

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ: ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ, ПРАВО



Науковий журнал

Виходить 6 разів на рік Заснований
у січні 2010 р.

Журнал визнано ДАК МОН України
як фахове видання з економічних наук
категорії «Б»

2020
№2⁽¹⁰⁹⁾

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Головний редактор

МАЗАРАКІ Анатолій Антонович, д. е. н., професор, ректор КНТЕУ

Заступник головного редактора

ПРИТУЛЬСЬКА Наталія Володимирівна, д. т. н., професор,
перший проректор з науково-педагогічної роботи КНТЕУ

Відповідальний секретар

МЕЛЬНИЧЕНКО Світлана Володимирівна, д. е. н., професор,
проректор з наукової роботи КНТЕУ

Члени редакційної колегії (за галузями наук)

з економічних наук:

- БЄЛОСТЄЧНИК Григорій**, д. е. н., професор, ректор Молдавської економічної академії.
БЛАНК Ігор Олександрович, д. е. н., професор, професор кафедри економіки та фінансів підприємства КНТЕУ.
БОХАН Аліна Василівна, к. е. н., доцент кафедри світової економіки КНТЕУ.
ВОЛОСОВИЧ Світлана Василівна, д. е. н., професор, професор кафедри фінансів КНТЕУ.
ГАЙДУКЕВИЧ Агнешка, д. е. н., професор кафедри міжнародної торгівлі Краківського економічного університету (Польща).
ГОНЕТ Войцеш, д. е. н., доцент Університету природничо-гуманітарних наук у Седльце (Польща).
ГОСПОДАРОВИЧ Анджей, д. е. н., професор Вроцлавського економічного університету (Польща).
ДОБЯ Мечислав, д. е. н., професор Краківського університету економіки (Польща).
ДУТІНЕЦЬ Ганна Володимирівна, д. е. н., доцент, завідувач кафедри світової економіки КНТЕУ.
КАЛЮЖНА Наталія Геннадіївна, д. е. н., доцент кафедри світової економіки КНТЕУ.
КВАЧ Ярослав Петрович, д. е. н., професор, директор Одеського торговельно-економічного інституту КНТЕУ.
ЛАНЕ Наталя, д. е. н., професор Ризького технічного університету (Латвія).
МЕЛЬНИК Тетяна Миколаївна, д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту КНТЕУ.
САЙ Валерій Миколайович, к. е. н., доцент, проректор з науково-педагогічної роботи та міжнародних зв'язків КНТЕУ.
ФЕДУН Ігор Леонідович, д. е. н., професор кафедри світової економіки КНТЕУ.
ШЛОСАРЧИК Богуслав, д. е. н., професор Жешувського університету (Польща).

з юридичних наук:

- ВАЩЕНКО Юлія В'ячеславівна**, д. ю. н., доцент, професор кафедри адміністративного права, Київський національний університет імені Тараса Шевченка (Україна).
ГУРЖІЙ Тарас Олександрович, д. ю. н., професор, завідувач кафедри адміністративного, фінансового та інформаційного права КНТЕУ.
ГУРЖІЙ Анна Валеріївна, к. ю. н., доцент кафедри адміністративного, фінансового та інформаційного права КНТЕУ.
ДЕШКО Людмила Миколаївна, д. ю. н., доцент, завідувач кафедри міжнародного публічного права КНТЕУ.
КАВКА Інга, д. ю. н., професор Інституту права, адміністрації та економіки Краківського педагогічного університету (Польща).
КАЛЮЖНИЙ Ростислав Андрійович, д. ю. н., професор, заступник директора з наукової роботи Юридичного інституту Національного авіаційного університету (Україна).
КОПИЛЕНКО Олександр Любимович, д. ю. н., професор, директор Інституту законодавства Верховної Ради України (Україна).
КУЗЬМЕНКО Оксана Володимирівна, д. ю. н., професор, заступник директора інституту з наукової роботи ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (Україна).
ЛАНДЕ Роберт, професор права Балтиморського університету (США).
МАЗАРАКІ Наталія Анатоліївна, д. ю. н., доцент, завідувач кафедри міжнародного приватного, комерційного та цивільного права КНТЕУ.
МОНТЕЙРО ФЕРНАНДЕС Антоніо, д. ю. н., професор Нового університету Лісабону (Португалія).
ОЛІЙНИК Олег Вікторович, д. ю. н., с. н. с., професор кафедри загальноправових дисциплін КНТЕУ.
ОНДРОВА Драгоміра, д. ю. н., завідувач кафедри державної політики і теорії державного управління, факультет державного управління, Університет Павла Йозефа Шафарика у Кошиці (Словаччина).
ОСИКА Сергій Григорович, к. ю. н., професор кафедри міжнародних економічних відносин КНТЕУ.
ПРИМАК Володимир Дмитрович, д. ю. н., професор кафедри міжнародного приватного, комерційного та цивільного права КНТЕУ.
ПУСОВІТ Юлія Юрївна, к. ю. н., доцент кафедри адміністративного, фінансового та інформаційного права КНТЕУ.
СОБАКАРЬ Андрій Олександрович, д. ю. н., професор, завідувач кафедри адміністративного права, процесу та адміністративної діяльності, Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ (Україна).
ХМЕЛКО Ірина, д. ф. н., доцент, Університет Теннессі в Чаттануга, штат Теннессі (США).
ЯКУШЕВИЧ Адам, д. ю. н., доцент Інституту права, адміністрування та менеджменту Університету Казимира Великого в Бидгощі (Польща).

Засновник, редакція,
видавець і виготовлювач

**КИЇВСЬКИЙ
НАЦІОНАЛЬНИЙ
ТОРГОВЕЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

Завідувач редакції

І. В. Кривицька

Редактори: Е. Ю. Кириченко,

М. В. Дубко

Художньо-технічний редактор

І. В. Кривицька

Підписано до друку 15.04.2020.

Тираж 200 пр. Зам. 177.

Адреса редакції, видавця,
виготовлювача:

вул. Чигоріна, 57, м. Київ,

Україна, 01042

Телефон редакції: 529-50-24

E-mail: zt@knute.edu.ua

Свідоцтво

про державну реєстрацію

серія КВ № 22092-11992ПР

від 16.05.2016

Індекс журналу в Каталозі видань
України на 2020 рік – 09641

Надруковано на обладнанні КНТЕУ

Свідоцтво суб'єкта видавничої

справи серія ДК № 4620

від 03.10.2013

Видається за рекомендацією

Вченої ради КНТЕУ

(протокол засідання № 6

від 27.02.2020)

Статті проходять рецензування.

Передрук і переклади матеріалів,

опублікованих у журналі,

дозволяються лише зі згоди

автора та редакції



Журнал представлено в міжнародних і національних наукометричних базах: Індекс Копернікус (Index Copernicus); реферативній базі даних «Україніка наукова», а також у пошуковій системі Академії Google (Google Scholar)

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2020

ЗМІСТ

ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІКА

КАЛЮЖНА Н., СТОРОЖЧУК В.	Протиріччя тарифної лібералізації в умовах неопротекціонізму	5
МИХАЙЛЧЕНКО Г., КЛІМОВА А.	Світовий туристичний ринок: трансформації після пандемії	21
ОНИЩЕНКО В.	Генезис світового економічного порядку	38
БОЯР А.	Відмінності в інтеграційній корисності держав-членів Європейського Союзу	56
САЛІХОВА О., ГОНЧАРЕНКО Д.	Фармацевтична промисловість Франції	67

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

ТКАЧУК Т.	Luxury-сервіс на світовому ринку готельних послуг	85
ХЕЛЛАСР М.	Ефект девальвації обмінного курсу України в торгівлі з ЄС	97

ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЇ

КОРОЛЬ С.	Директива 2013/34/ЄС: досвід імплементації в національне законодавство	115
САМСОНОВА Л.	Бізнес-моделі інвестування в агропродовольчі системи	129

C O N T E N T

GLOBAL ECONOMY

KALYUZHNA N., STOROZHCHUK V.	Contradictions of tariff liberalization in the conditions of neo-protectionism	5
MYKHAILICHENKO H., KLIMOVA A.	World tourism market: transformations after the pandemic	21
ONYSHCHENKO V.	Genesis of the World Economic Order	38
BOIAR A.	Differences in integration utility of the eu member states	56
SALIKHOVA O., GONCHARENKO D.	The pharmaceutical industry of France	67

INTERNATIONAL TRADE

TKACHUK T.	Luxury-service in the world hotel service market	85
HELLYER M.	Effect of Ukraine's exchange rate devaluation on trade with the EU	97

FINANCE AND INVESTMENTS

KOROL S.	Directive 2013/34/EU: experience of implementation in national legislation	115
SAMSONOVA L.	Business models of investments in agro-food systems	129

СОДЕРЖАНИЕ

ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

КАЛЮЖНАЯ Н., СТОРОЖЧУК В.	Противоречия тарифной либерализации в условиях неопротекционизма	5
МИХАЙЛИЧЕНКО А., КЛИМОВА А.	Мировой туристический рынок: трансформации после пандемии	21
ОНИЩЕНКО В.	Генезис мирового экономического порядка	38
БОЯР А.	Различия в интеграционной полезности для государств-членов Европейского Союза	56
САЛИХОВА Е., ГОНЧАРЕНКО Д.	Фармацевтическая промышленность Франции	67

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

ТКАЧУК Т.	Luxury-сервис на мировом рынке гостиничных услуг	85
ХЕЛЛАЕР М.	Влияние девальвации обменного курса Украины на торговлю с ЕС	97

ФИНАНСЫ И ИНВЕСТИЦИИ

КОРОЛЬ С.	Директива 2013/34/ЕС: опыт имплементации в национальное законодательство	115
САМСОНОВА Л.	Бизнес-модели инвестирования в агропродовольственные системы	129

ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 339.543 DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020\(109\)01](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020(109)01)

КАЛЮЖНА Наталія д. е. н., доцент, професор кафедри світової економіки
Київського національного
торговельно-економічного університету
E-mail: n.kalyuzhna@knute.edu.ua
ORCID: 0000-0003-0513-705X вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

СТОРОЖЧУК Володимир к. е. н., начальник Управління митно-тарифного
регулювання Департаменту адміністрування митних
платежів Державної фіскальної служби України
E-mail: svnjazz1977@gmail.com
ORCID: 0000-0001-6824-6048 Львівська пл., 8, м. Київ, 04053, Україна

ПРОТИРІЧЧЯ ТАРИФНОЇ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМУ*

Показано, що поширення тенденції неопротекціонізму призводить до виникнення розбіжностей у сфері митно-тарифного регулювання з огляду на необхідність одночасного захисту національних ринків і відповідності вимогам СОТ щодо спрощення умов торгівлі. Запропоновано методичний підхід до оцінювання рівня відкритості зовнішньої торгівлі держави на основі розрахунку абсолютного та відносного коефіцієнтів тарифної лібералізації та їхньої деталізації до рівня товарних розділів зовнішньоторговельної номенклатури. Проведено розрахунок абсолютного та відносного коефіцієнтів лібералізації зовнішньої торгівлі України за товарними розділами УКТЗЕД у динаміці. Зазначено, що рівень тарифного захисту національного ринку України є заниженим у порівнянні з основними партнерами, що зумовлює потребу вироблення механізмів помірної та вибіркової тарифної лібералізації зовнішньої торгівлі держави в умовах неопротекціонізму.

Ключові слова: лібералізація, зовнішня торгівля, тариф, неопротекціонізм, коефіцієнт лібералізації, зовнішньоторговельна номенклатура.

Калюжная Н., Сторожчук В. Противоречия тарифной либерализации в условиях неопротекционизма. Показано, что распространение тенденций неопротекционизма приводит к возникновению противоречий в сфере таможенно-

* Статтю виконано в рамках науково-дослідної роботи «Торговельно-економічні війни: національний та міжнародний вимір» (номер державної реєстрації 0118U000130).

тарифного регулювання з урахуванням необхідності одночасної захисту національних ринків і відповідності вимогам ВТО по спрощенню умов торгівлі. Предложено методический подход к оценке уровня открытости внешней торговли страны на основе расчета абсолютного и относительного коэффициентов тарифной либерализации и их детализации относительно уровня товарных разделов внешнеторговой номенклатуры. Проведен расчет абсолютного и относительного коэффициентов либерализации внешней торговли Украины по товарным разделам УКТВЭД в динамике. Отмечено, что уровень тарифной защиты национального рынка Украины является слишком низким по сравнению с основными партнерами, что обуславливает необходимость выработки механизмов умеренной и выборочной тарифной либерализации внешней торговли государства в условиях неопротекционизма.

Ключевые слова: либерализация, внешняя торговля, тариф, неопротекционизм, коэффициент либерализации, внешнеторговая номенклатура.

Постановка проблеми. Митно-тарифна політика держави впливає на розвиток зовнішньоторговельних відносин між країнами, визначає особливості діяльності національних виробників і рівень захищеності національних ринків від конкуренції з боку імпорту. Спрощення та послаблення митно-тарифних обмежень традиційно розглядають як необхідну передумову інтеграції країни до світового господарства та забезпечення розвитку її зовнішньоторговельної діяльності. Попри визнання позитивного впливу тарифної лібералізації на розвиток зовнішньої торгівлі, в умовах посилення протекціоністських тенденцій у зовнішньоторговельній політиці надмірна відкритість внутрішніх ринків згідно з вимогами Світової організації торгівлі (СОТ) створює додаткові загрози для держав зі слабкою та відкритою економікою, до яких зокрема належить Україна. У зв'язку з цим необхідно удосконалити механізми лібералізації умов зовнішньої торгівлі держав з урахуванням актуальних тенденцій трансформації світової системи зовнішньоторговельних відносин. Вирішення цього завдання потребує розроблення інструментарію оцінювання лібералізації зовнішньоторговельної діяльності держави, використання якого створюватиме підґрунтя для забезпечення вибірковості та поступовості зниження митних тарифів з метою захисту національних ринків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поляризацію думок щодо наслідків зовнішньоторговельної лібералізації наочно простежено в працях закордонних і вітчизняних дослідників. Діапазон наукових поглядів сягає від визнання позитивного впливу відкритості економіки на економічне зростання як у світовому вимірі, так і для окремої країни [1; 2], до констатації суперечливих наслідків лібералізації зовнішньої торгівлі [3; 4]. Знаходження балансу між відкритістю національної економіки та захистом внутрішніх ринків у практичній площині дає змогу стверджувати, що втручання держави стає іманентною характеристикою ліберальної політики [5, с. 115]. Дослідники цілком ґрунтовно зауважують на трансформації уявлення про зовнішньоторговельну лібералізацію як на необхідному підґрунті розвитку

світової економіки [6] та неможливості уникнення торговельних обмежень під час вибудовування двосторонніх зовнішньоторговельних відносин [7].

У науковій спільноті дедалі більшого поширення набуває визнання неопротекціонізму як основної тенденції щодо формування зовнішньоторговельних відносин держав у сучасному геоеконічному просторі [8], що підтверджено інтенсифікацією та поглибленням міждержавних торговельних конфліктів [9; 10]. Тож особливе значення має проблема об'єктивізації умов зовнішньої торгівлі держав унаслідок забезпечення обґрунтованого рівня митного захисту національних ринків. Ефективна митно-тарифна політика держави має сприяти реалізації її національних інтересів шляхом регулювання умов доступу закордонної продукції на внутрішні ринки через дотримання вимог СОТ щодо лібералізації національних тарифів. Практична реалізація цього завдання передбачає вибірковість тарифної лібералізації та її поступовість для конкретних товарів з метою забезпечення максимальної результативності митно-тарифного регулювання зовнішньої торгівлі держави.

Метою цієї статті є вдосконалення методичного інструментарію оцінювання рівня тарифної лібералізації зовнішньої торгівлі держави та його апробація на прикладі зовнішньоторговельної діяльності України.

Матеріали та методи. У ході дослідження рівня відкритості зовнішньої торгівлі України використано такі методи: індексний – для формалізації абсолютного та відносного коефіцієнтів лібералізації зовнішньої торгівлі; графічне моделювання – для наочної інтерпретації результатів оцінки рівня лібералізації зовнішньої торгівлі України за розділами товарної номенклатури, а також аналіз і синтез. Дослідження виконано на основі наукових видань та матеріалів Світової організації торгівлі.

Результати дослідження. Оцінювання дієвості тарифних обмежень є базисом для позиціонування країни у світовому економічному просторі з урахуванням власних конкурентних переваг. Одним із поширених інструментів, що дає змогу оцінити результативність лібералізації митно-тарифного регулювання країни, є розрахунок коефіцієнта лібералізації торгівлі, який визначають за формулою:

$$K_{ЛТ} = 1 - \frac{I_{СЗС}}{I_{САС}} = 1 - \frac{СЗС_{ФАКТ} / СЗС_{СОТ}}{САС_{ФАКТ} / САС_{СОТ}}, \quad (1)$$

де $K_{ЛТ}$ – коефіцієнт лібералізації торгівлі, %;

$I_{СЗС}$ – індекс динаміки середньозваженого тарифу;

$I_{САС}$ – індекс динаміки середньоарифметичного тарифу;

$СЗС_{ФАКТ}$, $САС_{ФАКТ}$ – фактичні значення відповідно середньозваженого та середньоарифметичного тарифів у звітному періоді;

$СЗС_{СОТ}$, $САС_{СОТ}$ – зв'язані на час вступу в СОТ значення відповідно середньозваженого та середньоарифметичного тарифів.

Значення та динаміка коефіцієнта лібералізації торгівлі за обрані роки (табл. 1) свідчать про збільшення ступеня лібералізації зовнішньої торгівлі України у 2017 р. в порівнянні з 2005 р. за всією номенклатурою товарів.

Таблиця 1

**Результати співставлення середньоарифметичної
та середньозваженої ставок митного тарифу
України в динаміці**

Період станом на:	Середньоарифметичні			Середньозважені			Коефіцієнт лібералізації торгівлі, %
	значення	зв'язані на час вступу в СОТ	індекс динаміки	станом на 01.09.2005 р.	зв'язані на час вступу в СОТ	індекс динаміки	
<i>За всією номенклатурою</i>							
31.12.2005 р.	5,09	6,1	0,834	3,11	5,09	0,611	0,267
31.12.2013 р.	4,9		0,764	1,99		0,390	0,513
31.12.2017 р.	4,9		0,764	2,0		0,393	0,560
<i>Сільськогосподарські товари</i>							
01.09.2005 р.	13,84	10,8	0,806	18,19	10,07	0,553	0,290
31.12.2013 р.	8,56		0,767	4,52		0,449	0,433
31.12.2017 р.	9,6		0,889	6,7		0,665	0,251
<i>Промислові товари</i>							
01.09.2005 р.	4,40	4,9	0,898	6,11	4,77	0,780	0,130
31.12.2013 р.	3,69		0,753	2,51		0,526	0,301
31.12.2017 р.	3,6		0,735	2,4		0,503	0,315

Джерело: складено авторами з використанням [11, с. 7].

Рівень лібералізації торгівлі промисловими товарами (див. табл. 1) протягом досліджуваного періоду коливався, втім рівень лібералізації торгівлі сільськогосподарськими товарами за цей час зменшився, що свідчить про збільшення рівня тарифного захисту сільськогосподарської продукції (зокрема через тимчасові обмежувальні заходи).

Високі значення коефіцієнта лібералізації та їхня динаміка є свідченням на користь результативності лібералізації митно-тарифного регулювання в Україні в цілому. Але висновки про стан лібералізації зовнішньої торгівлі держави варто робити з урахуванням темпів зміни та динаміки рівня тарифного захисту за окремими розділами товарної номенклатури, що потребує вдосконалення інструментарію оцінювання рівня лібералізації зовнішньої торгівлі держави.

Для ґрунтовнішої оцінки темпів і тенденцій лібералізації митно-тарифного регулювання пропонується авторський підхід, що передбачає використання двох типів коефіцієнтів лібералізації та деталізацію розрахунків до рівня розділів товарної номенклатури з метою аналізу специфічних тенденцій лібералізації тарифного захисту за певними видами товарів. Для їхнього обчислення застосовано основні показники динаміки числових рядів – базисний та ланцюговий темпи зростання.

Темп (коефіцієнт) зростання – це відношення двох рівнів, один із яких взято за базу порівняння. Темп зростання характеризує відносну швидкість зміни явища та показує, у скільки разів кожен рівень більший або менший за той, що взято за базу порівняння. Він виражений у вигляді коефіцієнтів або процентів. Темп зростання, виражений у процентах, називають процентом зростання. Величина темпу зростання буде більшою від одиниці, якщо рівень щодо бази порівняння зростає, і меншою за одиницю, якщо рівень щодо бази порівняння зменшується.

У нашому випадку, якщо за базу порівняння прийняти зв'язані на час вступу до СОТ значення тарифів, базисний темп зростання/зменшення рівня тарифного захисту характеризуватиме в динаміці практичне недотримання/дотримання вимог СОТ щодо утримання поточних середньоарифметичних і середньозважених тарифів на заданому рівні. Відповідний показник запропоновано інтерпретувати як *абсолютний коефіцієнт лібералізації зовнішньої торгівлі за товарним розділом*. Якщо абсолютний темп зростання більше одиниці, це означатиме підвищення рівня тарифного захисту зовнішньої торгівлі за товарним розділом у порівнянні зі зв'язаними тарифами СОТ і відповідатиме від'ємному значенню абсолютного коефіцієнта лібералізації. Якщо абсолютний темп зростання менше одиниці, це відповідає нижчому рівню тарифного захисту під час звітного періоду в порівнянні зі значеннями зв'язаних тарифів і зумовлює позитивне значення абсолютного коефіцієнта лібералізації. Значення абсолютного темпу зростання на рівні одиниці означатиме відповідність поточних значень тарифів зв'язаним тарифам СОТ за товарними розділами у звітному періоді.

