телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг, % до попереднього року**

Види послуг	2013	2014	2015	2016	2017
Телекомунікаційні послуги	17,9	14,4	-10,4	-22,1	-17
Комп'ютерні послуги	37,9	16,1	11,2	18,4	26
Інформаційні послуги <sup>1</sup>	43,5	1,1	16,0	4,0	5,4

*Примітка: 1 за даними [6]*

*Розраховано за даними [5; 6]*

На тлі вказаних тенденцій досить неоднозначно виглядає одна з цілей «Цифрового порядку денного 2020» – «розвинути та захопити світове лідерство щодо експорту «цифрової» продукції та послуг», зважаючи на уповільнення темпів приросту експорту у 2016 році. Водночас за даними 2017 року спостерігається певне поживлення, що дає можливість припускати подальше відновлення позитивної динаміки.

Таким чином, консолідація цифрового ринку ЄС потребує здійснення невідкладних кроків щодо виконання завдання інтеграції України до нього. Зіставлення завдань та принципів, задекларованих у «Цифровому порядку денному 2020» та відповідних існуючих тенденцій свідчить про наявність суттєвих розбіжностей у стратегічних принципах «цифровізації» та реаліях українського цифрового ринку. Зокрема, показники обсягів експорту телекомунікаційних та інформаційних послуг демонструють уповільнення динаміки зростання. Отже досягнення цілей інтеграції українського цифрового ринку до європейського потребує вжиття заходів щодо усунення вказаних невідповідностей.

### Список використаних джерел

1. Коровайченко Н. Ю. Передумови інтеграції України до Єдиного цифрового ринку Європейського Союзу [Електронний ресурс] / Н. Ю. Коровайченко // Ефективна економіка. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nauka.com.ua>
2. Irish Online Economy Report 2016 [Електронний ресурс] // Dublin, Ireland: Wolfgang Digital. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.wolfgangdigital.com>.
3. Digital Single Market: Commission calls for swift adoption of key proposals and maps out challenges ahead [Електронний ресурс] // European Commission – Press Releases. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-17-1232\\_en](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-1232_en).
- 4 «Цифровий порядок денний – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://uccr.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.
5. Ukraine. Communication Services [Електронний ресурс] // WTO trade in services database. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://i-tip.wto.org/services/ChartResults.aspx>
6. Динаміка структури експорту-імпорту послуг [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/zd/dseip/dseip2007\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/zd/dseip/dseip2007_u.htm)

*Купалова Г.І., д-р е.н., проф.*

*Гончаренко Н.В., к.е.н., доц.*

*Нікітченко Ю.С., к.т.н.*

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

## **ЕКОЛОГІЧНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Глобалізація як визначальна інтеграційна тенденція кінця ХХ – початку ХХІ ст. – одна із ключових категорій еволюції сучасних міжнародних відносин, яка характеризується всеохоплюючим наближенням і взаємопроникненням національних структур. Потужний розвиток коопераційних зв'язків на міжнародному ринку тісно пов'язує національні економіки через глобальні виробничо-збутові ланцюги, коли засоби, необхідні для виробництва товарів й послуг (наприклад, видобуток й переробка сировини, виготовлення продукції, менеджмент, маркетинг тощо), можна отримати з різних куточків світу завдяки системі потужних інформаційно-комунікаційних технологій та логістичних рішень [8–10].

В таких умовах глобальної інтеграції міжнародна торгівля виступає важливим елементом розвитку міжнародних економічних відносин, адже не тільки товари і послуги, а й фактори виробництва набувають високої транскордонної мобільності [3, 10]. Лібералізація міжнародної торгівлі у ХХ ст. і, як наслідок, глобалізація торговельних процесів призвели до стрімкого збільшення обсягів і диверсифікації географії потоків, до яких долучаються усі без винятку країни, що виходять у міжнародний економічний простір.