Другий коефіцієнт, що пропонується визначити як *відносний коефіцієнт лібералізації зовнішньої торгівлі*, може бути обчислений на основі ланцюгового темпу зростання рівня тарифів. Його значення дає змогу оцінити співвідношення середньозваженого та середньоарифметичного тарифів та їхню динаміку безвідносно до зв'язаних на час вступу до СОТ значень. Якщо ланцюговий темп зростання перевищує одиницю, це свідчить про збільшення рівня тарифного захисту зовнішньої торгівлі за товарним розділом у порівнянні з попереднім звітним періодом (роком) та відповідає від'ємному значенню

відносного коефіцієнта лібералізації. Якщо ланцюговий темп зростання менше одиниці, це вказує на зниження рівня тарифного захисту в динаміці та позитивне значення відносного коефіцієнта лібералізації. Значення ланцюгового темпу зростання на рівні одиниці означатиме відсутність змін у тарифному розкладі проти попереднього періоду.

Розрахунок запропонованих коефіцієнтів дає змогу оцінити рівень «відкритості» торгівлі за окремими товарними розділами як у контексті дотримання вимог СОТ щодо зв'язаних тарифів (абсолютний коефіцієнт лібералізації), так і в динаміці в порівнянні з попереднім періодом (відносний коефіцієнт лібералізації):

$$\left\{ \begin{array}{l} K_{ЛТА(ij)} = \frac{CЗT_{ij} / CЗT_{СОТ(i)}}{САТ_{ij} / САТ_{СОТ(i)}} \\ K_{ЛТВ(ij)} = \frac{CЗT_{ij} / CЗT_{i(j-1)}}{САТ_{ij} / САТ_{i(j-1)}} \end{array} \right. , \quad (2)$$

де $K_{ЛТА(ij)}$, $K_{ЛТВ(ij)}$ – відповідно абсолютний та відносний коефіцієнти лібералізації торгівлі за i -тим товарним розділом зовнішньоторговельної номенклатури в j -му році;

$CЗT_{ij}$, $САТ_{ij}$, $CЗT_{i(j-1)}$, $САТ_{i(j-1)}$ – фактичні значення середньозваженого та середньоарифметичного тарифів за i -тим товарним розділом зовнішньоторговельної номенклатури в j -му та $(j-1)$ -му роках;

$CЗT_{СОТ(i)}$, $САТ_{СОТ(i)}$ – зв'язані на час вступу в СОТ значення середньозваженого та середньоарифметичного тарифів за i -тим розділом зовнішньоторговельної номенклатури.

З метою оцінювання рівня лібералізації митно-тарифного регулювання України згідно із запропонованим підходом виконано розрахунок абсолютного та відносного коефіцієнтів лібералізації торгівлі за товарними розділами УКТЗЕД у динаміці. Результати розрахунку коефіцієнта лібералізації зовнішньої торгівлі України за розділами УКТЗЕД протягом 2008–2018 рр. подано в *табл. 2, 3*. Як видно з цих таблиць, динаміка абсолютного та відносного коефіцієнтів лібералізації має різні закономірності залежно від товарних розділів і в цілому не відтворює динаміку загального коефіцієнта лібералізації зовнішньої торгівлі України (див. *табл. 1*), який має однозначний тренд до зростання. Навпаки, абсолютний коефіцієнт лібералізації зовнішньої торгівлі переважно має від'ємне значення протягом усього аналізованого періоду (за винятком 2017 та 2018 рр.) за всіма товарними розділами. Отже, на практиці лібералізація зовнішньої торгівлі України відбувається недостатніми темпами, і за співвідношенням середньоарифметичного та середньозваженого тарифів зовнішня торгівля здебільшого за товарними розділами УКТЗЕД є недостатньо лібералізованою.

Таблиця 2

**Динаміка абсолютного коефіцієнта лібералізації зовнішньої торгівлі України
за розділами УКТЗЕД протягом 2008–2018 рр.**

Товари	Товарні розділи	Товарні групи	Абсолютний коефіцієнт лібералізації зовнішньої торгівлі										
			2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Живі тварини; продукти тваринного походження	I	1; 5	1,00	0,93	-1,23	-1,28	-1,29	-1,28	-1,21	-1,09	-1,06	0,82	0,56
Продукти рослинного походження	II	6; 14	1,00	0,93	-1,10	-1,05	-1,03	-1,05	-1,05	-1,06	-1,02	0,72	0,38
Жири та олії тваринного або рослинного походження	III	15	1,00	-1,14	-5,17	-3,18	-3,05	-3,37	-3,20	-3,06	-3,14	-1,28	0,41
Готові харчові продукти	IV	16; 24	-1,05	-1,02	-2,01	-1,85	-1,86	-1,92	-1,82	-1,80	-1,73	0,86	0,68
Мінеральні продукти	V	25; 26	-1,01	0,72	-1,02	0,99	-1,09	-1,06	-1,04	-1,35	-1,62	-1,09	0,88
Енергетичні продукти		27	1,00	0,38	-2,89	-3,04	-1,70	-1,51	-1,88	-1,85	-2,28	0,58	0,03
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	VI	28; 38	1,00	-1,10	-1,77	-1,79	-1,77	-1,77	-1,96	-2,10	-1,75	0,82	0,60
Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	VII	39; 40	-1,01	0,85	-1,36	-1,49	-1,51	-1,53	-1,56	-1,57	-1,57	0,89	0,76
Шкіра необроблена; вичинена	VIII	41; 43	-1,07	-1,18	-1,58	-1,49	-1,53	-1,60	-1,54	-1,57	-1,51	0,87	0,74
Деревина і вироби з деревини	IX	44; 46	-1,03	0,94	0,86	0,74	-5,86	-1,08	-1,09	-1,88	-5,60	0,47	0,42
Маса з деревини або з інших волокнистих целюлозних матеріалів	X	47; 49	-2,00	0,01	-3,43	1,00	1,00	1,00	-78,23	-77,90	-187,55	1,00	1,00
Текстиль і вироби з текстилю	XI	50; 63	1,00	0,92	-1,68	-1,68	-1,67	-1,56	-1,57	-1,51	-1,57	0,77	0,78
Взуття, головні убори, парасольки	XII	64; 67	-1,01	-1,02	-1,04	-1,04	-1,03	-1,04	-1,04	-1,04	-1,03	0,91	0,92
Вироби з каменю, гіпсу, цементу	XIII	68; 70	-1,08	-1,08	-1,49	-1,55	-1,62	-1,73	-1,76	-1,79	-1,80	-1,05	1,00
Перли, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	XIV	71	-1,12	-4,22	-12,79	-11,09	-11,61	-12,73	-13,56	-13,77	-14,13	-6,26	-4,59
Недорогоцінні метали та вироби з них	XV	72; 83	-1,12	-1,04	-1,53	-1,33	-1,33	-1,53	-1,55	-1,90	-1,70	0,85	0,69
Машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання	XVI	84; 85	-1,06	-1,04	-1,76	-1,76	-1,81	-1,84	-1,92	-1,94	-1,92	0,95	0,42
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	XVII	86; 89	-1,18	-1,13	-1,89	-1,39	-1,41	-1,95	-2,14	-1,90	-1,84	-1,12	0,60
Прилади та апарати оптичні, фотографічні	XVIII	90; 92	-1,08	-1,24	-1,76	-1,60	-1,71	-1,66	-1,84	-1,77	-1,70	-1,05	0,94
Зброя, боєприпаси; їхні частини та приладдя	XIX	93	-1,02	-1,12	-1,11	-1,09	-1,09	-1,10	-1,12	-1,18	-1,12	0,98	-1,04
Різні промислові товари	XX	94; 96	-1,17	-1,16	-1,62	-1,58	-1,62	-1,61	-1,70	-1,72	-1,71	0,90	0,40
Твори мистецтва	XXI	97; 99	1,00	0,51	-1,18	-1,37	-1,20	-1,34	0,70	-1,33	-1,25	0,66	0,24

Джерело: розраховано авторами за [12].

**Динаміка відносного коефіцієнта лібералізації зовнішньої торгівлі України
за розділами УКТЗЕД протягом 2008–2018 рр.**

Товари	Товарні розділи	Товарні групи	Відносний коефіцієнт лібералізації зовнішньої торгівлі										
			2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Живі тварини; продукти тваринного походження	I	1; 5	0,93	-1,32	-1,04	-1,01	0,99	0,94	0,90	0,97	0,78	0,68	0,84
Продукти рослинного походження	II	6; 14	0,93	-1,18	0,95	0,99	-1,02	0,99	-1,02	0,96	0,70	0,52	0,98
Жири та олії тваринного або рослинного походження	III	15	-1,14	-4,55	0,62	0,96	-1,10	0,95	0,96	-1,03	0,41	0,32	0,69
Готові харчові продукти	IV	16; 24	0,97	-1,97	0,92	-1,01	-1,03	0,95	0,99	0,96	0,50	0,79	0,81
Мінеральні продукти	V	25; 26	0,71	-1,43	0,97	-1,09	0,97	0,99	-1,29	-1,20	0,68	0,81	-1,37
Енергетичні продукти		27	0,38	-7,63	-1,05	0,56	0,89	-1,24	0,99	-1,23	0,25	0,05	0,84
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	VI	28; 38	-1,10	-1,60	-1,01	0,99	1,00	-1,11	-1,07	0,83	0,47	0,74	-1,05
Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	VII	39; 40	0,85	-1,59	-1,10	-1,01	-1,01	-1,02	-1,01	1,00	0,57	0,85	-1,18
Шкіра необроблена; вичинена	VIII	41; 43	-1,10	-1,34	0,94	-1,03	-1,05	0,96	-1,02	0,96	0,57	0,85	0,88
Деревина і вироби з деревини	IX	44; 46	0,92	0,92	0,86	-7,88	0,18	-1,01	-1,73	-2,98	0,08	0,90	0,63
Маса з деревини або з інших волокнистих целюлозних матеріалів	X	47; 49	0,01	-333,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	-2,41	1,00	1,00	0,73
Текстиль і вироби з текстилю	XI	50; 63	0,92	-1,83	1,00	1,00	0,94	1,00	0,96	-1,04	0,49	-1,01	-1,19
Взуття, головні убори, парасольки	XII	64; 67	-1,01	-1,02	1,00	0,99	-1,01	1,00	1,00	1,00	0,88	-1,01	-1,03
Вироби з каменю, гіпсу, цементу	XIII	68; 70	1,00	-1,38	-1,04	-1,05	-1,07	-1,02	-1,02	1,00	0,59	0,95	0,92
Перли, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	XIV	71	-3,76	-3,03	0,87	-1,05	-1,10	-1,07	-1,02	-1,03	0,44	0,73	0,23
Недорогоцінні метали та вироби з них	XV	72; 83	0,93	-1,47	0,87	1,00	-1,15	-1,02	-1,22	0,90	0,50	0,81	0,98
Машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання	XVI	84; 85	0,98	-1,70	1,00	-1,03	-1,02	-1,04	-1,01	0,99	0,49	0,44	-1,01
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	XVII	86; 89	0,96	-1,68	0,74	-1,01	-1,39	-1,10	0,89	0,97	0,61	0,54	-1,13
Прилади та апарати оптичні, фотографічні	XVIII	90; 92	-1,14	-1,42	0,91	-1,06	0,97	-1,11	0,97	0,96	0,62	0,90	0,93
Зброя, боєприпаси; їхні частини та приладдя	XIX	93	-1,10	0,98	0,98	1,00	1,00	-1,03	-1,05	0,95	0,88	1,06	-1,36
Різні промислові товари	XX	94; 96	0,99	-1,40	0,97	1,03	1,00	-1,05	-1,01	0,99	0,53	0,44	-1,48
Твори мистецтва	XXI	97; 99	0,51	-2,30	-1,16	0,88	-1,11	0,52	-1,91	0,94	0,52	0,36	1,00

Джерело: розраховано авторами за[12].

Якщо розраховувати абсолютний коефіцієнт лібералізації лише на основі значень середньоарифметичних тарифів, отримуємо принципово відмінні результати. У такому випадку за абсолютною більшістю товарних розділів коефіцієнт має позитивне значення, що означає дотримання вимог СОТ щодо нижчого рівня тарифного захисту в порівнянні зі значенням середньоарифметичного зв'язаного тарифу. Отже, динаміка середньоарифметичної ставки митного тарифу України за товарними розділами здебільшого відповідає тенденції до зменшення рівня митного захисту галузевих ринків згідно з вимогами СОТ. Водночас під час визначення середньоарифметичної ставки не враховують тимчасові обмежувальні заходи (додатковий імпорتنний збір, антидемпінгові та спеціальні мита), справляння яких суттєво впливає на умови зовнішньої торгівлі.

Об'єктивнішу оцінку рівню захисту національних ринків надає *середньозважений тариф*, що визначається як відношення ставки на певний вид товару, помноженої на обсяг його імпорту, до загального обсягу імпорту всіх товарів. Завдяки такій методології обчислення середньозважений тариф показує більш наближений до реального рівень тарифного захисту національних ринків, адже враховує наявну структуру імпорту. І саме значні перевищення середньозваженого тарифу над його зв'язаною ставкою у 2008–2016 рр. зумовлюють від'ємні значення абсолютного коефіцієнта лібералізації зовнішньої торгівлі України за більшістю товарних розділів УКТЗЕД.

У 2017–2018 рр. абсолютний коефіцієнт лібералізації має здебільшого позитивне значення за товарними розділами УКТЗЕД, що означає виконання вимог щодо утримання тарифів на рівні, не вищому ніж зв'язані під час вступу до СОТ ставки. Якщо розглянути динаміку коефіцієнта за окремими розділами УКТЗЕД, то станом на 2018 р. найбільший рівень спрощення умов торгівлі забезпечено за товарними розділами V «Мінеральні продукти» (0,88), XII «Взуття, головні убори, парасольки» (0,92) та XVIII «Прилади та апарати оптичні, фотографічні» (0,94).

Високе значення абсолютного коефіцієнта лібералізації не означає наднизький рівень тарифного захисту торгівлі за певним товарним розділом, а характеризує динаміку та ступень виконання вимог СОТ щодо приведення поточних тарифів до рівня зв'язаних. Так, у 2018 р. значення коефіцієнта 0,94 для товарного розділу XVIII пояснює стрімке зменшення рівня середньозваженого тарифу з 6,62 % у 2016 р. до 3,68 % у 2018 р. у разі значення зв'язаної середньозваженої ставки 4,61 %. Утім, середньоарифметичний тариф за цим товарним розділом утримувався на нижчому за зв'язаний тариф рівні протягом усього періоду від вступу України до СОТ, та в останні 5 років становив 5,33 % за зв'язаної ставки середньоарифметичного тарифу в 6,30 %. Отже, високий рівень лібералізації зовнішньої торгівлі за товарним розділом XVIII у 2017–2018 рр. зумовлений стрімким змен-

шенням середньозваженого тарифу до рівня, нижчого ніж зв'язана ставка, що зайвий раз підтверджує об'єктивність саме середньозваженого тарифу як індикатора «відкритості» умов торгівлі. Аналогічні закономірності (стрімке зниження середньозваженої ставки в разі стабільного збереження тенденції до зниження середньоарифметичної) зумовили високі значення абсолютного коефіцієнта лібералізації за розділами V та XII.

Як видно з *табл. 2*, достатньо високий рівень лібералізації щодо виконання вимог СОТ забезпечено у 2017–2018 рр. за товарними розділами VII, VIII та XI (відповідно 0,76; 0,74; 0,78). Середній рівень абсолютного коефіцієнта лібералізації торгівлі досягнуто за розділами I, IV, VI, XV (відповідно 0,56; 0,68; 0,60; 0,69). Найменше позитивне значення абсолютного коефіцієнта лібералізації зовнішньої торгівлі на рівні 0,03 отримано для розділу V «Енергетичні продукти». В цілому станом на 2018 р. позитивне значення абсолютного коефіцієнта лібералізації забезпечено майже за усіма розділами УКТЗЕД, за винятком розділів XIV «Перли, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння» (–4,59) та XIX «Зброя, боєприпаси, їхні частини та приладдя» (–1,04). Від'ємне значення коефіцієнта свідчить про збереження на цей час перевищення фактичних значень середньозваженого та середньоарифметичного тарифів над зв'язаними на момент вступу до СОТ значеннями тарифів.

Розрахунок відносного коефіцієнта лібералізації зовнішньої торгівлі дає змогу більш комплексно визначити поточний рівень і тенденції зниження рівня тарифного захисту, результати якого подано в *табл. 3*. Методологія його розрахунку базується на визначенні ланцюгового темпу зростання тарифів, що оцінює співвідношення середньозваженого та середньоарифметичного тарифів та їхню динаміку безвідносно до зв'язаних на час вступу в СОТ значень. За *табл. 3*, станом на 2018 р., від'ємне значення відносного коефіцієнта лібералізації отримано за товарними розділами V, VI, VII, XI, XII, XVI, XVII, XIX, XX. Тож навіть за збереження значень тарифів на рівні, нижчому ніж зв'язані за умовами СОТ, у порівнянні з попереднім 2017 р. відбулося зростання поточних тарифів за цими товарними розділами. А проти попереднього звітного періоду рівень тарифного захисту практично за половиною розділів УКТЗЕД збільшився, що відповідає погіршенню умов торгівлі.

У повному сенсі тенденції тарифної лібералізації зовнішньої торгівлі за певним розділом відповідатиме одночасне виконання двох умов:

- забезпечення високого позитивного значення абсолютного коефіцієнта лібералізації зовнішньої торгівлі, що означає утримання ставок середньоарифметичного та середньозваженого тарифів на рівні, що не перевищує їхні зв'язані значення відповідно до вимог СОТ;

- забезпечення високого позитивного значення відносного коефіцієнта лібералізації зовнішньої торгівлі, що означає збереження

тенденції щодо зменшення рівня тарифного захисту безвідносно до зв'язаних значень за вимогами СОТ тарифів.

З цієї точки зору всі розділи товарної номенклатури можна поділити на групи, для яких забезпечені певні комбінації значень абсолютного та відносного коефіцієнтів лібералізації, варіанти яких формалізовано у вигляді матриці оцінки рівня тарифної лібералізації зовнішньої торгівлі за розділами товарної номенклатури (рис. 1). Упорядкування результатів розрахунку коефіцієнтів у сегментах матриці дає змогу визначити товарні розділи, за якими відбувається системне спрощення умов зовнішньої торгівлі як у контексті дотримання вимог СОТ щодо зв'язаних тарифів (абсолютний коефіцієнт лібералізації), так і в динаміці в порівнянні з попереднім періодом (відносний коефіцієнт лібералізації).

Значення відносного коефіцієнта лібералізації зовнішньої торгівлі за товарним розділом	Високе позитивне	Недостатній	Помірний	Високий	Високий
	Середнє позитивне	Недостатній	Прийнятний	Помірний	Високий
	Низьке позитивне	Незадовільний	Прийнятний	Прийнятний	Помірний
	Від'ємне	Незадовільний	Незадовільний	Недостатній	Недостатній
		<i>Від'ємне</i>	<i>Низьке позитивне</i>	<i>Середнє позитивне</i>	<i>Високе позитивне</i>

Значення абсолютного коефіцієнта лібералізації зовнішньої торгівлі за товарним розділом

Рис. 1. Матриця оцінки рівня тарифної лібералізації зовнішньої торгівлі за розділами товарної номенклатури

Джерело: розроблено авторами.

На рис. 2 подано результати позиціонування товарних розділів УКТЗЕД у матриці оцінки рівня тарифної лібералізації зовнішньої торгівлі України залежно від комбінації значень абсолютного та відносного коефіцієнтів станом на 2018 р.

Значення відносного коефіцієнта лібералізації зовнішньої торгівлі за товарним розділом	Високе позитивне (0,7–1,0)		Розділ V(II) (0,03; 0,84) Розділ XXI (0,24; 1,0)	Розділ I (0,56; 0,84) Розділ II (0,38; 0,98) Розділ IV (0,68; 0,81) Розділ XV (0,69; 0,98)	Розділ VIII (0,74; 0,88) Розділ XX (1,0; 0,73) Розділ XIII (1,0; 0,92) Розділ XVIII (0,94; 0,93)
	Середнє позитивне (0,3–0,69)			Розділ III (0,41; 0,69) Розділ IX (0,42; 0,63)	
	Низьке позитивне (0–0,29)	Розділ XIV (–4,59; 0,23)			
	Від’ємне (<0)	Розділ XIX (–1,04; –1,36)		Розділ VI (0,6; –1,05) Розділ XVI (0,42; –1,01) Розділ XVII (0,6; –1,13) Розділ XX (0,4; –1,48)	Розділ V(I) (0,88; –1,37) Розділ VII (0,76; –1,18) Розділ XI (0,78; –1,19) Розділ XII (0,92; –1,03)
	<i>Від’ємне</i> (<0)	<i>Низьке позитивне</i> (0–0,29)	<i>Середнє позитивне</i> (0,3–0,69)	<i>Високе позитивне</i> (0,7–1,0)	

Значення абсолютного коефіцієнта лібералізації зовнішньої торгівлі за товарним розділом

Рис. 2. Матриця оцінки рівня тарифної лібералізації зовнішньої торгівлі України за розділами УКТЗЕД станом на 2018 р.

Джерело: розроблено авторами.

Як видно з рис. 2, за товарними розділами УКТЗЕД здебільшого забезпечено достатньо високі значення абсолютних коефіцієнтів лібералізації торгівлі, що означає дотримання вимог СОТ щодо поточних тарифних ставок. Водночас від’ємні значення відносного коефіцієнта лібералізації за значною кількістю товарних розділів означають підвищення рівня тарифного захисту зовнішньої торгівлі України у 2018 р. проти 2017 р. Незадовільна динаміка відносних коефіцієнтів передусім знижує загальний рівень тарифної лібералізації зовнішньої торгівлі України в розрізі товарних розділів УКТЗЕД, хоча в цілому його варто вважати таким, що відповідає вимогам СОТ та має перспективи подальшого спрощення.

В абсолютних показниках тарифний захист зовнішньої торгівлі України в розрізі товарних груп варто вважати навіть надмірно лібера-

лізованим у порівнянні з основними торговельними партнерами. Середня ставка тарифу на агропродовольчі товари в Україні коливається в діапазоні від 1,4–19,4 %, тоді як в інших країнах відповідний індикатор загалом становить не менше ніж 20 % (ЄС, Індія), а в деяких країнах за окремими товарними групами перевищує 100 % (Туреччина, Канада, Єгипет). Максимальний тариф на агропродовольчі товари в Україні переважно дорівнює 20 % (за виключенням цукру та кондитерських виробів – 50 % та напоїв й тютюну – 52 %), утім, в інших країнах за окремими товарними групами він перевищує 100 % (ЄС, США, Туреччина, Індія, Канада, Ізраїль) і навіть 1000 % (Єгипет) [12]. З-поміж основних зовнішньоторговельних партнерів найзахищенішими можна вважати сільськогосподарські ринки Туреччини, Індії та Єгипту, а порівняними з Україною показниками тарифного захисту характеризується лише ринок Китаю.

Щодо промислових товарів проти сільськогосподарської продукції, то в цілому рівень тарифних бар'єрів в усіх країнах є нижчим, але і в цьому випадку Україна має одні з найнижчих з-поміж партнерів показники тарифного захисту. Найменш лібералізованими, з огляду на основні індикатори митно-тарифного регулювання, є ринки промислових товарів Ізраїлю, Єгипту та Індії, а найбільш лібералізованими, окрім України, можна вважати ринки ЄС і Канади. Тож рівень митно-тарифного захисту внутрішнього ринку України є наближеним до тарифних розкладів розвинених країн, ніж до країн із транзитивною економікою або країн, що розвиваються. Це свідчить про те, що умови конкуренції з імпортом із країн, порівняних за рівнем економічного розвитку (та, тим більше, з розвинених країн), не на користь України внаслідок нижчого рівня тарифного захисту національного ринку. З огляду на поширення тенденцій неопротекціонізму в зовнішньоторговельних відносинах держав, надмірна відкритість внутрішнього ринку України створює додаткові загрози для національних товаровиробників. За таких умов тарифна лібералізація зовнішньої торгівлі України має відбуватися помірними темпами та мати ознаки вибіркості відносно різних товарних груп.

Висновки. У статті запропоновано методичний підхід до оцінювання рівня відкритості зовнішньої торгівлі держави на основі розрахунку абсолютного та відносного коефіцієнтів тарифної лібералізації та їхньої деталізації до рівня товарних розділів зовнішньоторговельної номенклатури. Розрахунок запропонованих коефіцієнтів дає можливість оцінити рівень відкритості зовнішньої торгівлі держави за окремими товарними розділами зовнішньоторговельної номенклатури як у контексті дотримання вимог СОТ щодо зв'язаних тарифів (абсолютний коефіцієнт лібералізації), так і в динаміці в порівнянні з попереднім періодом (відносний коефіцієнт лібералізації).

Результати розрахунків абсолютного та відносного коефіцієнтів лібералізації зовнішньої торгівлі України свідчать про те, що динаміка

коефіцієнтів лібералізації тяжіє до поступового зменшення, але має різні закономірності залежно від розділів зовнішньоторговельної номенклатури. Зокрема за товарними розділами УКТЗЕД здебільшого забезпечено достатньо високі значення абсолютних коефіцієнтів лібералізації зовнішньої торгівлі, що означає дотримання вимог СОТ щодо поточних тарифних ставок. Утім, від'ємні значення відносного коефіцієнта лібералізації за значною кількістю товарних розділів означають підвищення рівня тарифного захисту зовнішньої торгівлі України в динаміці. Незадовільна динаміка відносних коефіцієнтів знижує загальний рівень лібералізації митно-тарифного регулювання України в розрізі товарних розділів УКТЗЕД, хоча в цілому його варто вважати таким, що відповідає вимогам СОТ та має перспективи подальшого спрощення. З огляду на поширення тенденцій неопротекціонізму в зовнішньоторговельних відносинах держав варто враховувати, що рівень тарифного захисту національного ринку є заниженим у порівнянні з основними партнерами, що зумовлює необхідність вироблення механізмів помірної та вибіркової тарифної лібералізації зовнішньої торгівлі України. Використання розробленого інструментарію в практиці управління зовнішньоторговельною діяльністю України сприятиме захисту національних економічних інтересів держави завдяки вирівнюванню умов конкуренції національного виробництва з імпортом та максимального зближення тарифного розкладу держави та основних зовнішньоторговельних партнерів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Dadush U. Resurgent Protectionism: Risk and Possible Remedies. Rebuilding Global Trade: proposals for a fairer, more sustainable future. URL: <http://ictsd.net/downloads/2009/03/g20-web.pdf>.
2. Dollar D., Kraay A. Is Good for the Poor. URL: <http://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/2587.html>.
3. Choudhri E. U., Nakura D. S. International Trade and Productivity Growth: Exploring the Sectoral Effects for Developing Countries. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2000/wp0017.pdf>.
4. Nugent J. B. Trade liberalization: Winners and Losers, Success and Failures. URL: <http://uoit.ca/sas/International%20Trade/TradeWinnersLosers.pdf>.
5. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Неопротекціонізм як інструмент усунення внутрішньої суперечності лібералізму. *Ефективна економіка*. 2016. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5781>.
6. Онищенко В. П., Гащицький О. А. Лібералізація та ефективність торговельної політики. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2014. № 1 (72). С. 5-13.
7. Demir M. A., Sepli A. The Effects of Protectionist Policies on International Trade. *People: International Journal of Social Sciences*. 2017. Vol. 3. No 2. PP. 136-158. DOI: <https://dx.doi.org/10.20319/pijss.2017.32.136158>.
8. Park S.-C. U.S. Protectionism and Trade Imbalance between the U.S. and Northeast Asian Countries. *International Organisations Research Journal*. 2018. Vol. 13. No 2. PP. 76-100. DOI: 10.17323/1996-7845-2018-02-05.

9. Калюжна Н. Г. Міждержавні торговельні конфлікти як уособлення політики неопротекціонізму. Проблеми системного підходу в економіці. Збірник наукових праць Національного авіаційного університету. 2019. Вип. 1 (69). ч. I. С. 30-36. DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-1-5>.
10. Дугінець Г., Павлишина К. Санкції у зовнішній торгівлі. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2019. № 6 (107). С. 5-17. DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019\(107\)01](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019(107)01).
11. Мельник Т. М. Тарифне регулювання у контексті членства України в СОТ. *Вісник КНТЕУ*. 2009. № 2. С. 5-11.
12. World Trade Organization. Statistics Database. URL: <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView>.

Стаття надійшла до редакції 04.03.2020.

Kalyuzhna N., Storozhchuk V. Contradictions of tariff liberalization in the conditions of neo-protectionism.

Background. *The excessive openness of domestic markets, as required by the World Trade Organization, poses additional threats to countries with weak economies. It causes the necessity to improve the mechanisms of liberalization of the conditions of foreign trade of the states, taking into account the tendencies of transformation of the world system of foreign trade relations.*

Analysis of recent research and publications. *In the scientific community, the recognition of neo-protectionism as the main tendency of formation of foreign trade relations of states in the modern geo-economic space is widespread. In such circumstances, the problem of ensuring a reasoned level of customs protection of national markets becomes particularly important.*

The aim of the article is to improve the methodological tools for assessing the level of tariff liberalization of foreign trade of the state and its testing on the example of Ukraine's foreign trade activity.

Materials and methods. *In the process of research the methods of analysis and synthesis, the index method and the graphical modeling method are used. The research is based on scientific publications and materials of the World Trade Organization.*

Results. *The methodical approach to the estimation of the level of openness of foreign trade of the state based on calculation of absolute and relative coefficients of tariff liberalization by commodity sections of the foreign trade nomenclature is offered. The calculation of the proposed coefficients makes it possible to estimate the level of openness of the state's foreign trade by separate commodity sections of the foreign trade nomenclature, both in the context of compliance with the WTO requirements on related tariffs (absolute liberalization ratio) and in the dynamics compared with the previous period.*

In order to assess the level of tariff liberalization of Ukraine's foreign trade in accordance with the proposed approach, the calculation of absolute and relative coefficients of trade liberalization by commodity sections of UCGFEA in dynamics was calculated.

Conclusion. *Overall, the level of tariff liberalization of Ukraine's foreign trade should be considered to be WTO-compliant and have the prospects of further simplification. Considering the spread of neo-protectionist tendencies in the foreign trade relations of the states, the necessity of the development of*

mechanisms of moderate and selective tariff liberalization of Ukraine's foreign trade is grounded.

Keywords: liberalization, foreign trade, tariff, neo-protectionism, coefficient of liberalization, foreign trade nomenclature.

REFERENCES

1. Dadush, U. Resurgent Protectionism: Risk and Possible Remedies. Rebuilding Global Trade: proposals for a fairer, more sustainable future. Retrieved from <http://ictsd.net/downloads/2009/03/g20-web.pdf> [in English].
2. Dollar, D., & Kraay, A. (n.d.). Is Good for the Poor. *ideas.repec.org*. Retrieved from <http://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/2587.html> [in English].
3. Choudhri, E. U., & Hakura, D. S. (n.d.). International Trade and Productivity Growth: Exploring the Sectoral Effects for Developing Countries. *imf.org*. Retrieved from <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2000/wp0017.pdf> [in English].
4. Nugent, J. B. (n.d.). Trade liberalization: Winners and Losers, Success and Failures. *uoit.ca*. Retrieved from <http://uoit.ca/sas/International%20Trade/TradeWinnersLosers.pdf> [in English].
5. Panchenko, V. H., & Reznikova, N. V. (2016). Neoproteksionizm yak instrument usunennia vnutrishnoi superechnosti liberalizmu [Neo-protectionism as a tool for eliminating the internal contradictions of liberalism]. *Efektivna ekonomika – An efficient economy*. № 1. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5781> [in Ukrainian].
6. Onyshchenko, V. P., & Hashchyt'skyi, O. A. (2014). Liberalizatsiia ta efektyvnist torhovelnoi polityky [Liberalization and effectiveness of trade policy]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo – Zovnishnja torgivlja: ekonomika, finansy, pravo, 1 (72)*. 5-13 [in Ukrainian].
7. Demir, M., & Sepli, A. (2017). The Effects of Protectionist Policies on International Trade. People: *International Journal of Social Sciences*, (Vol. 3), 2, 136-158 [in English].
8. Park, S.-C. (2018). U. S. Protectionism and Trade Imbalance between the U.S. and Northeast Asian Countries. *International Organisations Research Journal*, (Vol. 13), 2, 76-100 [in English].
9. Kaliuzhna, N. H. (2019). Mizhderzhavni torhovelni konflikty yak uosoblennia polityky neoproteksionizmu. Problemy systemnoho pidkhotu v ekonomitsi [Interstate trade conflicts as a personification of the neo-protectionism policy. Problems of systematic approach in economy]. *Zbirnyk naukovykh prac'. Nacional'nyj aviacijnyj universytet – Collection of scientific works. National Aviation University*, (Vol. 1 (69), part 1, (pp. 30-36) [in Ukrainian].
10. Duhinets, H., & Pavlyshyna, K. (2019). Sanktsii u zovnishnii torhivli [Sanctions in foreign trade]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo – Foreign trade: economics, finance, law, 6 (107)*, 5-17 [in Ukrainian].
11. Melnyk, T. M. (2009). Taryfne rehuliuвання u konteksti chlenstva Ukrainy v SOT [Tariff regulation in the context of Ukraine's WTO membership]. *Visnyk KNTEU – Visnyk KNTEU*, 2, 5-11 [in Ukrainian].
12. World Trade Organization. Statistics Database (n.d.). *stat.wto.org* Retrieved from <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView> [in English].

УДК 338.48(100) DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020\(109\)02](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020(109)02)**МИХАЙЛІЧЕНКО Ганна** д. е. н., професор кафедри туризму та рекреації
Київського національного*E-mail:* h.mykhailichenko@knute.edu.ua торговельно-економічного університету
ORCID: 0000-0001-7066-6527 вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна**КЛІМОВА Алла** к. пед. н., доцент кафедри туризму та рекреації
Київського національного*E-mail:* a.klimova@knute.edu.ua торговельно-економічного університету
ORCID: 0000-0003-3162-5305 вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

СВІТОВИЙ ТУРИСТИЧНИЙ РИНОК: ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІСЛЯ ПАНДЕМІЇ

Визначено вплив технологічних змін ринку туризму, основні чинники впливу та наслідки таких змін у процесі реструктуризації глобального ринку подорожей. Встановлено залежність розвитку туристичних дестинацій від: зміни попиту та вподобань туристів; мети подорожі; форми туроперейтингу; методів продажу пакетних пропозицій. Узагальнено тенденції та тренди ринкових трансформацій світового туризму.

Ключові слова: туристичний ринок, цифровий туризм, ринкова трансформація, туроперейтинг, онлайн-бізнес в туризмі.

Михайличенко А., Клімова А. Мировой туристический рынок: трансформации после пандемии. Определено влияние технологических изменений рынка туризма, основные факторы влияния и последствия таких изменений в процессе реструктуризации глобального рынка путешествий. Установлена зависимость развития туристических дестинаций от: изменения спроса и предпочтений туристов; цели путешествий; формы туроперейтинга; методов продажи пакетных предложений. Обобщены тенденции и тренды рыночных трансформаций мирового туризма.

Ключевые слова: туристический рынок, цифровой туризм, рыночная трансформация, туроперейтинг, онлайн-бизнес в туризме.

Постановка проблеми. Туристичний ринок активно реструктуризується, до того ж інноваційні зміни швидко модернізують як технології організації подорожей, так і структуру попиту та вміст туристичного продукту. Все це впливає на ціну останнього, зменшуючи витрати з туроперейтингу, а отже робить подорожі дешевшими та доступнішими.

Зміна цільових ринків збуту туристичних послуг відбувається як за загальними принципами еволюції ринків, так і через суто специфічні для сфери туризму чинники: зміна технологій операційного контенту, мобільні додатки та онлайн-платформи бронювання послуг, пакетні пропозиції туризму та персоналізація в організації індивідуальних програм подорожей, програмний туризм відповідно до цільових сегментів ринку тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання застосування інноваційного потенціалу в туризмі та обґрунтування економічної потреби нововведень розглядали вітчизняні вчені А. Мазаракі [1], М. Бойко, М. Босовська, Н. Ведмідь, О. Любіцева [2], С. Мельниченко [3], Т. Ткаченко [4] та інші.

Праці цих авторів є значним внеском у теорію туризмології, інноваційного управління туристичними підприємствами. Здебільшого дослідники розглядають особливості формування туристичного ринку як системи, підпорядкованій глобальній економіці та світовим трендам розвитку.

Попри деякі успіхи в стабілізації макроекономічних показників, в Україні не вдається досягти відчутних результатів у створенні сприятливих умов для інноваційної діяльності вітчизняних виробників турпродукту, що передусім позначається на показниках експорту інноваційної продукції, а для сфери туризму – на експортній орієнтації національного туристичного продукту. Питання формування цілісного підходу до управління інноваційними процесами в туризмі з урахуванням багатоаспектності, поліструктурності, поліформності та багаторівневості туристичного ринку розглянуті фрагментарно.

Метою статті є аналіз факторів впливу на зміни туристичного попиту на світовому ринку подорожей і туризму, встановлення перспективних туристичних ринків; вплив процесних і продуктових інновацій на туристичну активність.

Матеріали та методи. У ході дослідження використано методи аналізу й синтезу, наукового узагальнення та порівняння даних наукових джерел. Інформаційною базою дослідження є відкриті джерела міжнародної статистичної інформації та офіційні дані форумів, рейтингів, міжнародного туристичного барометра, індексу конкурентоспроможності країн у сфері подорожей і туризму, що публікують міжнародні організації: Світовий економічний форум (*WEFORUM*), Всесвітня організація туризму (*UNWTO*), Організація економічного співробітництва та розвитку (*OECD*).

Результати досліджень. Структурний аналіз конкурентоспроможності економічно й технологічно розвинених країн світу свідчить про нецінові фактори конкурентоспроможності, обумовлені новизною продуктів, їхньою якістю, наукомісткістю та високою технологічністю. Досягнення таких характеристик продуктів можливе завдяки інноваційним чинникам розвитку. Ці процеси не оминули й сферу туризму, яка, попри політичні, економічні та епідеміологічні катаклізми, стрімко рухається та має стабільні темпи динамічного розвитку з приростом на рівні 5–6 % щороку.

На формування структури та кон'юнктури туристичного ринку постійно впливають фактори, дію яких неможливо передбачити або важко подолати. На сучасному туристичному ринку спостерігаються структурні перетворення, які суттєво змінюють бізнес-процеси. Тож, характеризуючи економічний вплив на систему туризму, варто враховувати позиціонування його в загальних суспільних відносинах,

інвентаризацію стану й визначення внеску в господарський комплекс країни (дестинації), фактори впливу на відновлення туристичних процесів й обмінів, збільшення обсягів надходжень від обслуговування туристів, пріоритети й вимоги попиту на туристичні послуги та паратуристичні товари.

Інноваційні зміни на світовому туристичному ринку, тренди, зумовлені туристичним попитом та підтриманням пропозиції, узагальнено авторами в *табл. 1*.

Сучасний туристичний ринок – це сфера задоволення потреб населення в послугах, пов'язаних із відпочинком і змістовним проведенням дозвілля та подорожі [2, с. 36]. Науковці узагальнюють поняття змін курсу розвитку сфери туризму: «Індустрія туризму в умовах кризи – криза змін і невизначеності; криза, зумовлена радше характером самої галузі. ...Технологія, більш досвідчені споживачі, глобальна реструктуризація економіки та екологічні межі зростання – лише деякі з проблем, що стоять перед галуззю сьогодні» [7]*.

Таблиця 1

Тенденції та тренди світового туристичного ринку

КОНЦЕПЦІЯ ТУРИЗМУ	
<i>кінець XX сторіччя</i>	<i>початок XXI сторіччя</i>
пропозиція	
Перевага на загальнодержавних ринках вітчизняних туристичних, авіаційних підприємств, готельних об'єктів і закладів харчування. Здебільшого їхній обіг припадав на загальнодержавний ринок	Транскордонний характер виробництва туристичної пропозиції. Зростання кількості та значущості великих наднаціональних корпорацій – операторів туристичного ринку. Факти злиття та поглинання підприємств у формуванні бізнес-інтересів міжнародних компаній
Домінування спеціалізації в туристичній сфері; розширення сфери діяльності за принципом співробітництва підприємств та організацій, що діяли в різних галузях	Розширення сфери впливу та обсягу діяльності поміж так званих «великих гравців» на туристичному ринку, які називаються консолідаторами туристичного ринку
Провідні позиції на ринку роздрібного продажу туристичних послуг великих мереж турагентів (турброкерів), близько пов'язаних з головними туроператорами (оптовиками)	Зменшення впливу посередників-збутовиків, особливо туристичних агентств. Постаціальники (виробники) туристичних послуг дедалі частіше намагаються встановити прямі канали збуту турпослуг (зокрема через впровадження мобільних та інтернет-технологій)
Пріоритет у діяльності агентства на продажах турпакетів та авіаквитків. Їхня пропозиція мало чим відрізнялась і переважно не передбачала різних додаткових послуг, що охоче продаються сьогодні (наприклад, різного виду страхування)	Пошук нових способів діяльності туристичними агентствами, що знаходяться під загрозою зникнення. Зокрема консультування (експерти відпочинку), турблоггерство, комплексне обслуговування великих компаній, створення власних пакетів, оперування на внутрішньому ринку подорожей; туристичний гід по екскурсійних маршрутах; пошук ринкових ніш, агресивний маркетинг тощо

* Всі цитати з іншомовних джерел наводяться у перекладі авторів статті.