У сучасних умовах характерною особливістю глобалізації торговельних відносин є прямий негативний вплив на навколишнє природне середовище (НПС) [1, 8]. Протягом декількох десятиліть поспіль нарощування виробництва і торговельних потоків відбувається за рахунок екстенсивного споживання природних ресурсів при утворенні багатотонних відвалів відходів. Невідповідність на всіх рівнях поточної виробничо-господарської діяльності наявному ресурсно-екологічному потенціалу глобальної природної екосистеми ускладнює взаємовідносини в системі «людина – природа» та загострює глобальну екологічну кризу. Фундаментальна роль

природи у постачанні ресурсів та наданні послуг, зокрема таких, як поглинання відходів, без яких не може існувати людська економіка, значною мірою ігнорується. Різкі прояви екологічного дисбалансу ставлять під загрозу можливість існування не тільки нинішніх поколінь, а й майбутніх в цілому.

Так, експерти відмічають [1, 2, 3, 9, 10], що сукупний масштаб трансформації природного середовища за останні 50 років значно перевищив масштаби усіх змін, що відбувалися в історії людства у попередні століття. Неконтрольоване споживання невідновних природних ресурсів і тотальне забруднення біосфери задля задоволення непомірних потреб людини запустили механізми незворотних процесів деградації екосистем і втрати біорізноманіття. Тобто підвищення добробуту, економічне зростання й економічний розвиток відбуваються за рахунок руйнування природних екосистем, а отримані вигоди досягаються без урахування вартості деградації екосистемних послуг і витрат, пов'язаних з еколого-економічними ризиками.

Поточна ситуація склалася через те, що тривалий час торговельно-економічна діяльність і екологічна безпека як стан захищеності навколишнього природного середовища розглядалися окремо один від одного, без усвідомлення їх єдиного функціонального зв'язку. Проте нестача первинних природних ресурсів, тотальне забруднення довкілля та численні кризи свідчать про те, що економічні й екологічні аспекти суспільного розвитку не ізольовані один від одного, а є різними складовими єдиного цілого, що тісно взаємопов'язані і абсолютно взаємозалежні.

Усвідомлення масштабів негативного впливу на довкілля спонукає світову спільноту до пошуку ефективних механізмів й інструментів регулювання торговельних відносин з урахуванням екологічних чинників. Це складне багатовекторне стратегічне завдання, адже вимагає пошуку таких рішень, що дозволять досягнути високих економічних показників при одночасному збереженні й відновленні якісно-кількісних показників стану довкілля.

Численні дослідження, зокрема Світового банку, підтверджують, що на противагу існуючим уявленням, країни, які враховують екологічний фактор і мають найбільш жорсткі екологічні стандарти, як правило, є найбільш конкурентоспроможними [11].

З огляду на вищезазначене, постає необхідність розробки й практичного впровадження інтегрованої концепції захисту глобальної екосистеми на засадах принципів сталого й екологічно безпечного

розвитку. Збалансування економічних інтересів і екологічних вимог дозволить інтегрувати потреби людини у фізичні межі економіки – природне довкілля.

Практична реалізація поставленого завдання потребує розробки прийнятної системи мотивації та відповідальності за досягнення цілей екологізації для всіх учасників без виключення. Пропонована система має включати реальні інструменти управління мотивацією суб'єктів господарювання та усвідомлення ними відповідальності, а саме:

- запровадження спеціальних пільг і кредитів для екологічно дружніх суб'єктів господарювання;
- посилення відповідальності у вигляді штрафів, податків чи платежів за забруднення навколишнього природного середовища;
- врахування екологічної вартості й екологічних збитків у виробничо-збутових ланцюгах.

Для різних суб'єктів господарювання конкретизації інструментів має передувати детальний аналіз з ідентифікацією специфічних видів впливу на довкілля на всіх етапах торговельних операцій.

При розробці такої системи слід дотримуватися основоположних принципів, сформульованих у [4, 5, 6], а саме:

- принцип інтегрального підходу з урахуванням сумарного ефекту дії по всьому ланцюгу торговельного потоку;
- принцип попередження (перестороги), що передбачає ліквідацію причин, а не боротьбу з наслідками;
- принцип повної відповідальності з визначенням не тільки суб'єктів та об'єктів екодеструктивної діяльності, а й ступеня цієї відповідальності залежно від масштабів впливу;
- принцип прийнятності інструментів з урахуванням території впливу, учасників процесів та інших специфічних обставин;
- принцип максимальної ефективності, що передбачає досягнення цілей мінімізації негативного впливу при максимальній віддачі засобів, що задіяні у вирішенні поставлених завдань.

Таким чином, враховуючи зростання темпів нарощування обсягів міжнародної торгівлі та поглиблення екологічної кризи, неможливо заперечувати тісний взаємозв'язок між економічними й екологічними факторами розвитку. Тому механізми й інструменти захисту екосистем на різних етапах торговельно-економічної діяльності повинні зайняти важливе місце в процесі інтеграції країн та інших суб'єктів господарювання у глобальний економічний простір.

## Список використаних джерел

1. Steve Percy Ecosystems and Human Well-being: Opportunities and Challenges for Business and Industry: Millennium Ecosystem Assessment / Steve Percy, Jane Lubchenco. – World Resources Institute, Washington, DC, 2005. – 36 p.
2. Standing Up for the Environment. Trade for a Greener World. – Office of the United States Trade Representative. United States Department of State, 2015. – 64 p.
3. Бохан А.В. Міжнародна торгівля в контексті інноваційної інтеграції екологічних ресурсів / А.В. Бохан / Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. – 2011. – №4.
4. Екологічна економіка : навч. посіб. / О. Ф. Савченко, О. І. Дачій; ВНЗ Укоопспілки «Полтав. ун-т економіки і торгівлі» (ПУЕТ). – Полтава : ПУЕТ, 2014. – 425 с.
5. Економіка природокористування: навч. посіб. / С.В. Мельник. – О.: Наука і техніка, 2012. – 224 с.
6. Купалова Г.І., Гацька Л.П., Мурована Т.О. та ін. Екологічна економіка: практикум / За ред. Г.І. Купалової. – К.: Освіта України, 2017. – 273 с.
7. Мировое экономическое положение и перспективы, 2017 год. Резюме. – Организация Объединенных Наций, Нью-Йорк, 2017. – 10 с.
8. Окружающая среда и торговля – справочно-аналитическое пособие. – Программа ООН по окружающей среде. Международный институт устойчивого развития, 2005. – 166 с.
9. Торговля и зелёная экономика. Руководство. – Международный институт устойчивого развития и Программа ООН по окружающей среде, 2014. – 189 с.
10. Цибуляк А.Г. Сучасні тенденції розвитку екологізації світової торгівлі / А.Г. Цибуляк // Actual problems of international relations. – 2015. – Release 124 (part I). – С. 134-140.
11. Дугінець Г.В. Сучасні екологічні чинники формування міжнародної конкурентоспроможності європейських країн / Г.В. Дугінець // Reporter of the Priazovskyi State Technical University. – 2014. – С. 91–96.

*Мельник Т.М., д. ек. н., проф.  
Касянок К.Г., аспірант*  
Київський національний  
торговельно-економічний університет  
м. Київ, Україна

## **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕТЕРМІНАНТ ФІНАНСОВИХ ДИСБАЛАНСІВ**

У сучасному науковому товаристві для аналізу динаміки поточного рахунку платіжного балансу, як основного індикатора фінансових дисбалансів використовуються різні теоретичні підходи та інструменти. Водночас, всі вони спираються на теорію економічної поведінки для аналізу реакції балансу поточного рахунку на економічні потрясіння та економічну політику досліджуваної країни. Оскільки поточний рахунок вимірює різницю між національними заощадженнями та внутрішніми інвестиціями, правильне поведінкове моделювання коригування поточного рахунку вимагає використання теорії споживання, заощадження та інвестиційних рішень економічних агентів. Крім того, оскільки заощадження та інвестиції є перспективними рішеннями, теоретичні засади дослідження вимагають використання міжчасового підходу.

За основу неокласичної теорії в нашому випадку слід вважати дослідження М. Обстфельда і К. Рогоффа [4]. Їх міжчасові підхід до поточного рахунку характеризується динамічним перспективним ідеалом оптимізації домашніми господарствами співвідношення споживання / заощадження, а фірмам – інвестиції. Концептуально їх модель пояснює поточний рахунок платіжного балансу (ПРПБ) як різницю між поточною ситуацією в країні та довгостроковою ситуацією. Зокрема, модель передбачає, що потоки капіталу з країн з низьким рівнем дохідності капіталу спрямовані до країн, в яких вищий рівень дохідності. У свою чергу, ці доходи від капіталу визначаються двома ключовими факторами: відносним обмеженням капіталу та перспективами зростання країни, на який сильно впливає зростання продуктивності праці. Обидва елементи прогнозують «низхідні» потоки капіталу від багатих до бідних країн.