КОНЦЕПЦІЯ ТУРИЗМУ	
кінець XX сторіччя	початок XXI сторіччя
пропозиція	
Захисна протекціоністська політика держави, що різним способом оберігала власні ринки, на користь національних авіакомпаній. Обмежена конкуренція посилювала статус національних виробників	Лібералізація авіатранспорту. Зростання конкуренції між європейськими та американськими авіакомпаніями. Стратегічні альянси й очікувані злиття. Зменшення кількості чартерних рейсів, поява дешевших бюджетних (або дисконтних) авіаліній
Відсутність спільної системи, що визначала б стандарти послуг, а також способи гарантій для клієнта (наприклад, категоризація бази розміщення та ін.)	Стандартизація продуктів, уніфікація туристичного права (наприклад, Туристична карта в країнах Євросоюзу, що дає змогу порівняти відповідність між якістю пропонування послуг та їхніми цінами)
Орієнтованість масового турпродукту на курортний пасивний відпочинок	У пропозиціях для туристів дедалі більше туристичних послуг формату <i>ASI (Activities and Special Interest)</i>
Обов'язковість сталих цін каталогу пропозицій. Більше уваги приділялося рекламі фірм, ніж промоції конкретних продуктів. Рекламна кампанія адресувалася всім потенційним клієнтам. Традиційний засіб донесення інформації – брошура, проспект або рекламний буклет, каталог турів	Зростання значення маркетингової діяльності. Поширення застосування форм агресивних промоцій, спрямованих на конкретні, попередньо підготовлені сегменти ринку. Активне використання сучасних засобів реклами та промоції
Застосування <i>GDS</i> заголом під час бронювання авіаквитків	Розповсюдження комп'ютерних систем бронювання (<i>GDS</i>) як під час створення, так і за дистрибуції туристичних продуктів
Використання стандартних пакетів програмного забезпечення, здійснення бронювання лише через туроператорів, серед яких домінували монополісти	Поширення альтернативних систем бронювання в туризмі (<i>ADS</i>), розвиток онлайн-бронювання та онлайн-покупок турпродуктів туристами самостійно (самоорганізовані подорожі – <i>self-organized tourism</i>) та виникнення формату співпраці <i>O2O (online to online)</i>
Спрямованість масового туризму на отримання сьогоденних прибутків. Інтереси місцевої громади до уваги не бралися	Турбота про стан і охорону природного та культурного довкілля, а також інтересів місцевого населення. <i>Sustainable tourism</i> – сталий розвиток туризму та дестинацій
Локалізація інвестицій, туристичний рух якнайближче до найцінніших туристичних територій і атракцій	Охорона найцінніших туристичних пам'яток і територій, створення охоронних зон, заборона інвестицій
Персонал, що обслуговував туристів, набирався з інших галузей. Вважалося, що робота в туризмі вимагає не знань і вмінь, а певних схильностей (<i>soft skills</i>)	Зростання запиту на кваліфікований туристичний персонал. Вільне пересування робочої сили. Розвиток туристичного навчання, особливо на вищому рівні <i>Master's Program (MBl)</i> , наукових ступенів <i>Доктор Філософії (Ph.D.)</i> чи <i>Доктор наук (Sc.D.)</i>

КОНЦЕПЦІЯ ТУРИЗМУ	
кінець XX сторіччя	початок XXI сторіччя
пропозиція	
Невеликий досвід подорожей, страх відвідувати далекі країни, маловідомі місця	Розширення географії світового туризму та зміна активності за напрямками подорожей та регіонами
Розвиток економіки туризму на основі загально-ринкових правил, встановлення розмежування та розподілення функцій між операторськими (виробничими) та агентськими (збутовими) підприємствами	Усвідомлення потреби у формуванні фінансових трендів розвитку, моделювання результатів стратегічного партнерства операторського й агентського ринку, що сформувалося внаслідок низки економічних і політичних катаклізмів та гучних банкрутств (2010–2011, 2014–2015, 2019 рр.)
ПОПИТ (ПОТРЕБА)	
Сприйняття туризму як розваги й розкоші, а отже ціни на туристичні послуги були орієнтовані на заможних клієнтів	Зміна рекреаційних потреб. Рекреаційні потреби є фізіологічними потребами у відпочинку, обсяги та змістовне наповнення якого залежать від наявності вільного часу, стилю життя, достатку та інших чинників
Мінімальна динаміка «експорту злочинності»: «залізна завіса» країн соціалістичного табору не давала змогу тісно контактувати злочинним групам	Зростання значення безпеки в організації та обслуговуванні туристичних потоків, спричинене масштабами злочинної патології і міжнародного тероризму. Як наслідок – спрощення туристичних формальностей, прикордонних обмінів
Домінування у продажах стереотипних, готових пакетних турів (<i>package tours</i>), в яких не приділяли уваги питанням урізноманітнення потреб, мотивації та туристичних інтересів	Широка диверсифікація туристичних продуктів. Пристосування їх до мінливих смаків і преференцій все більш вимогливих клієнтів (а також готовність до спеціального замовлення: <i>Luxury, VIP, Special tour program</i>)
Перевага стандартних пропозицій рекреаційних пакетів, що базувалися на формулі 3S (<i>sea, sun, sand</i> – море, сонце, пісок)	Зростання значення активних форм відпочинку, пов'язаних зі спортом, культурою, навчанням та додатковими послугами. Поява туристів типу 4E (<i>entertainment, excitement, education, experience</i> – розвага, атракція (захоплення), навчання, досвід (навички))
Бронювання послуг, що здійснювалося туристичними медіаторами за місяць (ці) наперед, оскільки виконання туристичних формальностей потребувало значно більше часу	Еластична діяльність туристичних компаній, які повинні зважати на спонтанність споживацьких рішень, а також той факт, що рішення часто приймається в останню хвилину (подорожі « <i>last minute</i> »)
Формування попиту на тури під дією суб'єктивних порад менеджерів туркомпаній, друзів та з урахуванням фінансових можливостей туристів	Суттєвий вплив розвитку інтернет-послуг на формування туристичного попиту. Сучасні тенденції в моделях пошуку та придбання всіх видів туристичних послуг
Невеликий досвід подорожувань	Високий рівень освіченості та мобільності клієнтів, досвід попередніх подорожей

Джерело: складено авторами на основі [5, 6].

Поняття терміну «*sharing tourism economy*» характеризує широту розуміння туристичного попиту, охоплює не лише матеріальні цінності й послуги, що призначені безпосередньо для туристичного споживання, але й такі різновиди економічної активності, що повністю або частково залежать від руху подорожан, і розвиток яких без туризму не був би можливим (або був би істотно обмеженим). Проте подальший розвиток туризму неможливий без інноваційних змін. Це зумовлює певні ризики, а отже, потребує значних наукових досліджень та імплементації результатів інноваційної діяльності. Інновації є основною рушійною силою для структурних змін в індустрії туризму.

Враховуючи мультиплікативний ефект туризму, варто розглядати не лише секторальні інновації, але й економічну ситуацію в цілому. До факторів впливу на інноваційні процеси належать: впровадження новітніх технологій, бізнес-клімат, державна політика та регулювання, інвестиційний клімат тощо.

Поглиблення інтернаціоналізації світової економіки призводить до перерозподілу внутрішньо-регіональних туристичних потоків на користь туристичних обмінів між країнами-суб'єктами й країнами-об'єктами завдяки діям туристичних ТНК і зовнішній політиці урядів країн, зацікавлених у розвитку в'їзного туризму, орієнтованого на скорочення туристичних формальностей, зняття можливих обмежень чи бар'єрів щодо здійснення інвестицій у туристичну індустрію, організацію регулярних і чартерних перевезень тощо.

Сьогодні фахівці сфери туризму вбачають у глобалізації корінні зміни складових туристичного підприємництва, а саме: ціноутворення туристичного продукту; маркетинг туристичних послуг; особливості їхнього просування на міжнародному ринку; система державного управління туризмом; формування та утримання взаємовідносин між основними «гравцями» туристичних ринків.

Відкриття міжконтинентальних та екзотичних ринків привело до домінування великих корпорацій у країнах, що були основним джерелом постачання туристів. Авіакомпанії, мережі готелів і компанії з оренди автомобілів здатні контролювати потік відвідувачів завдяки стандартизованій пакетній пропозиції. Ці корпорації діють в умовах олігополістичної конкуренції, тому повинні постійно запроваджувати новітні технології, щоб гарантувати, що їхній продукт завжди якісний, доступний за ціною та дає їм можливість конкурувати з іншими. Тож процес нарощування інноваційного туристичного продукту є об'єктивною умовою виживання на ринку (табл. 2).

Таблиця 2

Чинники змін, новації та їхній вплив на технології й ефективність туроперейтингу[8; 9]

Сфера змін	Новації	Технології, ІТ-платформи, сервіс	Ефект
Попит	<p>Подорожі «в декілька кліків» (<i>digitaltrip; VR-voyage etc.</i>).</p> <p>Персоналізація попиту та пропозицій.</p> <p>Тур «доповнювана реальність» (<i>augmented reality (AR-tour)</i>).</p> <p>Широка географія подорожей та туристична біографія подорожан спровокували моду на <i>Experience-tour</i>.</p> <p>Нетривалі подорожі, короткі тури на <i>week-end</i></p>	<p>Продукти <i>VirtualRealty</i> (приклад: <i>MarriotVirtualPostcards</i>).</p> <p>Навігаційні додатки <i>ARCity</i> та <i>GIS</i> технології проектування маршруту подорожей, екскурсій, візуалізація турів <i>roundthecity</i></p>	<p>Докладне вивчення/діагностування соціально-політичної, економічної, епідеміологічної атмосфери в країні/дестинації відвідування.</p> <p>Зменшення напруження в дестинаціяховертуризму, відкриття нових туристичних центрів.</p> <p>Подорожі з користю: отримання навичок у подорожах; з метою самореалізації; культурного обміну тощо.</p> <p>Глобальний інтерес до соціальних і політичних тем, до прав людини у сфері праці, рівності.</p> <p>Екологічна безпека та підтримання стандартів сталості в туризмі</p>
Цифровізація туристичного сектору	<p>Віртуальні подорожі.</p> <p>Технології розпізнавання обличчя.</p> <p>Технології блокчейн, криптовалюти</p>	<p>Подальше масштабування автономності транспорту (автопілот в автомобілях тощо).</p> <p>Чат-боти підтримки туристів в режимі 24/7.</p> <p>Цифрові туристичні гіді</p>	<p>Зменшення напруги в транспортних хабах, аеропортах, готелях та інших місцях масового відвідування туристів.</p> <p>Спрощення системи фінансового обігу.</p> <p>Підвищення безпеки масових заходів; прискорення процедури паспортного контролю під час перетину кордону.</p> <p>Спрощення туристичних формальностей (не потрібна реєстрація в <i>ETIAS</i>)</p>

Закінчення табл. 2

Сфера змін	Новації	Технології, IT-платформи, сервіс	Ефект
Контент <i>GDS</i> - та <i>ADS</i> - платформ	Нові конструктори подорожей. Сервіси оренди житла, онлайн- бронювання всіх видів послуг та сервісу	<i>Розвиток GDS</i> - та <i>ADS</i> -платформ бронювання, продажу, просування туристичного продукту; наповнення та маркетинг туристичного продукту. Зміна технологічних конструктивів на основі нових IT-рішень	Поява покоління самоорганізованих туристів. Поява груп однодумців (клубний туризм), які колективнопланують і здійснюють організацію власних подорожей. Збільшилася варіантність подорожей, комбінацій каскадних і пакетних турів; можливість самостійного пакетування турів, бронювання додаткових сервісів тощо
Туроперейтинг	Спрощення основних процесів туроперейтингу: вибір туру/пакетних пропозицій; бронювання; підтвер- дження заброньованих послуг; оплата послуг; видача документів туристів; супровід	Технології «розумний готель», які дають можливість суттєво заоща- дити на готельному розміщенні та обслуговуванні. Мобільні додатки (10–15 мобіль- них додатків і турист-початківець готовий до подорожі). Технології, що спрощують рутинні операції туристів (наприклад, планування подорожі та бронювання в одному додатку)	Значне збільшення варіантності вибору подорожей завдяки динамічному підбору турів і послуг бюджетних перевізників. Уніфікована ціна одного турс-дня пакету послуг різних країн/дестинацій світу
Маркетингові інновації	Управління брендом через управління контентом, в якому задіяний турпродукт. Миттєве поширення інформації в мережі груп зацікавлених туристів. Персоналізація обслуговування	<i>User-Generated Content</i> – контент, який створюють користувачі, що став основою формування бізнес- платформи <i>C2C</i> . Соціальні мережі. Технології штучного інтелекту	Формування груп, клубів, спілок, союзів (будь-які форми спілкування «за інтересами»); Управління базами даних (аналіз терабайтів даних та персоналізація пропозицій для подорожан). Нові форми та варіанти співпраці в бізнес- середовищі. Нові види туристичної діяльності та ін.

Зміна ринкових орієнтирів і базових показників ринку (попиту й пропозиції) суттєво впливає на вибір місця й країни подорожі. Так, проведені дослідження туристичного балансу [10] провідних країн світу вказують на:

- очікуваний туристичний бум. Результати оцінювання приросту кількості подорожей з метою туризму у 2019 р. (рис. 1) вказували на впевнене зростання кількості туристів. Однак на тлі скорочення або навіть повного згортання міжнародних подорожей через пандемію коронавірусу *COVID-19* у 2020 р., наприкінці року прогнозують стрімкий зліт «відкладеного» попиту на туристичні подорожі. Основні туристо-утримувані ринки швидко відновляться або, навпаки, спостерігатиметься тенденція зростання внутрішніх (*domestic tourism*) та внутрішньо регіональних подорожей. Однак поширення пандемії в країнах – туристичних лідерах світу, т. з. ТОП-10 навіть за найменшими прогнозами може вплинути на зменшення турпотoku на третину або навіть більше [11, 12];

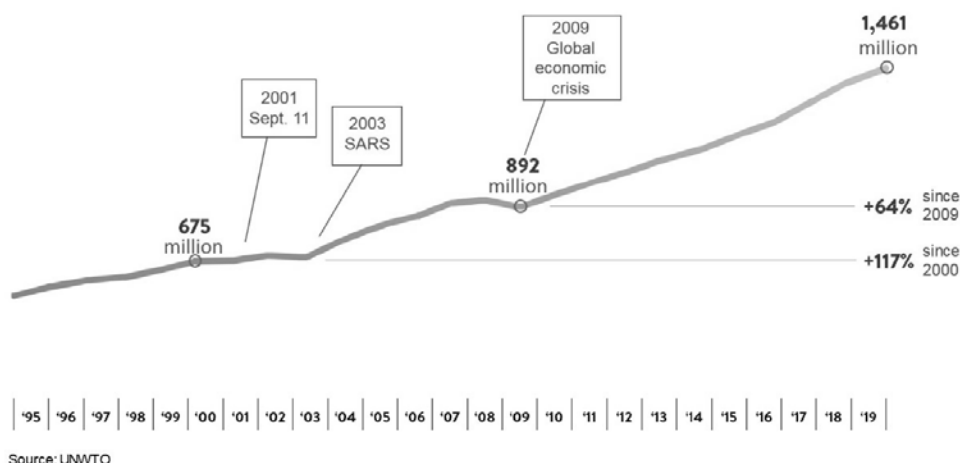


Рис. 1. Кількість туристичних подорожей у світі (млн осіб), 1995–2019 рр.

- враховуючи сценарій атипової пневмонії, розмір і динаміку світового туристичного ринку, поточні збої в подорожах через закриття кордонів, географічне поширення *COVID-19* та його потенційний економічний вплив, *UNWTO* оцінює, що кількість міжнародних туристів у 2020 р. знизиться на 1–3 % в усьому світі (див. рис. 2, 3) [11; 12];

- прогнозовано найпопулярніші туристичні напрями у 2020 р. (див. табл. 3), серед яких (за кількістю туристичних прибуттів) лідером повинен був стати Китай (137,1 млн осіб). Другими за популярністю мали бути США (102,4 млн), далі – Франція (93,3 млн), Іспанія (71,0 млн), Гонконг (59,3 млн). Вказані тенденції переважно будуть збережені, хоча і не з такими позитивними змінами, що планувалося;

- очікується бурхливий розвиток внутрішнього туризму, особливо на ринках країн, які мають нульове або позитивне сальдо туристичного балансу;

- найбільшими країнами – постачальниками туристичних потоків можуть стати Великобританія, Німеччина, Японія, США, Китай.

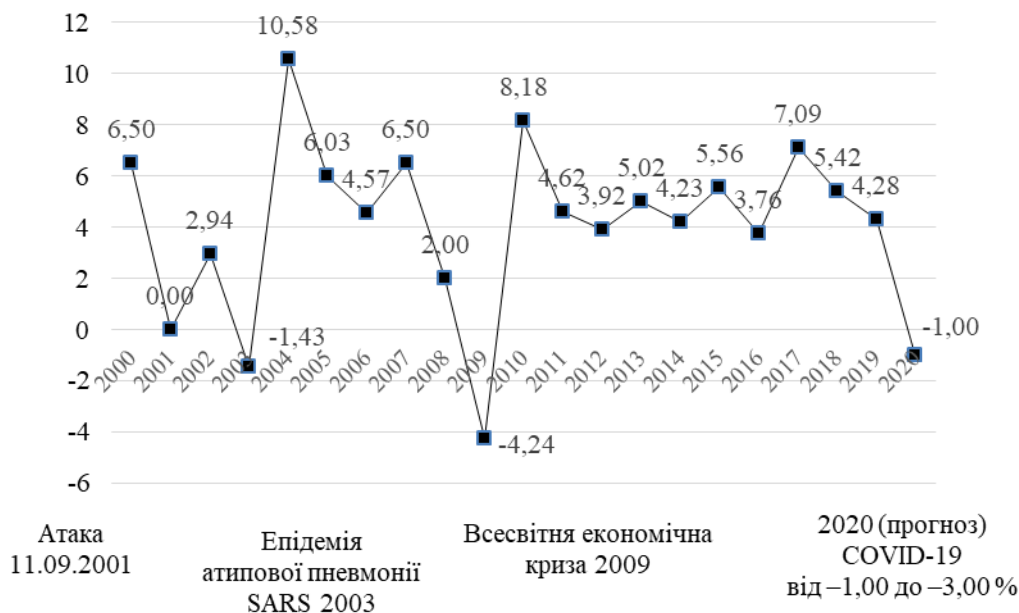


Рис. 2. Динаміка змін кількості іноземних туристів у 2020 р. (% змін) за даними *UNWTO* (березень 2020 р.) [11]

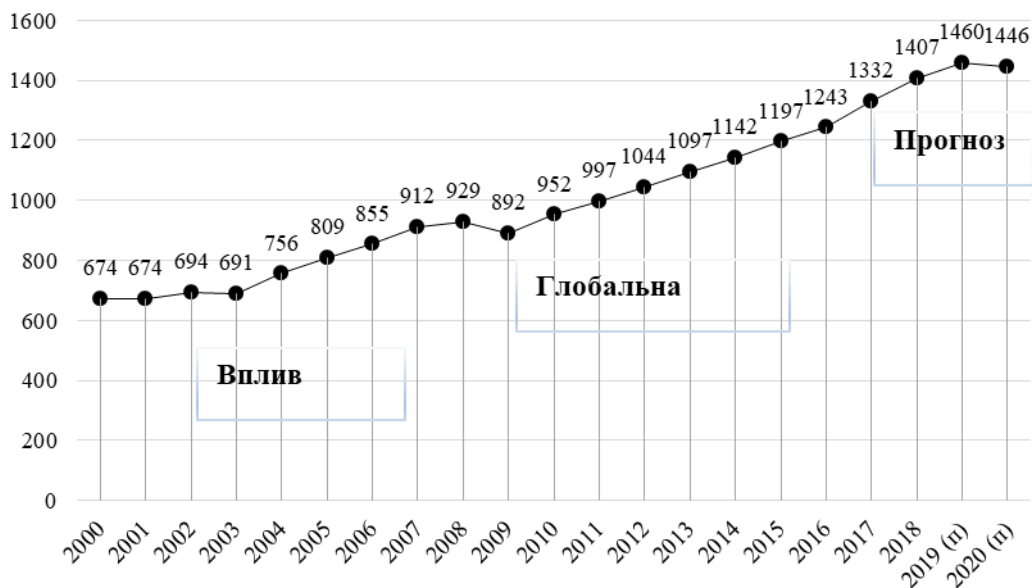


Рис. 3. Вплив глобальних чинників на зміни кількості туристичних подорожей у світі у 2000–2020 рр. за даними *UNWTO* (березень 2020 р.) [11, 12]

**Прогноз найпопулярніших туристичних
напрямів подорожей 2020 р. [10]**

Країна	Кількість туристичних прибуттів, млн	Частка на світовому туристичному ринку, %	Динаміка зростання 2000–2020 рр., %
<i>Китай*</i>	137,1	8,6	8,0
США	102,4	6,4	3,5
Франція	93,3	5,8	1,8
Іспанія	71,0	4,4	2,4
Гонконг	59,3	3,7	7,3
Італія	52,9	3,3	2,2
Великобританія	52,8	3,3	3,0
Мексика	48,9	3,1	3,6
Росія	47,1	2,9	6,7
Чеська Республіка	44,0	1,7	4,0
Усього	708,8	44,2	–

* прогнози стосовно популярності туристичної дестинації у Китай будуть скореговані відповідно до впливу пандемії коронавірусу COVID-19. Уже на сьогодні тенденції вказують зменшення кількості подорожан в регіони Південно-Східної Азії та Тихого океану на –10 % [12]

За прогнозними розрахунками *UNWTO* щодо розвитку в'їзного туризму в Україні, з моменту закриття кордонів і продовження терміну дії карантину кількість туристів може скоротитися на 10–15 %, враховуючи фактор сезонності окремих видів туризму національного туристичного ринку України. Тому очікувані прогнози щодо 15,0 млн осіб у 2020 р., на жаль, не підтвердяться. Найпопулярнішими видами туризму, як і планувалося, у 2020 р. стануть: пригодницький, круїзний, екологічний, культурно-пізнавальний, тематичний, екстремальний [10].

У своїх прогнозах *WEF* до 2030 р. у звіті *Euromonitor International Megatrends Shaping the Future of Travel* [13] вказує на подальше зростання виїзного туризму з Китаю, оскільки доходи домогосподарств зростають, а відповідно, й попит на закордонні тури. Китай, попри те, що став осередком пандемії коронавірусу COVID-19, та через майже тримісячне перебування на повному карантині, швидко відновиться після спаду і вже до кінця року, за всі інші зовнішні позитивні чинники, покаже динаміку збільшення туристичного потоку.

Зміни, що відбуваються у 2020 р. [14], суттєво вплинуть на стан економіки туризму. Основним джерелом для відновлення мають стати інновації, основою яких для посередницького бізнесу турорганізаторів є електронний туроперейтинг і діджиталізація процесів туристичного обслуговування.

Стрімке зростання «азійських тигрів» простимульоване інноваційними технологічними змінами, а 2020 р. лише прискорить ці процеси. Технології є потужним фактором подальшого зростання/реінкарнації туристичних ринків. У інтерв'ю одна із керівниць найбільшого китайського туристичного концерну *Ctrip* зазначає: «Інтернет-посередники подорожі *Ctrip* і *Fliggy* є сьогоднішніми засобами для організації подорожей у Китаї, водночас традиційні посередники подорожей в Японії та Південній Кореї *JTB* і *Hanatour* активно інвестують у свої онлайн-канали задоволення попиту з боку постійно пов'язаних з ними споживачів» [15].

У звіті про розвиток туризму Азія [16] зазначається як найперспективніша туристична дестинація. До десятки напрямів рекреаційних подорожей, що найшвидше зростають, до 2026 р. увійдуть Індія, Ангола, Уганда, Бруней, Таїланд, Китай, М'янма, Оман, Мозамбік і В'єтнам. Найбільше зростання туризму спостерігається в Китаї, а до 2023 р. планується понад 6 млрд внутрішніх туристів. До того ж значним поштовхом до розвитку як виїзного, так і в'їзного туризму визначають застосування мобільних технологій бронювання турів (рис. 4).