Альтернативні (до неокласичної) теорії пропонують розглядати динаміку поточного рахунку з трьох точок зору: вони можуть бути результатом змін в балансі торгівлі товарами та послугами країни; вони можуть визначатися міжнародними потоками капіталу та

змінами в чистій інвестиційній позиції країни; або виникають унаслідок розбіжностей між національним виробництвом та доходами від нього [3].

Згідно з першою точкою зору, дисбаланс поточного рахунку є наслідком постійної міжнародної розбіжності у торгових позиціях. З цієї точки зору, постійний торгівельний профіцит (або дефіцит) може виникнути в країнах з обмеженою базою розвитку експорту. Зокрема, зростання цін на нафту пояснює великий надлишок поточного рахунку країн-експортерів нафти в 1970-х та 2000-х роках [2].

Друга точка зору наголошує на зміні позицій чистих іноземних активів, в основному обумовлених різницею норми прибутковості капіталу. Частково такі розбіжності виникають у зв'язку з короткостроковими циклічними чинниками, оскільки країни дотримуються різних національних макроекономічних політик. Зокрема, ці чинники були визнані важливими для розуміння розвитку балансу США [1]. Крім того, валютні інтервенції спрямовані на формування валютних резервів у деяких азіатських країнах призвели до масових викривлень номінального обмінного курсу, що створює підґрунтя до можливої переоцінки деяких валют, зокрема китайського юаня.

У співвідношенні заощаджень та інвестицій, важливими є також безпосередньо демографічні тенденції. Практично всі розвинені країни (за винятком США) характеризуються негативними демографічними тенденціями. В умовах скорочення народжуваності і підвищення середньої тривалості життя це призводить до скорочення чисельності економічно активного населення і збільшення навантаження на працююче населення. Скорочення чисельності населення також актуально і для деяких країн, що розвиваються та перехідною економікою, в тому числі і для України, яка характеризується низькою народжуваністю і екстремально високою смертністю. У розвинених країнах можливості інвестування залишаються відносно обмеженими в умовах скорочення чисельності населення і вже досягнутої високої капіталомісткості праці. Це призводить до зростання платіжного профіциту країн за рахунок зростання норми заощадження. У той же час країни, що розвиваються характеризуються високою народжуваністю і низьким рівнем накопиченого капіталу, що означає потенційно високу прибутковість капіталу [2]. Звідси випливає, що в довгостроковому періоді розвинені країни мають тенденцію до збереження платіжного профіциту, а країни, що розвиваються – дефіциту.

Підсумовуючи теоретичні підходи до пояснення суті та причин виникнення фінансових дисбалансів варто узагальнити ключові



детермінанти, зокрема розвиток фінансового сектору, рівень технологічного розвитку країн, чисельність населення та демографічна ситуація, якість управління та відмінність у загальній продуктивності факторів виробництва. На підставі цих міркувань, та на основі поглибленого аналізу основних детермінант, які визначають сальдо поточного рахунку, а також інших балансових показників національної економіки, уряди країн світу мають можливість обирати адекватні та дієві заходи державної економічної політики для забезпечення сталого і збалансованого економічного розвитку.

### **Список використаних джерел**

1. Cheung C. Structural and cyclical factors behind current account balances [Electronic source] / C. Cheung, D. Furceri, E. Rusticelli // Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD). – 2010. – Mode of access: <http://www.oecd.org/eco/structuralandcyclical-factorsbehindcurrent-accountbalances.htm>.

2. Drivers of Current Account Balances / Directorate General Economic and Financial Affairs. – Belgium: European Commission, 2014.

3. Mann C. Perspectives on the US current account deficit and sustainability. // Journal of Economic Perspectives. – 2002. – №16 (3). – P. 131-152.

4. Obstfeld M. The Intertemporal Approach to the Current Account / M. Obstfeld, K. Rogoff. // Handbook of International Economics. – 1995. – №3. – P. 1731–1799.

*Онищенко В.П., д-р е.н, проф.*

Київський національний  
торговельно-економічний університет,  
м. Київ, Україна

## **СПРАВЕДЛИВІСТЬ ТА ДОВІРА ЯК КОНСТИТУТИВИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

Зміни що проходять у світовій економіці вимагають корекції парадигми міжнародних економічних відносин (МЕВ), яка би

враховувала та ефективно реагувала на глобальні виклики, що сформувалися під впливом політизації МЕВ, активного розвитку нових центрів світової політики, економіки та торгівлі, поступового відходу від тотальної глобалізації і акценту на національних інтересах та необхідності постійної балансування інтересів суб'єктів МЕВ, переходу до нового формату ліберальної парадигми світової економіки та торгівлі у контексті врахування умов та вимог країн з висхідними економіками. Ця корекція має бути націленою на розуміння того, що тільки консенсус між країнами забезпечить відносно стійкий світ і його економіку; що ніхто не вправі нав'язувати свою волю і бачення світоустрою будь-кому; що людство досягло такого стану у своєму розвитку і такої його складності, що обумовлює його сталу нерівно важність і турбулентність багатьох політичних та економічних процесів, а тому будь-які дії повинні бути виваженими, бо навіть, на перший погляд, незначні конфлікти можуть привести до значних негативних наслідків, які заздалегідь передбачити неможливо. Слід пам'ятати, що будь-які складні соціально-економічні системи, а тим більш глобальні як МЕВ, мають по природі своїй, так звану, фундаментальну невизначеність яка не вписується у звичний для нас «лапласівський детермінізм». Але попри всі складнощі, виклики – це спонукання до дії, до змін на краще, тому сьогодні необхідно розуміти їх, бажати адекватних змін та активно для цього діяти і пам'ятати – *volentemducuntfata, nolentemtrahunt* (бажаючого доля веде, небажаючого тягне).

Особливу увагу слід звернути на *політичні чинники та виклики*. Дж. М. Кейнс якимось зауважив, що ідеї економічних та політичних мислителів – і коли вони праві і коли помиляються – мають набагато більше значення, ніж прийнято вважати. В дійсності, тільки вони і правлять світом. Тому світова економіка, безперечно, завжди знаходиться під впливом конкуруючих між собою політичних та ідеологічних конструкцій міжнародних відносин. При цьому слід зазначити, що політична складова МЕВ країни є відображенням її внутрішньої економічної політики, яка формується політичною та економічною елітою суспільства і визначає її національні інтереси та стратегічні напрями розвитку.

Зауважимо, що економічні та політичні передумови міжнародних економічних відносин не можуть бути поза більш широким розумінням принципів організації та самоорганізації світового та

національних суспільних просторів. Тобто, МЄВ, слід розглядати як соціально-політичний феномен, в основі якого знаходяться такі соціальні категорії як справедливість та довіра, які є *конститутивами* відносин між будь-якими соціально-економічними суб'єктами. При цьому, справедливість – мотиватор довіри, а довіра – запорука ефективного партнерства.

*Справедливість* – наріжний камінь дискурсу соціології міжнародних відносин, тому, на думку автора цю категорію слід включити до їх методологічного каркасу скажімо, міжнародної політекономії. Строго кажучи, МЄВ можуть бути визнаним справедливим, якщо стратегії його суб'єктів базуються на певних загальних правилах, які визнаються міжнародним правом допустимими і справедливими безвідносно до його результатів, а домовленості про економічну співпрацю добровільно ратифіковані його сторонами. Безумовно, «справедливість» міжнародних угод визначається їх сторонами і має суб'єктивний характер. А тому концепція справедливості МЄВ (і не тільки) має ґрунтуватися на визнанні цивілізаційних та національних розбіжностей того, що уявляє собою справедливість, а також на порівняльному підході до справедливості, що дозволяє робити вибір між її альтернативними варіантами, з якими завжди приходиться мати справу у глобальному економіко-політичному просторі.