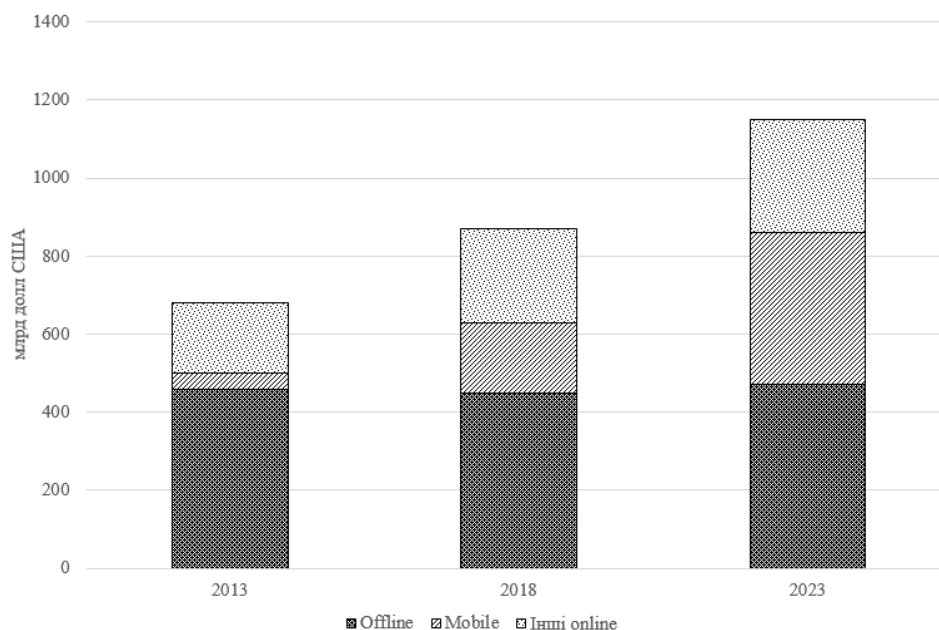


Рис. 4. Туристичні подорожі з Китаю за джерелами їхнього бронювання, 2013–2023 рр. [14]

Китайська компанія-гігант *Ctrip* змінює глобальну тревел-індустрію шляхом нарощування свого впливу та залучення сервісів британської компанії *Skyscanner*, а також завдяки купівлі частки північно-американського туроператора *Tour4fun*, індійського проекту *MakeMyTrip*, російського *Trip.com*. Посилюючи свою конкурентну позицію на ринку онлайн-бронювання авіа- та залізничних квитків, бронювання

готельних послуг в Китаї та Південно-Східній Азії буде відбуватися переважно онлайн.

Здійснивши ряд міноритарних інвестицій, *Strip*, лідер діджиталізації туризму та концепції *O2O (online to online)*, активно збільшує кількість запропонованих сервісів, які можна забронювати на онлайн-платформі, а також підтримує високі стандарти сервісу. Створивши величезний контент та об'єднавши пошукові дані понад 300 млн зареєстрованих користувачів, компанія надає можливість формувати персоналізовані пакети «під запит» туристів з урахуванням їхніх потреб, вимог до якості сервісу та ін. Останніми досягненнями платформи є приєднання чат-бота *SOS*, який відстежує перебування й пересування туристів в тій чи іншій країні та дає можливість зв'язатися з оператором 24/7. Такий супровід забезпечує перебування туристів в країні відвідування та створює якісні умови подорожі [15; 17].

Активізація сектору подорожей через онлайн-платформи створює умови для стрімкого розвитку туризму та збільшення кількості подорожан. Такі тенденції вказують на те, що, окрім інвестицій в розбудову туристичної інфраструктури, поширення міжнародних стандартів, ключовими стимулами формування міжнародної туристичної політики залишається ініціатива глобальних операторів ринку, що змінюють попит і вдосконалюють пропозиції шляхом високої технологізації бізнесу.

Прогноз структури збуту туристичних послуг свідчить про дотримання загальних тенденцій міжнародного ринку та не виключає ролі ключових гравців на ньому: США, Китаю, Франції, Німеччини тощо. Загальні темпи приросту популярності туристичних макродестинацій вказують на перспективні ринки країн Середнього Сходу та Африки (в середньому до 2030 р. планується приріст на рівні 35 %), Азії та Тихоокеанського регіону (приріст +17 %) проти країн Європи та Америки (в середньому до +6 %) [17].

Висновки. Технологічні зміни, комунікації між людьми в усьому світі, зростаючий попит на нові враження зумовлюють виникнення нових проєктів і маршрутів подорожей, що є вирішальним джерелом отримання доходів і прибутків туристичного сектору.

До загальних перспективних ринків відносяться:

- майже весь Азіатсько-Тихоокеанський регіон;
- видовий ринок: це круїзи, екстремальні та пригодницькі подорожі, культурно-пізнавальний туризм; за віком: особи середнього віку; сімейні туристи та туризм «одиноких сердець»;
- стрімкий розвиток інфраструктури туризму та видових ринків, популяризація подорожей в межах країни, в межах туристичної макродестинації з високим коефіцієнтом внутрішньо регіональних міграцій туристів;
- ринки, які підтримані в цифровому форматі, з послугами, що доступні до бронювання онлайн;

- івент-туризм на всіх рівнях його реалізації;
- поширення нових форм інтеграції суб'єктів туристичного бізнесу та утворення ринків цифрового туризму, які в перспективі зможуть переформувати процеси туроперейтингу на основі цифрових технологій.

За результатами проведеного дослідження зазначемо, що туризм справді швидко відновлюється, дво-трирічні спади є нетиповими, позитивна динаміка вже може спостерігатися на майбутній після кризового рік, про що свідчить надзвичайна стійкість туристичного попиту, який коливається під дією загрози безпеки (1991, 2001, 2003, 2009, 2020 рр.), уразливість перед шокowymi ситуаціями (2008, 2010, 2013–2014 р.) та пов'язане з цим збільшення вартості турів.

Характерні особливості міжнародного туризму: інтернаціоналізація бізнесу, міжнародна інтеграція, діджиталізація процесів туристичного обслуговування є напрямками інноваційних змін, здатних швидко відновити ринок, вказуючи на «живучість» та пристосовуваність туристичного сектору.

Важка прогнозованість наслідків криз (економічних, політичних, епідеміологічних) та інших негативних факторів впливу спонукає туристичні підприємства до винайдення шляхів подальшого розвитку, які покладено в основу інноваційних перетворень як підприємницької складової ринкових змін, так і розвитку нових форм і методів управління. Ці процеси є характерними для сфери туризму, яка до недавнього часу стрімко розвивалася та мала стабільні темпи динамічного розвитку з приростом у межах 5–6 % щороку, однак вичерпала природний шлях свого зростання та потребує оцінки власного потенціалу з метою реалізації амбітних планів подальшого розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Mazaraki A., Boiko M., Bosovska M., Vedmid N., Okhrimenko A. Formation of National Tourism System of Ukraine. Problems and Perspectives in Management (Проблеми і перспективи в менеджменті). 2018. №16 (1). С. 68-84. URL: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16\(1\).2018.07](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16(1).2018.07).
2. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти). Вид. 3, переробл. та допов. Київ: Альтерпрес, 2005. 436 с.
3. Мельниченко С. В. Ринок інформаційних технологій: реалії України. *Товари і ринки*. Київ. 2018. № 1. С. 5-15.
4. Mazaraki A., Tkachenko T. Structural Reorientation of Tourism Industry of Ukrainian. Enterprises in hardship: economic, managerial and juridical perspectives. Ariccia. Italia: ARACNE, 2014. P. 335-345.
5. Tourism and Economic Stimulus – Initial Assessment, Madrid, Update Septemer 2019. URL: www.unwto.org/trc.

6. European Tourism 2018. Trends & Prospects (Q4/2018). Brussels, February 2019, ETC Market Intelligence Report. URL: <https://etc-corporate.org/reports/european-tourism-2018-trends-prospects-q4-2018>.
7. Innovation and Growth in Tourism, 2006. URL: <http://www.lehmanns.de/shop/wirtschaft/7500858-9789264025011-innovation-and-growth-in-tourism>.
8. Михайліченко Г. І. Інноваційний розвиток туризму: монографія. Київ: КНТЕУ, 2012. 608 с.
9. Мазаракі А. А., Ткаченко Т. І., Бойко М. Г., Михайліченко Г. І., Ведмідь Н. І. та ін. Стратегічний розвиток туристичного бізнесу: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 595 с.
10. UNWTO World Tourism Barometer, 2019. URL: <https://www.e-unwto.org/doi/abs/10.18111/wtobarometerrus.2019.17.1.1>.
11. COVID-19: ЮНВТО призывает туризм быть частью планов восстановления, 2020. URL: <https://www.unwto.org/news/covid-19-unwto-calls-on-tourism-to-be-part-of-recovery-plans>.
12. Оценка воздействия вспышки COVID-19 на международный туризм, 2020. URL: <https://www.unwto.org/impact-assessment-of-the-covid-19-outbreak-on-international-tourism>
13. Megatrends Shaping the Future of Travel: 2019 Edition. URL: <https://go.euromonitor.com/WTM19.html>
14. Поглиблений огляд сектору туризму Китаю/Програма впроваджується Офісом з просування експорту за підтримки ЄБРР та фінансується за рахунок коштів Ініціативи «EU4Business». URL: http://economy-mk.gov.ua/images/economy/17.Zed/2019/tourism_china.pdf.
15. Strip: как китайский гигант изменяет глобальную тревел-индустрию. URL: <https://profi.travel/articles/40453/details/https://ru.trip.com/?locale=ru-RU>.
16. Travel & Tourism Competitiveness Report 2019. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-travel-tourism-competitiveness-report-2019>.
17. Why China will soon be the world's top destination for tourists. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2018/11/china-will-be-the-world-s-top-tourist-destination-by-2030>.

Стаття надійшла до редакції 27.03.2020.

Mykhailichenko H., Klimova A. World tourism market: transformations after the pandemic.

Background. The tourism market is actively restructured, with innovative changes rapidly modernizing travel's technology and the demand and content of the tourism product. Changing target markets for tourism services occurs both on the general principles of the evolution of the markets and on purely tourism-specific factors: the change of technology of operational content, mobile technology and online booking platforms, package tourism offers and personalization in the organization of individual tourism programs, software tourism according to target market segments, etc.

The ***aim*** of the work is to analyze the factors influencing the changes in tourism demand in the global travel and tourism market, to establish promising

tourism markets; the processes of digitization of the tourism sector and the impact of processes and products innovations on tourism activity.

Materials and methods. In the course of the research, the methods of analysis and synthesis, scientific generalization and comparison of data from scientific sources, as well as open sources of international statistical information and official data of forums, ratings, the international tourist barometer are used.

Results. Today, the tourist market is undergoing structural transformations that significantly change business processes. In the article we tried to summarize and predict the effects of these factors on the structure of sales of the tourproduct, to identify promising markets and destinations for tourism. All these changes are identified as innovative trends, emerging from the level of demand for tourproduct and contribute to the sustainable tourism development in the world.

Conclusion. Technological changes, communication between people around the world, growing demand and experience are driving the emergence of new tourism projects and routes, and such innovations are a determining source of revenue of the tourism sector.

According to the results of the analysis, we can conclude that tourism is really recovering quickly, two or three-year downturns are atypical, positive dynamics may already be in the next after the crisis year, which indicates the extreme stability of tourism demand.

Keywords: tourist market, digital tourism, market transformation, touroperating, on-line tourism business.

REFERENCES

1. Mazaraki, A., Boiko, M., Bosovska, M., Vedmid, N., & Okhrimenko, A., et al. (2018). Formation of National Tourism System of Ukraine. A. Mazaraki (Ed.). *Problems and Perspectives in Management*, 16 (1), 68-84. DOI: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16\(1\).2018.07](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16(1).2018.07) [in English].
2. Lyubitseva, O. O. (2005). Rynok turystychnykh posluh (heoprostorovi aspekty) / O. O. Lyubitseva. [Tourist services market: geospatial aspects]. 3-ye vyd., pererobl. ta dopov. Kyiv: Alterpres [in Ukrainian].
3. Melnychenko, S. V. (2018). Rynok informatsiynyh tehnologiy: realii Ukrainy [Information technologies market: realities of Ukraine]. *Tovary i rynki – Commodities and markets*. Kyiv, 1, 5-15 [in Ukrainian].
4. Mazaraki, A., & Tkachenko, T. (2014). Structural Reorientation of Tourism Industry of Ukrainian. Enterprises in hardship: economic, managerial and juridical perspectives. Ariccia. Italia. ARACNE, (pp. 335-345) [in Ukrainian].
5. Tourism and Economic Stimulus – Initial Assessment, Madrid, Update Septemer 2019 Retrieved from www.unwto.org/trc [in English].
6. European Tourism 2018. Trends & Prospects (Q4/2018)/Brussels, February 2019, ETC Market Intelligence Report. Retrieved from <https://etc-corporate.org/reports/european-tourism-2018-trends-prospects-q4-2018> [in English].
7. Innovation and Growth in Tourism – ISBN 92-64-02501-4@OECD 2006. Retrieved from <http://www.lehmanns.de/shop/wirtschaft/7500858-9789264025011-innovation-and-growth-in-tourism> [in English].

8. Mykhaylichenko, H. I. (Ed.). (2012). Innovatsiynyy rozvytok turyzmu: monohrafiya [Innovative tourism development. Kyiv: KNTEU [in Ukrainian].
9. Mazaraki, A. A., Tkachenko, T. I., Boyko, M. H., Mykhaylichenko, H. I., Vedmid', N. I. et al. (2010). Stratehichnyy rozvytok turystychnoho biznesu: monohrafiya [Strategic development of the tourist business: a monograph] A. A. Mazaraki (Ed.). Kyiv: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t. [in Ukrainian].
10. UNWTO World Tourism Barometer (2019). Retrieved from <https://www.e-unwto.org/doi/abs/10.18111/wtobarometerrus.2019.17.1.1> [in English].
11. COVID-19: UNWTO pryzvayet turizm byt' chast'yu planov vosstanovleniya (2020). Retrieved from <https://www.unwto.org/news/covid-19-unwto-calls-on-tourism-to-be-part-of-recovery-plans> [in English].
12. Otsenka vozdeystviya vspyshki COVID-19 na mezhdunarodnyy turizm (2020). Retrieved from <https://www.unwto.org/impact-assessment-of-the-covid-19-outbreak-on-international-tourism> [in Russian].
13. Megatrends Shaping the Future of Travel: 2019 Edition Retrieved from <https://go.euromonitor.com/WTM19.html> [in English].
14. Pohlyblyenny ohlyad sektoru turyzmu Kytayu [An In-depth Review of China's Tourism Sector] /Prohrama vprovadzhuyet'sya Ofisom z prosuvannya eksportu za pidtrymky YEБRR ta finansuyet'sya za rakhunok koshtiv Initsiatyvy «EU4Business». Retrieved from http://economy-mk.gov.ua/images/economy/17.Zed/2019/tourism_china.pdf [in Ukrainian]
15. Ctrip: kak kytayskyy hyhant yzmenyaet hlobal'nyu trevel-yndustryu [Ctrip: how the Chinese giant is changing the global travel industry] Retrieved from <https://profi.travel/articles/40453/details//> <https://ru.trip.com/?locale=ru-RU> [in Ukrainian].
16. Travel & Tourism Competitiveness Report (2019). Retrieved from <https://www.weforum.org/reports/the-travel-tourism-competitiveness-report-2019> [in English].
17. Why China will soon be the world's top destination for tourists. Retrieved from <https://www.weforum.org/agenda/2018/11/china-will-be-the-world-s-top-tourist-destination-by-2030> [in English].

ОНИЩЕНКО Володимир д. е. н., професор, професор кафедри світової економіки
Київського національного
торговельно-економічного університету
вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна
E-mail: ov2016@ukr.net
ORCID: 0000-0003-0513-705X

ГЕНЕЗИС СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ

*«Світ у порядку, це щось з людьми не так»
Джордж Карлін*

Визначено, що світовий економічний порядок (СЄП) є системою міжнародних відносин між суб'єктами світової економіки, що структурована легітимними формальними та неформальними правилами. Зазначено, що СЄП сформовано природним шляхом у глобальному просторі економічної та політичної конкуренції. Досліджено, що мету, дерево цілей, структуру відносин в рамках СЄП, визначають країни-лідери через систему легітимних глобальних інститутів, заснованих на ліберальній платформі, що є запорукою справедливості СЄП.

Ключові слова: глобалізація, міжнародні відносини, світовий економічний порядок, глобальне управління.

Онищенко В. Генезис мирового экономического порядка. Определено, что мировой экономической порядок (МЭП) – это система международных отношений между субъектами мировой экономики, которая структурирована легитимными формальными и неформальными правилами. Определено, что МЭП сформирован естественным путем в глобальном пространстве экономической и политической конкуренции. Исследовано, что цель, дерево целей, структуру отношений в рамках МЭП определяют страны-лидеры через систему легитимных глобальных институтов, основанных на либеральной платформе, что есть залогом справедливости МЭП.

Ключевые слова: глобализация, международные отношения, мировой экономической порядок, глобальное управление.

Постановка проблеми. Світ динамічно трансформується, спостерігаються суттєві зрушення у світовій економіці й торгівлі, де основними акторами є США та Китай, протистояння яких змінює розклад сил на світовій політичній та економічній мапі. Не варто забувати й про менш важливі країни, які можуть спричинити масштабні трагедії. На тлі пандемії *COVID-19* зростає напруга, так звані глобальні інститути на сьогодні не достатньо ефективні в її регулюванні. Тож необхідно їх модернізувати з метою формування та утримання такого стану міжнародних відносин, зокрема й економічних, який би задовольняв принаймні їхніх суб'єктів і запобігав силовим конфліктам та економічним війнам. Важливо зрозуміти інваріанти та

детермінанти механізму формування світового економічного порядку (СЄП) для визначення «больової точки» цього організму, впливаючи на які змінювати світ на краще.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою СЄП активно займаються провідні політики і економісти світу та України, як-от: автори Доповіді Римського Клубу-18 «*A Finer Future: Creating an Economy in Service to Life*» («Більш чудове майбутнє: створення економіки, яка слугує життю») А. Війкман, Ст. Уолліс і Дж. Фуллертон [1], Г. Аллісон [2], Г. Кісінджер [3], С. Хантінгтон [4], К. Шваб [5], О. Білорус [6], Д. Лук'яненко [7], Н. Резникова [8], В. Юрчишин [9] та інші. Проте наразі постали питання, які потребують модернізації СЄП на новій методологічній платформі, в основу якої варто покласти не лише економічний дискурс, але й аксіологічний контекст суспільного розвитку, тобто враховувати цінності, що керують світом і формують уяву людини та її спільнот про світ, сенс життя, зокрема й економічного, про справедливість та інші моральні імперативи. Адже, як зазначав Гегель, реальність зіткана з наших уявлень. Необхідно створити концепцію, яка пов'язуватиме економіку як дескриптивну науку з нормативною сутністю людського життя. У цьому контексті заслуговують на увагу фундаментальні праці Дж. Акерлофа та Р. Шілера [10], С. Боулза [11], П. Бурдьє [12], А. Сена [13]. Серед вітчизняних науковців, передусім, цю проблему розглядають В. Базилевич і В. Ільїн [14], А. Мазаракі [15].

Мета статті – уточнити ціль, зміст та детермінанти генезису світового економічного порядку.

Матеріали та методи. Методичною основою дослідження стали праці вітчизняних і закордонних фахівців, використано загальнонаукові методи дослідження: історичний, логічний аналіз, синтез та абстракції.

Результати дослідження. Розглядаючи глобальний порядок як структуровану систему міжнародних відносин, варто визначити його *мету*.

Важливо з'ясувати, що *глобалізація* – це природний еволюційний просторово-часовий процес соціалізації людства, який не може відбуватися без узгодження інтересів людей на всіх рівнях суспільних структур. Глобалізація як процес не має мети, поготів моральних властивостей. Вона є атрибутом буття людства і має свій зміст та внутрішню логіку, тобто внутрішню доцільність, яка визначається виживанням людства як біологічного та соціального виду – життя заради життя. Це перманентний процес, сутність якого – «кінцева мета – ніщо; рух до неї – все». Глобалізації притаманна самоорганізація, тобто її спонтанні процеси в своєму розвитку та взаємодії прокладають шлях до оптимальної траєкторії соціалізації людства. Результат глобалізації – соціальний простір, що є зв'язно-диференційованою структурою, елементами якої є суб'єкти зі своїми цілями та усвідомленою стратегією їхньої реалізації. Цей простір не може бути однорідним,

оскільки всі його елементи мають свій габітус, тобто природну індивідуальність [16].

Будь-який соціальний простір структурується *соціальними зв'язками* між своїми елементами, а їхня щільність визначає ефективність соціальної взаємодії: максимальна щільність – сім'я, мінімальна – планетарний рівень, тобто за зростання кількості залучених суб'єктів вона зменшується. Рівень глобалізації розкриває щільність та ефективність соціальних зв'язків світового простору. Отже, рівень глобалізації світового простору, його соціальна та економічна щільність визначають особливості генезису та ефективність світового порядку.

Життєдіяльність, на відміну від буття, формується людиною і має мету, оскільки вона та її соціальні спільноти є інтенціональними суб'єктами, які цілеспрямовано пізнають себе і світ для задоволення особистих та суспільних потреб. Безумовно, людина взаємодіє з глобалізацією, намагаючись створити сприятливі умови для реалізації своїх конкретних цілей, що проявляється, наприклад, в інтеграційних утвореннях різного гатунку, створенні тимчасових «світових порядків», але людина не може змінити її еволюційну ходу та надати їй внутрішній доцільності конкретного змісту.

Яка ж мета цієї взаємодії? Людство має одну для всіх іманентну аксіологічну мету (цінність, потреба) – жити. Життя само по собі має цінність, але щоб продовжувати свій рід і пристосовувати світ і себе для задоволення індивідуальних та соціалізованих потреб, необхідно *жити у безпеці*. Тому ця умова породжує низку системно ув'язаних між собою цілей. *Перший рівень* глобальної мети – запобігання голоду, військовим та екологічним катастрофам. Цей рівень домінуючий і інваріантний, він об'єднує людство. *Другий рівень* – задоволення матеріальних, культурних і духовних потреб. Ці цілі конкретизуються суб'єктами, зважаючи на цінності, ресурси та здатність до їхнього відстоювання у взаємодії з іншими суб'єктами. Цілі потребують реалізації, а реалізація – стратегії як організованої діяльності. Якщо ми говоримо про множину цілей суб'єктів міжнародних відносин, що мають свої стратегії щодо їхньої реалізації у просторі обмежених ресурсів, то вони мають бути узгоджені, щоб зменшити вірогідність силових протистоянь. А для цього необхідна *структуризація міжнародних відносин*, що і називається світовим порядком.