Якщо ми розглядаємо, скажімо, дві країни, як потенційних партнерів, то, перш за все, ми маємо оцінити рівень *довіри* між ними, тому що саме довіра, як відомо, визначає успіх колективних (партнерських) дій. Якщо говорити про довіру на міжнародному рівні, то це здатність суб'єктів міжнародних відносин до колективних цілеспрямованих дій. Довіра до держави у міжнародному вимірі є складовою її *соціального капіталу*, під яким слід розуміти здатність країни до міжнародної співпраці. Якщо розглядати соціальний капітал через призму міжнародної взаємодії, то це здатність країни до співпраці заради досягнення обумовлених відповідними домовленостями цілей, або реалізації конкретних спільних проєктів, яка принесе всім учасникам очікувану вигоду.

Довіра – ресурс, який мінімізує транзакційні витрати сторін міжнародних відносин при прийнятті узгоджених рішень. Основою міжнародної довіри є принцип «угоди повинні додержуватися» (*pasta sunt servanta*), який постулює, що кожна сторона угоди буде чітко дотримуватися виписаних норм. У широкому розумінні міжнародну

довіру можливо визначити якочікування, ймовірність того, що певні суб'єкти будуть поводитися згідно з прийнятими міжнародними нормами, не на шкоду інтересам тих, кого ці норми захищають.

Довіра є одночасно умовою і задачею МЕВ. Умовою – оскільки в ході міжнародної взаємодії країни ставлять себе у певну добровільну залежність від поведінки один одного; задачею – тому що у результаті економічної взаємодії проблема дефіцита довіри повинна вирішуватися партнерами, так як від цього в значній мірі залежить ефективність МЕВ.

Якщо розглянути міжнародне економічне співробітництво по країнам, то можливо простежити чітку пряму залежність між активністю тієї чи іншої країни на міжнародній арені і рівнем її соціального капіталу. США, Японія, ЄС та інші розвинуті демократичні країни з високим рівнем соціального капіталу демонструють ефективну міжнародну співпрацю по всім напрямкам економічної, політичної та соціальної взаємодії. А для країни з низьким рівнем соціального капіталу, як відзначає Ф. Фукуяма, будуть, вірогідніше за все, характерні не тільки маленькі, слабкі та неефективні компанії, але й стійка корупція серед функціонерів та неефективне публічне управління і низький рівень довіри» [1, с.240], що не стимулює активну міжнародну діяльність та довіру до країни. Очевидно, що низький рівень довіри в країні прямо визначає довіру до неї на міжнародній арені, що не потрібно доводити навіть статистично. Це характерно для України, що, природно, серйозно утруднює розвиток її МЕВ та перспективи євроінтеграції а тому як вірно зазначає В. Горбулін: «Для вирішення проблем у нас є тільки один шлях – відновлення довіри. І не просто відновлення, а перетворення її на найцінніший ресурс. Певною мірою – експортний ресурс для всієї європейської спільноти»[2].

### **Список використаних джерел**

1.Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2004. – с.730 с.

2. Горбулін В.Криза довіри: у пошуку нового фундаменту стійких альянсів //Дзеркало тижня, вип..10, від 17-23. 03.18 // [https://dt.ua/internal/kryza-doviri-u-poshukah-novogo-fundamentu-stiykih-alyansiv-272302\\_.html](https://dt.ua/internal/kryza-doviri-u-poshukah-novogo-fundamentu-stiykih-alyansiv-272302_.html)

*Okhrimenko O.O.*,  
Doctor of Economics,  
Prof. of International Economics Department,  
National Technical University of Ukraine  
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute», Kyiv, Ukraine  
Google Scholar

## **THE DIGITAL REVOLUTION IN INSURANCE: MARKETING, INFORMATION AND TECHNOLOGY COMBINATION**

New McKinsey research shows that although digital technology propels some companies to become clear market winners, for many more its impact depletes corporate earnings and the overall value of an industry. Consumers, not companies, are often the ultimate winners. [1]

As noted in EY Global Insurance Digital Survey, the insurance industry is lagging behind other providers in developing innovative and customer-friendly digital experiences.