Світовий економічний порядок (СЕП) – це система міжнародних відносин між суб'єктами світової політики та економіки, соціальної, культурної та іншими сферами, яка структурована певними *формальними та неформальними* правилами. *Формальні* правила визначаються міжнародним правом та його інститутами, а також іншими міжнародними організаціями (ООН, СОТ, ЮНЕСКО тощо), що регулюють відносини у різних сферах діяльності на основі формальних домовленостей між суб'єктами міжнародних відносин.

Неформальні правила та інститути міжнародних відносин виникають завдяки особливостям цивілізаційного контексту тієї чи іншої країни. Це її характер, який визначається цінностями народу, його культурою та релігією, історією тощо. Так, на зміст міжнародних відносин між Україною та Росією впливає історичний контекст російського імперіалізму; мають свої історичні корні непрості відносини України з Польщею, Польщі з Німеччиною, Великої Британії з Ірландією тощо. У цьому контексті доречно навести думку А. Мегілла про те, що розходження між народами «...є в основному об'єктами інтелектуальної історії та історії ідей. За допомогою цих конструктів, – які частково складаються із чітко сформульованих ідей, але більшою мірою з неясно сформульованих форм габітусу, які істотно різняться по кожній культурі, – виникає розходження людей від того загального, що надано їм природою й у природі»* [17].

Г. Кісінджер вважає, що для встановлення дійсного світового порядку його елементи, зберігаючи власні цінності, потребують другої культури, яка є глобальною, структурованою та правовою [3, с. 495]. Локальними прикладами симбіозу культур є США, Канада, Мексика. Проте виникає питання, чи можливо сформувати цю «другу культуру» у більшому масштабі? Мабуть, поки що ні. Цивілізаційний контекст людського розвитку має вирішальне значення для самоідентифікації націй та країн як основних суб'єктів міжнародних відносин. Саме він формує різноманітність глобального суспільства, що є запорукою його консенсусного розвитку в напрямі формування глобальної цивілізації майбутнього.

Міжнародний простір має силову природу, тож його системна структуризація повинна це враховувати. Кожен суб'єкт системи має не тільки свої інтереси, але й ресурси для їхньої реалізації (потенціал), а також силу впливу (реалізація потенціалу), ефективність якої визначається відношенням витрачених ресурсів, включаючи час, до умовної або фактичної цінності результату. Важливо оцінити ці характеристики для кожного суб'єкта і – головне – їхні співвідношення, аби зрозуміти, в якому напрямі може еволюціонувати міжнародний порядок, і «підштовхувати» його до бажаної траєкторії.

У формуванні міжнародного порядку є своя логіка: це *інтереси суб'єктів*, характер їхнього конфлікту, який, своєю чергою, розкриває *зміст* процесу перерозподілу ресурсів (благ) між суб'єктами, а також *особливостями* створення та функціонування міжнародних інститутів, що регулюють цей процес. Тож *конфлікт інтересів*, процес *перерозподілу ресурсів* і *міжнародні (глобальні) інститути* визначають топологію світового економічного простору.

У цьому контексті є різні моделі міжнародних відносин, зокрема й економічних: теорія гегемоністської стабільності (*hegemonic stability*

* Всі цитати з іншомовних джерел наводяться у перекладі автора статті.

theory), теорія транснаціоналізації (*transnational theory*), теорія міжнародних режимів (*regime theory*). Зауважу, що досить популярним серед «лівих» та інших популістів став концепт соціального конструктивізму, сутність якого полягає в ідеї створення глобального уряду та побудови справедливої моделі міжнародних відносин, що є неможливим.

Світовий порядок формується не чиеюсь волею, а структурується у широкому розумінні *силовими відносинами*: цивілізаційними протистояннями, боротьбою за ресурси, за владу, насамкінець – війнами. Тож «багатополярний світ», як і будь-яка його модель, не може формуватися за бажанням ООН чи якоїсь іншої організації, або країни, наприклад – Росії, яка весь час про це говорить. Він формується конкурентною боротьбою між країнами, що є природним, і приймає, так би мовити, обличчя переможців. Згодом переможці будуть іншими і світовий порядок теж зміниться. Ф. Хайєк зазначає, що «...ми повинні нарешті зрозуміти, що сучасний соціальний порядок є не результатом свідомого планування, а результатом виживання більш ефективних інститутів у процесі конкуренції» [18, с. 476].

Конкуренція створює лідерів, які першими засвоїли ефективні економічні, соціальні та політичні практики. Саме вони і є провідною силою, що формує світовий порядок. Як правило, лідерів небагато – одна чи декілька країн. Безумовно, їхні дії будуть обмежуватися конкурентним тиском інших вагомих суб'єктів, певними домовленостями та міжнародним правом, тобто міжнародними інститутами, але тенденції світового розвитку задаватимуть вони. На сьогодні це США, Китай та ЄС. Щодо Росії, то це специфічний суб'єкт, який має недолугу економіку, однак значний військовий потенціал, завдяки якому створює проблеми, що дестабілізують. Росія – «*enfant terrible*» світового масштабу. Стосовно інших центрів впливу, то це ООН та її структури, СОТ, МВФ, Світовий банк тощо.

Г. Кісінджер риторично заявляє, що по-справжньому глобального «світового порядку» ніколи не існувало і не існує. По суті, сьогодні реально є Вестфальська система, її створювали тільки європейські держави, вона відображає європейський погляд на світоустрій [3, с. 10]. Якщо Кісінджер мав на увазі «формальний світовий порядок», який може існувати лише за умови «глобального уряду», то його дійсно немає і не може бути. Існує тільки неформальний, важко прогнозований порядок. А тому природним завданням світової спільноти є зниження рівня його невизначеності шляхом інституалізації.

Г. Кісінджер також зазначає, що ми живемо в історичний період, для якого є характерним майже відчайдушна гонитва за невлотимим загальним розумінням концепції світового порядку [3, с. 6]. Але як вважає А. Мегілл, варто, принаймні, «...розуміти глобальну історію» [17], тобто соціокультурну генезу людства та його структурних складових, і знайти в ній інваріанти людського буття та діяльності, щоб був фундамент такого порядку.

Стосовно Вестфальської системи, то їй поки що немає альтернативи, адже наріжним каменем її фундаменту є держава та її суверенітет. Ця система не заперечує різного роду інтеграційні об'єднання з делегуванням певних суверенних прав членів такого об'єднання спільним інститутам. Якщо говорити про якісь «світи» на кшталт «руського мира», «арабського халіфату» чи «ісламського світу», а може й «китайського», то ці об'єднання матимуть цивілізаційний, політичний та економічний зміст. Але їхня міжнародна правова суб'єктність залежатиме від рівня, змісту та форми інтеграції. Країни змушені будуть поступитися часткою свого суверенітету. В цьому випадку йдеться про так званий «парадокс Родріка», зміст якого полягає в оберненій залежності рівня класичної суверенності держав і рівня глобалізації. Наприклад, В. Юрчишин, посилаючись на Д. Родріка [19], вважає, що «...у довгостроковій перспективі взаємоузгоджене співіснування трьох процесів – глобалізації, демократії та національної держави – практично виключається. Тому серед найважливіших питань світоустрою, на які вже сьогодні потрібно знаходити відповіді, виокремлюється те, який тип глобальної стратегії домінуватиме – поглиблення співробітництва і формування інтеграційних альянсів чи посилення протекціонізму з активізацією торговельних і валютних війн» [9, с. 133]. Проте з цією тезою важко погодитися, адже це формальне розуміння «парадоксу Родріка».

По-перше, глобалізація не заперечує взаємоузгодженого існування з демократією та національною державою, оскільки вона не є примусовим процесом, а формує умови для тісної співпраці та глибшого взаєморозуміння між країнами, що є запорукою створення ними різних добровільних локальних форматів глобалізації для інтеграції ресурсів заради досягнення власних цілей, трансформованих у спільні. *По-друге*, країни можуть формувати спільні наднаціональні інститути, яким добровільно передають частину свого суверенітету для демократичного прийняття рішень та розробки й ефективного втілення наднаціональних стратегій. Тобто виникає новий суб'єкт суверенності, однак країни його не втрачають. *По-третє*, якщо певну країну щось не влаштує, то вона має право вийти з інтеграційної угоди демократичним способом, приклад – *Brexit*. І, *по-четверте*, «глобальної стратегії» не існує, це, скоріше, «фігура мови». Є певний СЕП, що визначає тренди та простір можливих стратегій поведінки кожному своєму суб'єкту. А вже на цьому просторі можливостей суб'єкти можуть домовитися про спільні дії, проте ця домовленість, зазвичай, має нестійкий консенсусний фундамент, який потребує постійного корегування відповідно до «забаганок» сторін.

Ми не знаємо, яким стане світ років через 25–30. Але можемо визначити тенденції його розвитку принаймні на найближчі 10 років. *По-перше*, світова економічна та політична система є досить інерційною, й картина світу, яка в основному склалася у 2010 р., помінялася за

десять років незначно, хіба що Китай посилюється ще більше, Росія стала агресивнішою, США успішно розвиваються, Велика Британія вийшла з ЄС, що не сильно вплинуло і не матиме впливу на Європу. На економіку, безумовно, вплине *COVID-19*, але він не зрушить наявний СЕП. *По-друге*, основне суперництво США – Китай залишиться на невизначений час. Суперництво це має цивілізаційний характер і розв’язує питання: що є ефективнішим – «китайський імператор» чи «західний ліберал». Імперії віджили, тому перемає модернізований ліберальний вектор розвитку. Щодо Китаю, то з часом його державна система, яка існує 2500 років, має змінитися. Якою вона стане, важко сказати, але за формою та змістом буде віддзеркалювати багатовікову велику китайську цивілізацію. Процес буде непростим через багатонаціональний склад, різноманітність укладу, традицій та ментальності народів країни.

Щоб підтримувався будь-який порядок, необхідно за ним слідкувати. Ю. Харарі влучно зауважив, що світовий порядок зараз схожий на будинок, в якому всі живуть, але ніхто його не ремонтує [20]. Це певне перебільшення, але є глобальні проблеми та процеси, і вони потребують рішення (зміни клімату та екологія, не виправдана нерівність, військові конфлікти та інше), тобто певного глобального управління. Свою точку зору стосовно *глобального управління* автор виклав у відповідній статті [21]. У загальному плані це наявність визнаного всіма (принаймні здебільшого) країнами міжнародного права та інститутів, що втілюють у життя світової спільноти його норми та відповідають за їхнє дотримання. Саме право гарантує глобальну справедливість і суверенітет держав. Головне завдання – розробити таке право й норми його реалізації, які всіх задовольнятимуть. З огляду теорії це неможливо навіть на рівні країни (теорема Ерроу). Його можна тільки нав’язати або досягти нестійкого консенсусу, що потребує відповідного управлінського концепту, заснованого на «м’якому», узгодженому світовою елітою системному впливі на глобальні процеси через легітимні інститути. Жорсткий варіант глобального управління призведе до протистоянь та конфліктів. Тому парадигма глобального управління повинна ґрунтуватися на ліберальній основі, що є запорукою її справедливості. Переваги ліберального концепту повною мірою відчули бідні країни, громадяни яких масово мігрують до США та ЄС. Тож вважати, що лібералізм та його різновиди є неефективними в управлінні міжнародними процесами, недоречно. До того ж ніхто іншого не пропонує. У. Черчилль зазначав: «демократія – найгірша форма правління, якщо не зважати на інші». Демократія та лібералізм побудовані на консенсусі інтересів, що гарантує справедливість і довіру – наріжні моральні імперативи людства. Тож імперії ніколи не були справедливими.

Світова економічна спільнота здебільшого приділяє увагу *соціальному і моральному проблемам* економічної діяльності та світового

економічного порядку, ув'язуючи їх з проблемою економічного зростання. Проблеми моральності економічної діяльності мають давню історію, про це говорили Д. Юм, А. Сміт, Дж. Мілль, а нині це стало популярним нарративом [11; 22–24]. Проте що таке моральна економіка – незрозуміло. Моральною може бути економічна діяльність, тобто бізнес, оскільки він забезпечує робочі місця, прийнятну платню, максимізує прибуток і справно сплачує податки до бюджету. Все інше – сфера відповідальності суспільства, релігій, держави та її інститутів, які мають створити відповідні умови для відтворення суспільних потреб і розвитку громадян. «Кесарю – Кесарево, а Божіє Богу» [Матф. 22.21]. До речі, на Давосі–20 проблеми «моральності» економіки розглядали з позицій екології, сплати податків, офшорів, тобто у контексті економічної діяльності.

Питання онтології моральності науки, зокрема й економіки, – якою має бути наука – дескриптивною чи нормативною. Позиція автора: наука є дескриптивною. М. Алле з цього приводу писав: «Завдання економічної науки – вивчати те, що роблять люди для задоволення своїх потреб, без будь-якого попереднього судження про те, якими можуть бути ці потреби і яка їхня ієрархія» [25, с. 113]. Моральні та етичні категорії слугують основою політики. Саме політика як нормативна діяльність визначає мету економічного розвитку, а завданням економічної науки є розробка можливих траєкторій її досягнення. Тобто формувати те, що ми називаємо економічною політикою, в основі якої знаходяться бажання суспільства, що віддзеркалюють політики. Тож щодо стану економіки держави, то справа не в економістах, а у політиках, які формують нереальні цілі.

Моральні проблеми глобального світу та його порядку, безумовно, існують. Г. Кісінджер зауважує, що будь-який світовий порядок, аби бути життєздатним, має сприйматися як справедливий не тільки лідерами, але й пересічними громадянами [3, с. 480]. Свою точку зору щодо справедливості міжнародних економічних відносин автор виклав у однойменній статті [26]. У ній обґрунтовується, що справедливими відносинами можливо вважати за умови, що їхні суб'єкти не мають аргументованих заперечень проти наявних між ними домовленостей, і вони є економічно рівноважними. *Справедливість* – категорія моральна та суб'єктивна, тож її економічне трактування можливе лише у термінах концепції утилітаризму.

У кожної нації, етносу та людини є свої уявлення про справедливість, однак всі мають приблизно однакове розуміння основних моральних засад існування та розвитку їхньої спільноти. Отже, ми вважаємо моральний імператив атрибутом людського буття. У будь-якій країні громадяни здебільшого дотримуються однакових моральних стандартів (неформальні інститути), що визначають законодавчі норми держави (формальні інститути). Але існують розбіжності у механізмах забезпечення цих стандартів (суспільні фінанси та ресурси,

механізм їхнього розподілу, право та судочинство), тобто у формах, методах забезпечення справедливості розподілу матеріальних і соціальних благ. Європейський підхід – це ринкова справедливість. ісламський, індуїстський, буддистський та інші світи мають своє розуміння справедливості економічних відносин. Варто порівняти, яке відношення українця, американця чи шведа до сплати податків, і які покарання вони несуть за порушення закону. Тому справедливий глобальний економічний порядок – *fata morgana*.

Дещо про «несправедливість» економічного добробуту країн світу. Наприклад, В. Лагутін зазначає: «У світовій економіці виявляються суперечливі процеси як зближення, так й розходження напрямів розвитку (дивергенції) національних економік. Периферійні країни у XXI ст. ні у короткостроковій, ні у середньостроковій перспективах не перетворюються на розвинені» [27, с. 14]. За розрахунками ЮНКТАД підтверджується, що у «периферійних», тобто бідних країн шанси стати розвинутими мізерні (*таблиця*). Але вони можуть стати середньо розвинутими, в них є шанси і деякі ними скористалися.

Таблиця

**Вірогідність переходу країн у вищі групи
за рівнем ВВП на душу населення**

Вихідний рівень ВВП на душу населення	Коефіцієнт вірогідності переходу в іншу групу на кінець періоду								
	1950–1980*			1981–2010*			2011–2020**		
	Низький	Середній	Високий	Низький	Середній	Високий	Низький	Середній	Високий
Низький	0,85	0,15	0,00	0,91	0,07	0,01	0,79	0,21	0,00
Середній	0,12	0,70	0,18	0,21	0,71	0,08	0,00	0,82	0,18
Високий	0,00	0,06	0,94	0,00	0,19	0,81	0,00	0,00	1,00

* розрахунки ЮНКТАД [27, с. 42].

** розрахунки автора

За оцінками ЮНКТАД, шанси на наявне зростання доходів країн, що розвиваються, на кінець 2010 р. у ході глобалізації знизилися в декілька разів проти 1950–1980 рр. (див. *таблицю*). Зазначено, що «...у ході глобалізації можливостей для зближення груп країн, що розвиваються, з різними доходами стало менше проти 1950–1980 рр. Вірогідність переходу будь-якої країни з групи з середнім доходом до групи з високим скоротилася з 18 % у 1950–1980 рр. до 8 % у 1981–2010 рр. Знизилися шанси переходу з групи з низьким доходом до групи з середнім – с 15 до 7 %» [28, с. 42].

Проте у 2011–2020 рр. картина дещо змінилася – вірогідність переходу країни з групи середнього доходу до групи з високим –

підвищилась з 8 % до 18 %, а з групи низького доходу до середнього – з 7 % до 21 %. Розглянемо це з посиланням на методичний підхід фахівців ЮНКТАД, які розглядають три групи країн за рівнем ВВП (ПКС) на душу населення: з низьким рівнем доходу – менше ніж 15 % від рівня США; з середнім рівнем – 15–50 %; з високим рівнем – понад 50 % від рівня США. Якщо орієнтуватися на цей критерій групування країн, то результати аналізу свідчать, що у 2010 р. розвинутих країн було 40, середнього розвитку – 57, бідних – 94; у 2019 р. відповідно – 50, 67 та 74 країни. Тож, за дев'ять років розвинутих країн зросло на десять, також на десять збільшилось країн з середнім розвитком і, відповідно, на 20 стало менше бідних країн. Такий показник відповідає загальній тенденції – світ багатіє. Феномен 2011–2019 рр. можна пояснити тим, що після кризи 2008 р. відбувався динамічний розвиток світової економіки, особливо країн, що розвиваються, а також «нових європейців». Наприклад, до розвинутих країн увійшли Польща, Португалія, Литва, Угорщина, Естонія, Хорватія; до країн середнього розвитку перейшли Україна, Вірменія, Грузія, Азербайджан, Йорданія, Алжир та ще 14 країн. Тому висновок про зменшення шансів за умов глобалізації перейти у багатшу групу не відповідає реаліям. Та й до чого тут глобалізація, начебто, якщо Судан не був би «глобалізованим», то країна була би багатшою. Безумовно, нерівність країн за доходами була, є і буде, і вона має тенденцію до збільшення, але за вищої бази щодо порівняння. До того ж, в цьому випадку висновок залежить від того, як групувати країни та як визначати коефіцієнт перерахунку доходів за порівняльною купівельною спроможністю для кожної країни.

Надалі технічна революція 4.0 може посилити дивергенцію країн, особливо відстануть найменш розвинуті, а також країни з середнім доходом та «низьким високим» (від 51 до 75 % ВВП США), вони не матимуть достатнього власного потенціалу до інноваційного розвитку. США, Китай, Японія, Німеччина, Франція та Велика Британія відірвуться від основної групи та фактично встановлять «технологічну диктатуру». Тож переможцями будуть країни, які мають розвинутіший і капіталізований суспільний інтелект, у якому провідне місце займає людський капітал. Саме за нього й ведеться запекла боротьба. Лідерами будуть країни, які створять умови для його ефективного відтворення, залучаючи не тільки власні ресурси, але й ресурси інших країн. А тому проблема «відтоку мозків» стає надзвичайно актуальною, особливо для таких країн, як Україна, які за низького рівня економічного розвитку мають достатньо високий рівень освіти молоді.

До речі, окрім технологічного відставання, ці країни позбудуться мільйонів робочих місць, оскільки штучний інтелект і роботизація нівелюють привабливість їхніх трудових ресурсів. Безумовно, будуть створюватися нові робочі місця, але здебільшого в розвинутих країнах. Скоротиться кількість глобальних корпорацій, що не тільки

.....

надавали роботу, але й залучали країни до нових технологій і знань, сприяли зростанню добробуту їхнього населення.

Сьогодні світ має двох амбіційних економічних лідерів – США та Китай. Стосовно суперництва Китаю та США для майбутнього світового порядку воно принесе багато нового, головне, аби воно не переросло в силове протистояння. Для цього є певні застереження, про які свідчить історія виникнення двох світових війн. Це так звана *пастка Фукідіда* (Фуکیدід – давньогрецький історик, відомий з «Історії Пелопоннеської війни»), термін ввів до політичного сленгу Гр. Аллісон. Приводом до війни може стати захист державою-лідером свого положення від зазіхань суперника чи суперників [2, с. 9]. Така ситуація виникла у відносинах між США та Китаєм. Водночас це обов'язково призведе до війни: «Пастка Фукідіда не фатальна й не дає підстав для песимістичних поглядів. Вона спонукає нас абстрагуватися від газетних заголовків і політичної риторики й визнати ті тектонічні процеси, які Пекіну й Вашингтону належить приборкати, аби вибудувати мирні відносини» [2, с. 10]. Як казав Фуکیدід, тільки взаємний страх робить союз і мир надійним. Вірогідність війни між США та Китаєм мінімальна, проте Гр. Аллісон, посилаючись на історію війни сторічної давнини (першої світової), застерігає, що вона «...змушує знову і знову вражатися людською дурістю» [2, с. 10].

Окрім силового є економічне протистояння у різних формах, зокрема «торговельна війна». Це природний процес конкуренції. Китай за темпами розвитку випереджає всіх, а не тільки США. Виникає питання, за який час Китай наздожене США в економічному розвитку (за валовим обсягом ВВП і за ВВП (ПКС) на душу населення)?