For a long time, the traditional insurance business model has proved to be remarkably resilient. But it too is beginning to feel the digital effect. It is changing how products and services are delivered, and increasingly it will change the nature of those products and services and even the business model itself. [3]

Insurers have traditionally competed on product features, where the uniqueness of a given product sets it apart from the competition. In today's consumer-driven marketplace, however, an excessive feature set can be a detriment. A truly digital customer experience requires products that are easy to comprehend and simple enough to enable e-applications, automated underwriting and direct issuance – all to help deliver the type of instant gratification consumers expect in a digital economy. [6]

The insurer expects from business digitization to increase customer satisfaction, reduce costs and increase revenues from providing services. The customers strive to simplify the process of purchasing insurance services, the available information about of key service features and round-the-clock support. Digital technologies crowd out insurance intermediaries and provide insurers with an opportunity to learn about their insurance needs.

To achieve their goals, insurers need to develop partnerships with service providers through integration through common digital platforms. It is necessary to optimize and integrate business processes of control, planning, operational management, risk management, pricing, settlement of damages, and others.

Insurers are threatened by three trends: a shift toward preventing risk rather than insuring against it, the increasing power of those companies that own and analyse data, and the investment of huge amounts of capital in insurance-related capital market instruments by institutional investors seeking high returns. [2, p.4]

63% of insurance executives expect their strategy to become entirely digital over the next 3 years, compared with 39% of executives in other industries. While 98% of insurance companies use traditional on-premises servers, executives say they have also invested more frequently than other companies in the public cloud (96% to 82%), the hybrid cloud (94% to 83%) and collaboration software (96% to 62%).[7]

**Digital transformation scorecard [4, p.12]**

	Cost reduction	Customer experience enhancement	Speed to market	Sales productivity	Underwriting efficiency	Claims efficiency
Omni-channel	√	√	√	√		√
Big data analytics	√	√	√	√	√	√
Internet of Things (IoT)	√	√			√	
Telematics		√		√	√	√
Voice biometrics and analysis	√	√				
Drones and satellites					√	√
Blockchain	√	√	√	√	√	√

The digital insurance platform market is anticipated to grow at a compound annual growth rate (CAGR) of 13.7% during the forecast horizon. The digital insurance platform market size is forecasted to grow from ~\$86.2B in 2018 to ~\$164.1B by 2023, at a Compound Annual Rise rate of 13.70 percent during the forecast period. The rise in the adoption Internet of Things products, increase in the shift of insurers’ focus from product-based strategies to customer-centric strategies, and raised appreciation among insurers to digitalize channels are forecast to steer the rise of the digital insurance platform market. The main factor that is anticipated to restrict the increase of the digital insurance platform market is the difficulty to integrate digital insurance platforms with legacy systems. [5]

Digitalization is a growing opportunity to improve market share and profitability for insurers. The updated business model of insurance services should take into account the changing consumer behaviour and smoothly transform in the digital space based on innovative technologies.

## References

1. Bughin J., LaBerge L., Mellbye A. The case for digital reinvention// *McKinsey Quarterly*. 2017. February. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/the-case-for-digital-reinvention>

2. Catlin T., Lorenz J.-T., Digital disruption in insurance: Cutting through the noise. Digital/McKinsey. March 2017. McKinsey & Company. 110 p.

3. Catlin T., Lorenz J.-T., Morrison Ch., Wilms H. Facing digital reality <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/facing-digital-reality>

4. Ernst & Young Global Limited. Digital transformation in insurance: driving immediate value and enabling future innovation. EYGM Limited. 2017. 18 p.

5. ReportLinker. Digital Insurance Platform Market: Global Forecast until 2023. June 2018. 167 p. URL: <https://www.reportlinker.com/p05446325/Digital-Insurance-Platform-Market-by-Component-End-Users-Insurance-Application-Deployment-Type-Organization-Size-And-Region-Global-Forecast-to.html>

6. Wallace B. Digital insurance: How to compete in the new digital economy. DXC Technology. URL: [http://www.dxc.technology/insurance/insights/119993-digital\\_insurance\\_how\\_to\\_compete\\_in\\_the\\_new\\_digital](http://www.dxc.technology/insurance/insights/119993-digital_insurance_how_to_compete_in_the_new_digital)

7. What Makes Digital Leaders: A Full C-Suite Perspective. Global Digital Enterprise Survey 2016-2017. DXC Technology. The Economist Intelligence Unit Limited 2017.