За обсягом ВВП: стартові умови (2019 р.) – ВВП США = 21,5, Китаю = 13,6 трлн дол. США [29]. Розглянемо три варіанти:

- за середньорічних темпів приросту ВВП США на рівні 3 % і 6 % – Китай, вірогідність зрівняння зі США – через 15 років;
- США – 2 %, Китай – 4 % річного приросту, вірогідність зрівняння – за 20 років;
- за темпами приросту відповідно 1 % та 3 %; Китай зрівняється зі США через 25 років.

Навіть якщо США не розвиватимуться, а у Китаю темпи становитимуть 4 % на рік, то вони зрівняються через 12 років. Зауважимо, що за ВВП у ПКС Китай значно обійшов США (27,3 проти 21,5 трлн дол. США) [29]. Але ВВП у ПКС агреговано характеризує внутрішній ринок країни та порівняльну з іншими країнами купівельну спроможність населення. У сфері світової економіки міжнародні порівняння економічних потенціалів країн мають здійснюватися у валюті міжнародних розрахунків, тобто у доларах США.

Деяко інша ситуація щодо рівня життя. ВВП (ПКС) на душу населення: стартові умови (2019 р.) – ВВП США = 62,6; ВВП Китаю = 18,1 тис. дол. США в рік; кількість населення змінюється однаково. За

середньорічних темпів зростання маємо такі результати: 45 років, 65, 60 та 32 роки. Проте може все статися. Зауважимо, що китайська економіка наближається до «перегріву». До того ж Китай не має перспектив стосовно зрівняння зі США за інноваційністю економіки. На сьогодні розвиток науки Китаю відстає від США років на 20.

Великі надії Китай покладає на проєкт «Один пояс, один шлях». Цьому проєкту США та їхні союзники поки не можуть дати аналогічної відповіді. Скоріше за все, для розподілу світового впливу між США та Піднебесною, Америці варто увійти у цей проєкт, якщо не економічно, то політично, щоб розуміти, як балансувати світовий порядок.

Стосовно геополітичних та економічних намірів Росії – вона страждає «веймарським синдромом» (реваншистський настрій колишньої імперії у намаганні відродити свою могутність). Основою геополітики Росії є імперіалізм, мілітаризм та реваншизм. Росія на сьогодні проводить таку політику, що ризикує опинитися у пастці «імперської перенапруги». У своїх домаганнях Росія сподівається на союз із Китаєм, який забезпечить КНР економічну міцність, а РФ – військову, тобто «силовий дах» економічної гегемонії Китаю. Проте Росія в цьому союзі може бути лише на других ролях.

Геополітичне та геоекономічне завдання України – вирватися з братніх лещат Росії та інтегруватися до НАТО і ЄС, активно розвивати стосунки з державами, які можуть допомогти Україні у її економічних та політичних прагненнях.

Україна, на жаль є, країною з малою економікою. Розрахунки, за статистикою Світового банку та ЮНКТАД, свідчать, що на 01.01.2020 р. частка України у світовому ВВП за номіналом у дол. США – 0,15 %; у світовому експорті товарів та послуг – 0,25 %; у світовому ринку прямих інвестицій – 0,18 %; Україна займає 117-е місце у світі за ВВП (ППС) на душу населення – 9,3 тис. дол. США на рік за середньо-світового – 16,8 [29]. Розмови про можливість інноваційного розвитку України, про забезпечення високих темпів економічного зростання на новій технологічній основі, сподівання, що ми доженемо й випередимо когось у Європі (наприклад, Молдову чи Грузію) безпідставні – не вистачає людського капіталу.

Щодо розподілу країн за рівнем душевого доходу ВВП та рівнем їхньої інноваційності спостерігаємо пряму залежність між ними. За оцінкою автора, до рівня 30–40 тис. дол. США ця функція майже не зростає, і тільки після досягнення цього рівня починається її достатньо стрімка динаміка. Але Україна навіть за середньорічних темпів приросту в 5 % (гіпотетично) її досягне в кращому разі за 20–25 років.

Україна, на жаль, не використовує навіть ті ресурси, які має. Різноманітність і запаси її мінеральних ресурсів оцінюються експертами у 8 балів за 10-бальною міжнародною шкалою [30]. Україна за запасами основних видів корисних копалин посідає одне з перших місць у Європі, є також 42,4 млн га найліпшої й найбільшої площі у Європі

землі сільськогосподарського призначення [31], є поки що людський ресурс, але маємо неефективну владу – за індексом слабкості держави (*The Fragile States Index 2019*; чим більший рейтинг, тим слабша держава) Україна займає серед 178 країн 91-е місце, фактично у середині світового рейтингу [32].

Країні потрібна ефективна влада за формулою «правопорядок – демократія – розвиток». Необхідно сповідувати та активно просувати національні інтереси, потрібно поєднувати інтернаціоналізм та націоналізм. Ю. Харарі переконаний, що націоналізм – це любов до своїх співгромадян; що хороший націоналіст XXI століття – це глобаліст, оскільки глобалізм не заперечує унікальність кожного народу, а лише регулює відносини між ними [20].

Проблеми України породжені внутрішніми негараздами, радянським та російськоімперським минулим. Перед нами ще стоїть проблема ідентичності, не московської, а європейської. Для її рішення необхідно виконати, як відзначає С. Хантінгтон, три умови: *по-перше*, еліта країни повинна з ентузіазмом сприймати і всіляко підтримувати це прагнення; *по-друге*, суспільство повинно мати чітку позицію щодо переорієнтації ідентичності; *по-третє*, цивілізація, що приймає (Захід), повинна принаймні бажати прийняти таку країну [4, с. 483]. Жодна умова на сьогодні не втілена, і в цьому провина національної еліти. Україна для неї – бізнес-проект особистого збагачення і вивозу капіталу у кращі країни, а наша байдужність і поступливість, віра у популістичні гасла є однією з причин нашої бідності. Бідна людина фокусується на «кусні хліба», тобто на сьогоднішніх проблемах і цілях, не планує «завтра», а тому живе без майбутнього.

Висновки. Визначено, що світовий економічний порядок (СЄП) – це система міжнародних відносин між суб'єктами світової економіки, яка структурована легітимними формальними й неформальними правилами та інститутами.

Досліджено, що:

- СЄП формується природним шляхом у глобальному просторі економічної та політичної конкуренції;
- СЄП легітимізується міжнародним правом, міжнародними домовленостями як у полі міжнародного права, так і поза ним;
- мету, дерево цілей, структуру відносин в рамках СЄП визначають країни-лідери через систему легітимних глобальних інститутів, заснованих на ліберальній платформі, що є запорукою справедливості СЄП;
- формується біполярний СЄП, оскільки суперництво США та Китаю є і ще довгий час буде глобальним чинником;
- жодна країна з рівнем душевого доходу у ППС до 30 % від рівня США, зокрема й Україна, не зможуть перейти до групи розвинутих через п'ятдесят і більше років, а тому вони будуть аутсайдерами СЄП.

Сьогодні перед світовою спільнотою стоїть надзвичайний виклик – *COVID-19*. Безумовно, пандемію подолають, проте наслідки для світової економіки будуть вельми серйозними і відчутними ще

довго. Ця біда потребує єднатися людській спільноті в боротьбі з загрозами планетарного масштабу та об'єднати зусилля всіх країн для їхньої нейтралізації. Тож необхідно створити ефективний інституційний каркас світового порядку, який би віддзеркалював різноманіття інтересів та устремлінь націй і слугував процвітанню людства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Доклад Римского Клуба - 18. Более прекрасное будущее: создание экономики, служащей жизни. (A Finer Future: Creating an Economy in Service to Life). URL: <https://www.obozrevatel.com/society/boleee-prekrasnoe-buduschee-i-vosstanovitel'naya-ekonomika-analiz-doklada-rimskogo-kluba.htm>.
2. Аллисон Гр. Обречены воевать (пер. с англ. В. Желнинова). Москва: АСТ. 2019. 416 с.
3. Киссинджер Г. Мировой порядок. Москва: АСТ. 2015. 512 с.
4. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций. Москва: АСТ. 2016. 640 с.
5. Шваб К. Четвертая промышленная революция. Москва: Эксмо. 2016. 138 с.
6. Білорус О. Г. Економічна глобалістика. Світ-система глобалізму: монографія. Київ: Університет Україна. 2016. 533 с.
7. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрия, регулирование: монография; под науч. ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. Киев: КНЭУ. 2013. 466 с.
8. Резнікова Н. Економічна незалежність країн в умовах глобальних трансформацій. Київ: Агромедіагруп. 2018. 460 с.
9. Юрчишин В. Чинники і складові структурних змін у світовій економічній системі і наслідки для України. *Глобальні тенденції і перспективи: світова економіка та Україна*. Київ: Заповіт, 2018. 202 с.
10. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis: или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. Москва: Юнайтед Пресс, 2010. 273 с.
11. Боулз С. Моральная экономика: почему хорошие стимулы не заменяют хороших граждан (пер. с англ.). Москва: Институт Гайдара. 2017. 336 с.
12. Бурдьє П. Социология социального пространства (пер. с фр. Н. Шматко. Санкт-Петербург: Алейгейм, 2005. 288.
13. Сен А. Идея справедливости / Амартія Сен (пер. с англ.). Москва: Институт Гайдара; Фонд Либеральная Миссия, 2016. 520 с.
14. Базилевич В. Д., Ильин В. В. Метафизика экономики. Изд. 2-е, доработанное. Киев: Знання; Москва: Рыбари, 2010. 925 с.
15. Мазаракі А. А. Торгівля: історія, цивілізація, мораль. Київ: Книга. 2010. 624 с.
16. Бурдьє П. Габитус. URL: <http://bourdieu.name/content/gabitus-enciklopedija-sociologii>.
17. Мегилл А. О глобальной истории идей. URL: <http://roii.ru/dialogue/42/roii-dialo>
18. Хайек Ф. Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики (пер. с англ.

- Б. Пинскер, А. Кустарев под ред. А. Куряева). Москва: ИРИСЭН. 2006. 644 с.
19. Родрик Д. Парадокс глобализации: демократия и будущее мировой экономики (пер. с англ. Н. Эндельмана; под науч. ред. А. Смирнова). Москва: Институт Гайдара. 2014. 576 с.
 20. Харарі Ю. Н. Виступ на Всесвітньому економічному форумі в Давосі, 2020. URL: <https://nv.ua/opinion/recommends/budushchee-mira-yuval-noy-harari-o-tom-chto-zhdet-chelovechestvo-v-21-veke-poslednie-novosti-50066647.html?fbclid=IwAR34G9WmtWMB>.
 21. Онищенко В. Глобальне управління у контексті міжнародної політ-економії. *Вісник КНТЕУ*. 2018. №2. С. 121-133.
 22. Стиглиц Д., Сен А., Фитусси Ж.-П. Неверно оценивая нашу жизнь: Почему ВВП не имеет смысла? Москва: Институт Гайдара. 2015. 216 с.
 23. Седлак Т. Економіка добра і зла. Львів: Старий Львів. 2017. 520 с.
 24. Сен А. Об этике в экономике. Москва: Наука. 1996. 162 с.
 25. Алле М. Экономика как наука (пер. с франц. И.А. Егорова). Москва: Наука для общества, РГГУ. 1995. 168 с.
 26. Онищенко В. Справедливість у міжнародних економічних відносинах. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2019. № 2. С. 17-33.
 27. Лагутін В. Цивілізаційні та інституційні фактори глобальних економічних трансформацій ХХІ ст. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2019. № 2. С. 5-19.
 28. Доклад о торговле и развитии-2016. ЮНКТАД, ООН, Нью-Йорк, Женева, 2016. 255 с.
 29. Статистика Всесвітнього Банку. URL: <https://nonews.co/directory/lists/countries/gdp-per-capita-ppp>
 30. Мінеральні ресурси України. URL: <http://minerals-ua.info>.
 31. Земельний довідник України. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/705-zemelnyy-dovidnik-ukrayini--baza-danih-pro-zemelnyy-fond-krayini>.
 32. Рейтинг країн світу за рівнем слабкості держави. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/failed-states-index/info>

Стаття надійшла до редакції 04.04.2020.

Onyshchenko V. Genesis of the World Economic Order.

Background. *The existing World Economic Order (WEO) has become obsolete and needs modernization in order to form and maintain an equilibrium state of international economic relations that would prevent military and economic conflicts. Therefore, it is necessary to understand the genesis of the world order and the determinants of its development.*

Analysis of recent research and publications. *Leading politicians and economists of the world and Ukraine are actively engaged in the WEO problem: But a new outline of international problems has emerged, which requires the modernization of the existing WEO on a methodological platform based on taking into account the interests of all its subjects through the lens of global community values and the imperative of global justice.*

The aim of the article is to clarify the goal, content and determinants of the genesis of the WEO.

Results. *It is determined that the WEO is a system of international relations, which is structured by legitimate formal and informal rules. It is argued that: 1) the WEO is naturally formed in a global space of economic and political competition; 2) WEO is legitimized by international law, international agreements both in and outside the field of international law; 3) the purpose, system of goals, structure of relations within the framework of the WEO are determined by the leading countries through a system of legitimate global institutions based on a liberal platform, which is the key to the justice of the WEO; 4) economic and political rivalry between the USA and China determines and will determine the architecture and content of the WEO for a long time. It proves that no countries with low and medium levels of economic development, including Ukraine, will be able to reach the developed group in the next fifty years or more, and therefore they will be long-term outsiders of the WEO.*

Conclusion. *The bipolar WEO is being formed, as the rivalry between the USA and China is and will be a global fact for a long time.*

Keywords: globalization, international relations, world economic order, global governance.

REFERENCES

1. Doklad Rimskogo Kluba - 18. Bolee prekrasnoe budushee: sozдание ekonomiki, sluzhashej zhizni [The Report of The Club of Rome -18. More beautiful future: the establishment of an economy serving life] (A Finer Future: Creating an Economy in Service to Life). Retrieved from <https://www.obozrevatel.com/society/bolee-prekrasnoe-budushee-i-vosstanovitelnaya-ekonomika-analiz-doklada-rimskogo-kluba.htm> [in Russian].
2. Allison, Gr. (2019). Obrecheny vovvat / Greham Allison; per. s angl. V. Zhelninova. [Doomed to fight (translated from English by V. Zhelninov)]. Moskva: AST [in Russian].
3. Kissindzher, G. (2015). Mirovoj poryadok. [World order]. Moskva: AST [in Russian].
4. Hantington, S. (2016). Stolknovenie civilizacij. [The clash of civilizations]. Moskva: AST [in Russian].
5. Shvab, K. (2016). Chetvertaya promyshlennaya revolyuciya. [The fourth industrial revolution]. Moskva: Eksmo [in Russian].
6. Bilorus, O. G. (2016). Ekonomichna globalistika. Svit-sistema globalizmu [Economic globalistics. The world-system of globalism]. Kyiv: Un-t Ukrayina [in Ukrainian].
7. Lukyanenko, D., Poruchnik, A., & Kolesov, V. (2013). Globalnoe ekonomicheskoe razvitie: tendencii, assimetriya, regulirovanie. [Global economic development: trends, asymmetry, regulation]. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
8. Reznikova, N. (2018). Ekonomichna nezalezhnist krayin v umovah globalnih transformacij [Economic independence of countries in the context of global transformations]. Kyiv: Agromediagrup [in Ukrainian].
9. Yurchishin, V. (2018). Chinniki i skladovi strukturnih zmin u svitovij ekonomichnij sistemi i naslidki dlya Ukrayini [Chynnyky i skladovi

- strukturnykh zmin u svitovij ekonomichnij systemi i naslidky dlja Ukrai'ny]. *Globalni tendenciyi i perspektivi: svitova ekonomika ta Ukrayina - Global trends and prospects: the world economy and Ukraine*. Kyiv: Zapovit [in Ukrainian].
10. Akerlof, Dzh., & Shiller, R. (2010). *Spiritus Animalis: ili Kak chelovecheskaya psihologiya upravlyaet ekonomikoj i pochemu eto vazhno dlya mirovogo kapitalizma*. [Spiritus Animalis: or How does human psychology manage the economy and why is it important for world capitalism]. Moscow: Yunajted Press [in Russian].
 11. Boulz, S. (2017). *Moralnaya ekonomika: pochemu horoshie stimuly ne zamenyayut horoshih grazhdan/Samuel Boulz; per. s angl.* [Moral economics: why good incentives do not replace good citizens (translated from English)]. Moscow: Gaidar Institute [in Russian].
 12. Burde, P. (2005). *Sociologiya socialnogo prostranstva*. Per. s fr. N. Shmatko. [Sociology of social space (translated from French by N. Shmatko)]. St. Petersburg: Alejgejm [in Russian].
 13. Sen, A. (2016). *Ideya spravedlivosti* (per. s angl). [The idea of justice (translated from English)]. Moscow: Gaidar Institute; Liberal Mission Foundation [in Russian].
 14. Bazilevich, V. D., Ilin, V. V. (2010). *Metafizika ekonomiki*. Izd. 2-e, dorabotannoe [Metaphysics of Economics. Ed. 2nd, modified]. Kyiv: Knowledge. Moscow: Rybari [in Russian].
 15. Mazaraki, A. A. (2010). *Torgivlya: istoriya, civilizaciya, moral* [Trade: history, civilization, morality]. Kyiv: Kniga [in Ukrainian].
 16. Burde, P. *Gabitus* Retrieved from <http://bourdieu.name/content/gabitus-enciklopedija-sociologii> [in English].
 17. Megill, A. *O globalnoj istorii idej* [About the global history of ideas] Retrieved from <http://roii.ru/dialogue/42/roii-dialo> [in Russian].
 18. Hajek, F. (2006). *Pravo, zakonodatelstvo i svoboda: Sovremennoe ponimanie liberalnyh principov spravedlivosti i politiki* (per. s angl. B. Pinskera i A. Kustareva pod red. A. Kuryaeva) [Law, Legislation and Freedom: A modern understanding of the liberal principles of justice and politics (translated from English by B. Pinsker, A. Kustarev under the editorship of A. Kuryaev)]. Moscow: IRISEN [in Russian].
 19. Rodrik, D. (2014). *Paradoks globalizacii: demokratiya i budushee mirovoj ekonomiki* / per. s angl. N. Endelmana; pod nauch. red. A. Smirnova [The paradox of globalization: democracy and the future of the world economy (translated from English by N. Endelman; under scientific edition of A. Smirnov)]. Moscow: Gaidar Institute [in Russian].
 20. Harari, Yu. N. (2020). *Vistup na Vsesvitnomu ekonomichnomu forumi v Davosi*, [Speech at the World Economic Forum in Davos] Retrieved from <https://nv.ua/opinion/recommends/budushchee-mira-yuval-noy-harari-o-tom-cho-zhdet-chelovechestvo-v-21-veke-poslednie-novosti-50066647.html?fbclid=IwAR34G9WmtWMB> [in Ukrainian].
 21. Onishenko, V. (2018). *Globalne upravlinnya u konteksti mizhnarodnoyi politekonomiyi* [Global governance in the context of international political economy]. *Visnik KNTEU – Herald of KNUTE*, 2, 121-133 [in Ukrainian].

22. Stiglic, D., Sen, A., & Fitussi, Zh.-P. (2015). Neverno ocenivaya nashu zhizn: Pochemu VVP ne imeet smysla? [Misjudging our life: Why does GDP make no sense?] Moscow: Gaidar Institute [in Russian].
23. Sedlak, T. (2017). Ekonomika dobra i zla. [The economy of good and evil]. Lviv: Starij Lviv [in Ukrainian].
24. Sen, A. (1996). Ob etike v ekonomike [Ob jetike v jekonomike]. Moscow: The science. [in Russian].
25. Alle, M. (1995). Ekonomika kak nauka (per. s franc. I. A. Egorova [Economics as a science (translated from French by I. A. Egorov). Moscow: Science for society, [in Russian].
26. Onishenko, V. (2019). Spravedlivist u mizhnarodnih ekonomichnih vidnosinah [Justice in international economic relations]. *Zovnishnya torgivlya: ekonomika, finansi, pravo – Foreign trade: economics, finance, law*, 2, 17-33 [in Ukrainian].
27. Lagutin, V. (2019). Civilizacijni ta institucijni faktori globalnih ekonomichnih transformacij XXI st. [Civilizational and institutional factors of global economic transformations of the 21st century.]. *Zovnishnya torgivlya: ekonomika, finansi, pravo – Foreign trade: economics, finance, law*, 2, 5-19 [in Ukrainian].
28. Doklad o torgovle i razvitii [Trade and Development Report] (2016). UNCTAD, OON, New York, Geneva [in English].
29. Statistika Vsesvitnogo Banku [World Bank statistics], Retrieved from <https://nonews.co/directory/lists/countries/gdp-per-capita-ppp> [in Ukrainian].
30. Mineralni resursi Ukrayini [Mineral resources of Ukraine]. Retrieved from <http://minerals-ua.info> [in Ukrainian].
31. Zemelnij dovidnik Ukrayini [Land directory of Ukraine]. Retrieved from <https://agropolit.com/spetsproekty/705-zemelny-dovidnik-ukrayini--baza-danih-pro-zemelny-fond-krayini> [in Ukrainian].
32. Rejting krayin svitu za rivnem slabkosti derzhavi [Rating of the countries of the world on the level of weakness of the state]. Retrieved from <https://gtmarket.ru/ratings/failed-states-index/info> [in Russian].

UDC 330.132.2:061.1ЄС DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020\(109\)04](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020(109)04)

BOIAR Andrii *DSc (Economics), professor of Lesya Ukrainka Eastern European National University*
E-mail: Andrij.Boyar@eenu.edu.ua *203/28, Vynnychenko str., Lutsk, 43021, Ukraine*
ORCID: 0000-0002-9379-8140

DIFFERENCES IN INTEGRATION UTILITY OF THE EU MEMBER STATES

An attempt is made to differentiate utility that member states receive from their participation in a particular international union. Determinants and components of integration utility are considered as well as possible methods to estimate the latter are discussed. One of the methods (in particular index technique) is applied with respect to the EU. The composite indexes of integration utility, calculated in this way, show significant per-state variation of integration benefits in the EU.

Keywords: integration, utility, international union, member state, European Union, index, benefit.

Бояр А. Различия в интеграционной полезности для государств-членов Европейского Союза. Предпринята попытка дифференцировать полезность, которую государства получают от участия в определенном интеграционном объединении. Рассмотрены детерминанты и компоненты интеграционной полезности, а также возможные методы ее оценки. Один из методов (в частности индексный) используется относительно Европейского Союза. Рассчитанные таким образом интегральные индексы интеграционной полезности демонстрируют существенное расхождение у государств-членов ЕС по выгодам от интеграции.

Ключевые слова: интеграция, полезность, интеграционное объединение, государство-член, Европейский Союз, индекс, выгода.

Background. International integration has accelerated significantly during last decades worldwide. The process seems to be inexorable and the vast majority of the world countries are involved in it. It makes the issue of international integration interesting and important in cognitive terms especially when consequences and effects of a particular international or supranational integration project are under consideration. In this article a methodology to estimate utility of an international union member states is proposed.

Utility is a term used to describe gains of a person from some activities undertaken by it. The utility of the consumed goods (or a set of goods) is the most widespread case in Economics. In this study we refer to the utility obtained by member states of an international union as a result of their participation in the integration project under consideration (further – integration utility). There is no doubt that integration utility distributes unevenly among integrating countries since their preferences differ. To make an attempt to differentiate this category in per state split for particular international union (the EU) is what we undertake further.

It must be noted that an international union in this study is regarded as a voluntary association of sovereign states that decide to centralize or coordinate certain policies and confer corresponding powers to central supranational bodies.

The main difficulties of quantitative evaluation of integration utility occur when we go beyond economic effects and undertake an attempt to assess environmental, social, security and political outcomes of integration as they cannot be directly quantified. Furthermore, in practice all components of integration utility are interlinked and correlated which makes it even more complicated to carry out the structural analysis of this category.

It is difficult to operate with the category «utility» (as well as «preferences») because there is no unity of interests among member states of an international union. Therefore, the universal formula to determine absolute values of integration utility cannot be applied. The same conclusion but with respect to consumer utility was made by J. Hicks in late 1930-s [1].

Analysis of recent research and publications. The notion of integration utility was shortly discussed only in two earlier studies. A. Alesina, I. Angeloni and F. Etro [2] and J. Simon and J. Valasek [3] treat it as a determinant of states' behavior under conditions of integration. However we haven't revealed other studies dealing with the issue of integration utility in other contexts or focusing on this concept as a primer object of research.

The relationship between interstate redistribution of international union budgetary funds and economic benefits that members of the union attain from the integration has become a principal issue of two theories. The first one – national costs/benefits theory – was developed by C. Carruba [4] and S. Hix [5]. According to this theory international union budget is an equilibrium outcome of intergovernmental bargains during which members that are more interested in creation of a common economic space (primarily export-oriented economies) «buy» acceptance of the market liberalizing policies from countries that gain less (or lose) in the process. The authors argue that the EU case confirms the theory. Their approach as for using intra-export indicators as proxies to describe (differentiate) economic benefits from integration is employed here in our study as well.

The theory of economic needs is the second one. Its developer [6] considers fiscal transfers (in the EU) as a function of economic needs. That is the poorer (by GDP per capita) the union member is, the larger net budgetary transfers it receives. However evidence for this theory was found only for the EU case. For most other international unions it is not likely to work since the EU so far has carried out redistributive cohesion policy not proper for international unions.

The **aim** of the article is to propose a method for estimation of integration utility of states (countries) from their membership in a particular international union and to apply this method for the European Union case.

Materials and methods. Integration utility is a direct consequence of outcomes of international union policies. The latter, being a reflection of the union goals, are realized through regulatory (legislative and institutional framework) and fiscal (budgetary revenues and expenditures) tools. Legislative and institutional framework of a union includes its legislation in force, set of institutions, location of their headquarters, decision-making procedures¹ etc. All these links are demonstrated in *figure 1*.

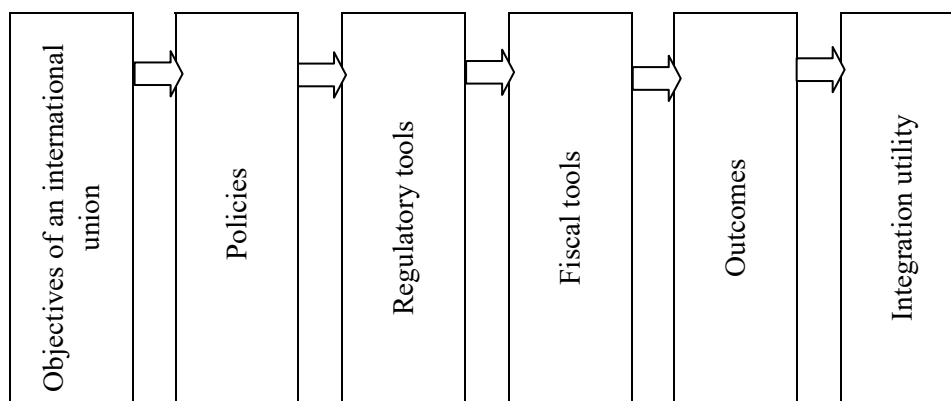


Figure 1. Relationship between objectives of an international union and its members' integration utility

Source: developed by the author.

Union institutions can be empowered for policies where members' preferences are considerably heterogeneous. In that case some of the states can appear to be short in expected effects from the integration project and as a result their utility will decrease. Similar results may occur if there are glitches at any link of the demonstrated in the *figure 1* chain.

¹ As for decision-making procedures there is evidence that members that are more represented in bodies of a union can bargain more beneficial projects (and hence get more utility) financed through union budget via vote-trading mechanisms [7; 8].

Generally speaking, utility is quite complex category. For members of an international union it is determined by a number of economic, political, social, security and other factors. When economic integration is in the main focus economic characteristics (components) of utility obviously come forth. Among others they include enlargement of markets accessible for national products, enhancement of production factors mobility and, as a result, their better allocation, improved conditions for investments and competitiveness. Finally it leads to stabilization and acceleration of economic growth. Actually all these parameters can be quite precisely described quantitatively and used to differentiate utility created by integration for members of the union.

But integration utility has not only macroeconomic dimensions. There are also social (including socioeconomic), security, political and ecological benefits of integration. They are expressed in improved well-being and quality of life and work of citizens, strengthened security guarantees of a state, increased political «weight» of a state inside and outside the union, improvement of environmental situation in the regions of a state respectively.

Integration utility can be estimated individually for each member or universally according to «one for all» formula. It is possible to use the latter approach because of quite steady understanding of integration utility components for all members (economic, social, political, security and ecological). But using universal approach doesn't allow taking into account possible difference in the «weight» of these utility components for different states. This shortcoming is not proper for individual approaches but the latter can be fraught with subjective, biased and discriminative with respect to other members' estimation. To avoid these problems some combination of the two approaches should be employed.

As we see it there are three methods based on universal approach that can be used to estimate integration utility. They are index, proxy or econometric techniques.

Index utility indicators should result from synthesis of quantitatively expressed determinants of various components of the utility. Indicators describing the components should allow for variations in size of member states (in economic potential, population, area), that is they should be expressed in relative but not absolute terms. Each utility component should be estimated in terms of its share in total utility and appropriate weight coefficients established. The weight coefficients can vary significantly depending on the type and level of international union. In case of free trade area or custom union economic and socio-economic utility components will be dominant. Single market and, moreover, economic union will additionally include political, security and, possibly, ecological utility. For example, *composite index of integration utility* (R_i) for each state i taking

part in a complicated in form international union² for a particular period of time can be calculated as follows [4]:

$$R_i = a En_i + b SE_i + c Sr_i + d Pl_i + g El_i, \quad (1)$$

with a, b, c, d, g being weight coefficients for each utility component including:

En – an economic component that reflects improved conditions for national producers of goods and services and for economic development in general;

SE – socioeconomic component showing improved well-being, quality of life and work of citizens;

Sr – security component that demonstrates strengthened security guarantees (political and military, energy, food, etc.) of a state;

Pl – political component (increased political «weight» of a state inside and outside the union);

El – environmental component reflecting improvement of the environmental situation in the regions of a state.

We use this index technique to assess integration utility of the EU Member States in this paper (see next section).

Employing proxy technique a researcher uses separate indicator(s) that, in his/her view, is the best one to reflect integration utility (effects). In case of free trade area or custom union values of intra-export can serve as such proxies since those types of international unions provide mainly for trade liberalization. The fact that there is no single statistical indicator that could stand for a proxy of all the utility components taken together is the main weakness of a proxy technique. It also allows manipulating with the utility category using different proxy indicators. Simplicity in understanding and use are the technique's advantages.

Econometric methods can also be applied to establish relationship between integration utility (dependent variable) and its determinants (independent variables). However it doesn't seem possible to build up corresponding regression model without preliminary estimation of utility values using the first two or some other techniques.

Individual approach can be based on the same (as the universal one) techniques but correction to peculiarities of each member state should be made. Mainly it concerns of the weight coefficients in the equation (1).

Finally, it should be noted that the suggested methods do not provide calculation of absolutely true values of integration utility. But they definitely can be used to differentiate these categories and that is enough for our analysis.

Results. Relative integration utility estimates are obtained for 2017 using index technique shortly presented above (equation (1) and discussed in more details in our earlier study [9]. But to demonstrate how the technique is adjusted to the EU case we need to be more specific.

² The one that create all five utility components.

Weight coefficients from the expression 1 are obtained by making them proportional to the number of union bodies that operate within each of the integration utility components. For instance, we revealed 77 institutional structures operating in the EU³. 35 of them serve production and macro-economic purposes (component *En*), 44 pursue socioeconomic goals (*SE*), 17 deal with security issues (*Sr*), 13 operate within political utility component (*Pl*) and 8 – within ecological component (*El*)⁴. Having determined a share of each group in total quantity of structures we obtained fractions (that theoretically could range from 0 to 1) that reflect institutional «attention» to and, thus, political weight of each sector of common interest in the EU in *table 1*. These are the figures treated as weight coefficients for the utility components⁵. Hence, composite indexes of integration utility for each of the EU Member States can be calculated on such formula:

$$R_i(\text{EU})=0,299 En_i+0,376 SE_i+0,145 Sr_i+0,111 Pl_i+0,068 El_i. \quad (2)$$

But in order to do it we need good proxy indicators for each of the utility component. Having considered a few possible alternatives⁶ we have chosen:

- a percentage share of intra-exports of goods and services in total exports of a state (averaged for years 2008–2017) as a proxy for economic component (*En*);
- a percentage share of citizens who think that their country's membership in the EU is a good thing as a proxy for socioeconomic component (*SE*);
- a percentage share of citizens who support (are «for») the EU common defense and security policy as a proxy for security component (*Sr*);
- a percentage share of citizens who support (are «for») the EU common foreign policy as a proxy for political component (*Pl*);
- a percentage share of citizens who think that the EU plays positive role in protecting the environment as a proxy for ecological component (*El*).

In our opinion it is hard to find better proxies for the first two utility components (the most weighted ones). But for the rest of them the issue is rather debatable. In cases where we use sociological data as proxies it is assumed that a representative citizen has an adequate vision (perception) of benefits received by his/her country from membership in the EU. Public opinion data were taken from Eurobarometer website for the best available year (closest to 2017). Since all the proxy indicators are expressed in percentage terms there is no need to bring them to single scale; they all are commensurable.

³ Considering European Commission DG-s and services as separate bodies and omitting purely administrative ones.

⁴ Some bodies can execute powers in more than one utility component.

⁵ It should be noted, however, that this method can be used only in international unions of high integration level where quite a few common supranational bodies have been created.

⁶ Again, for discussion on this issues refer to [9].

Table 1

**Calculation of weight coefficients for utility components in the EU
using institutional approach**

Bodies *	Utility component				
	Economic	Socioeconomic	Security	Political	Ecological
Decentralized Agencies					
Agency for the Cooperation of Energy Regulators (ACER)		1	1		
Body of European Regulators for Electronic Communications (BEREC)		1			
Community Plant Variety Office (CPVO)	1				
European Agency for Safety and Health at Work (EU-OSHA)		1			
European Agency for the Management of Operational Cooperation at the External Borders (FRONTEX)			1		
European Agency for the operational management of large-scale IT systems in the area of freedom, security and justice (IT Agency)		1	1		
European Asylum Support Office (EASO)			1	1	
European Aviation Safety Agency (EASA)		1	1		
European Banking Authority (EBA)	1				
European Centre for Disease Prevention and Control (ECDC)		1	1		
European Centre for the Development of Vocational Training (Cedefop)	1	1			
European Chemicals Agency (ECHA)		1			1
European Environment Agency (EEA)					1
European Fisheries Control Agency (EFCA)					1
European Food Safety Authority (EFSA)		1			
European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (EUROFOUND)		1			
European GNSS Agency (GSA)	1	1	1		
European Institute for Gender Equality (EIGE)		1			
European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA)	1	1			
European Maritime Safety Agency (EMSA)					1
European Medicines Agency (EMA)	1	1			
European Monitoring Centre for Drugs and Drug Addiction (EMCDDA)		1			
European Network and Information Security Agency (ENISA)	1	1	1		
European Police College (CEPOL)		1	1		
European Police Office (EUROPOL)		1	1		
European Railway Agency (ERA)	1	1			
European Securities and Markets Authority (ESMA)	1				
European Training Foundation (ETF)	1	1			
European Union Agency for Fundamental Rights (FRA)		1			
Office for Harmonization in the Internal Market (OHIM)	1				
The European Union's Judicial Cooperation Unit (EUROJUST)		1			
European Defense Agency (EDA)			1		
European Union Institute for Security Studies (EUISS)			1		
European Union Satellite Centre (EUSC)			1		
Executive agencies					
Education, Audiovisual and Culture Executive Agency (EACEA)		1			
European Research Council Executive Agency (ERC Executive Agency)	1				
Executive Agency for Competitiveness and Innovation (EACI)	1	1			
Executive Agency for Health and Consumers (EAHC)		1			
Research Executive Agency (REA)	1	1			
Trans-European Transport Network Executive Agency (TEN-T EA)	1	1			

End of the table 1

Bodies *	Utility component				
	Economic	Socioeconomic	Security	Political	Ecological
EURATOM bodies					
EURATOM Supply Agency (ESA)	1		1		
European Joint Undertaking for ITER and the Development of Fusion Energy	1				
European Commission Departments**					
Agriculture and Rural Development (AGRI)	1	1			1
Climate Action (CLIMA)					1
Communications Networks, Content and Technology (CNECT)	1	1			
Competition (COMP)	1	1			
Economic and Financial Affairs (ECFIN)	1				
Education and Culture (EAC)	1	1			
Employment, Social Affairs and Inclusion (EMPL)	1	1			
Energy (ENER)	1	1	1		
Enlargement (ELARG)				1	
Enterprise and Industry (ENTR)	1				
Environment (ENV)					1
EuropeAid Development & Cooperation (DEVCO)				1	
Health and Consumers (SANCO)		1			
Home Affairs (HOME)		1	1		
Humanitarian Aid (ECHO)				1	
Internal Market and Services (MARKT)	1	1			
Joint Research Centre (JRC)	1	1			
Justice (JUST)		1			
Maritime Affairs and Fisheries (MARE)	1	1			1
Mobility and Transport (MOVE)	1	1			
Regional Policy (REGIO)	1	1			
Research and Innovation (RTD)					
Service for Foreign Policy Instruments (FPI)				1	
Trade (TRADE)	1	1		1	
Other bodies					
European External Action Service (EEAS)			1	1	
European Institute of Innovation and Technology (EIT)	1	1			
European Investment Bank (EIB) and European Investment Fund (EIF)	1				
European Council				1	
European Parliament				1	
Council of the EU				1	
EU Court of Justice				1	
European Economic and Social Committee				1	
Committee of the Regions				1	
European Employment Service (EURES)	1	1			
European Central Bank (ECB)	1				
Number of bodies in the utility component (total 117)	35	44	17	13	8
Percentage in total	29,9	37,7	14,5	11,1	6,8
Estimated weight coefficient	0,299	0,376	0,145	0,111	0,068

Notes: *EU institutions and other bodies (http://europa.eu/about-eu/institutions-bodies/index_en.htm) and About European Commission / Departments and Services (http://ec.europa.eu/about/ds_en.htm).

**Only operational departments have been taken into account. Departments playing mainly administrative functions (like DG for Budget, DG for Translation, DG for Communication or Eurostat) were omitted.

Obtained in this way composite indexes of integration utility for the EU Member States actual for 2011 as well as initial data used for calculations are presented in *table 2*.

Theoretically the indexes could range from 1 to 100. Close to 100 values mean that the country receives maximum possible utility on all five integration utility components.

Table 2

Composite indexes of integration utility of the EU Member States and Initial Dataset

Country	<i>En</i> (Intra Export in Total 2008-17 Average, %)	<i>SE</i> (Survey – EU membership is a good thing 2016, %)	<i>Sr</i> (Survey – «For» Common Security Policy 2016, %)	<i>PI</i> (Survey – «For» Common Foreign Policy 2012, %)	<i>EI</i> (Survey – EU – Positive for Protecting Environment 2017, %)	Composite index of integration utility (R)
Belgium	71,1	65	85	69	68	70,4
Bulgaria	65,2	48	80	74	48	60,7
Czech Republic	79,6	31	78	53	62	56,9
Denmark	57,0	55	66	45	58	56,3
Germany	56,8	54	78	72	61	60,8
Estonia	69,7	49	84	70	66	63,8
Ireland	61,0	63	43	60	48	58,1
Greece	56,4	38	77	75	51	54,2
Spain	69,4	55	76	67	45	63,0
France	57,0	46	76	57	60	55,8
Italy	57,3	41	69	62	36	51,9
Cyprus	63,1	37	86	72	58	57,2
Latvia	58,3	25	79	68	41	48,7
Lithuania	59,8	49	83	71	53	59,9
Luxembourg	79,0	72	81	62	67	73,9
Hungary	72,8	32	68	66	58	55,0
Malta	58,2	42	64	48	55	51,6
Netherlands	68,6	68	73	55	65	67,3
Austria	73,5	37	60	60	35	53,7
Poland	75,2	53	77	69	64	65,7
Portugal	73,9	39	66	60	28	54,9
Romania	73,5	57	74	67	50	65,0
Slovenia	69,9	39	77	72	60	58,9
Slovakia	81,3	52	88	81	49	69,0
Finland	47,2	47	57	44	64	49,3
Sweden	54,3	56	55	39	60	53,7
United Kingdom	46,2	26	52	37	41	38,1

Source: own calculations based on [10; 11].

As one can see integration utility indexes vary significantly among the Member States (variation coefficient exceeds 13 %). United Kingdom, Latvia and Finland get the level of integration utility that is less than 50 % from theoretically possible one. Top-3 is Luxembourg, Belgium and Slovakia (about 70 %).

Conclusion. Calculated above composite indexes of integration utility can have political application. Besides serving as arguments in political debates in the EU legislative bodies while negotiating the Union programs and initiatives they can be used to build up a «fair» system of budgetary contributions in the EU. It can be achieved by linking the amounts of resources that Member States contribute to the common budget to the integration utility values. This utility-based mechanism will increase the efficiency, political and financial sustainability of the whole EU budgetary system.

Moreover the lowest indexes of integration utility can be interpreted as signals about the EU nations with the least willingness to stay in the Union and can be expected to challenge their membership in it in the future. The recent Brexit case doesn't seem so surprising in the light of our calculations.

We realize that some techniques suggested in this paper are debatable and should become a subject for further scientific developments. The most vulnerable parts of the proposed methodology are the proxies used to describe the utility components and the weight coefficients presented in equation (2).

REFERENCES

1. Hicks, J. (1939). Foundation of Welfare Economics. *Economic Journal*, 49, 696-712 [in English].
2. Alesina, A., Angeloni I., & Etro, F. (2005). International Unions. *The American Economic Review*. (Vol. 95), 3, 602-615 [in English].
3. Simon, J. & Valasek, J. M. (2017). Centralized Fiscal Spending by Supranational Unions. *Economica*, 84, 78-103. Doi:10.1111/ecca.12187 [in English].
4. Carruba, C. J. (1997). Net Financial Transfers in the European Union: Who Gets What and Why? *Journal of Politics*, 59, 469-496 [in English].
5. Hix, S. (1999). *The Political System of the European Union*. McMillan, Basingstoke [in English].
6. Mattila, M. (2004). Fiscal Redistribution in the European Union and the Enlargement. *International Journal of Organization Theory and Behavior*. (Vol. 7), 4, 555-570 [in English].
7. Baldwin, R. E., Berglöf E., Giavazzi F., & M. Widgrén (2001). *Nice Try: Should the Treaty of Nice be Ratified?* London: CEPR [in English].
8. Rodden, J. (2002). Strength in Numbers? Representation and Redistribution in the European Union. *European Union Politics*, 3, 151-175 [in English].
9. Boyar, A. O. (2013). Index of Utility Received by States from Their Participation in an International Union. *Conference Proceedings [Actual Problems of Economies of Post-Communist Countries at Current Stage]* (June 28-29). Tbilisi: Tbilisi State University [in English].
10. Eurobarometer surveys (2018). Public opinion. Retrieved from http://ec.europa.eu/public_opinion/cf/exp_csv.cfm?keyID=5&nationID=11,1,27,17,2,16,18,13,6,3,4,22,7,8,20,21,9,23,24,12,19,29,26,25,5,14,10,15,&startdate=2011.05&enddate=2011.05 [in English].
11. Eurostat (2018). Intra and Extra-EU trade by Member State and by product group [ext_lt_intratrd]. Retrieved from <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/download> [in English].

The article submitted to editor's office on 30.03.2020.

Бояр А. Відмінності в інтеграційній корисності держав-членів Європейського Союзу.

Постановка проблеми. Міжнародна інтеграція в останні десятиріччя розвивається небувалими темпами в усіх мегарегіонах світу. Цей процес є невідворотним і майже усі країни втягнуті у нього. Саме тому питання міжнародної інтеграції є актуальними і цікавими з когнітивної точки зору, особливо коли йдеться про наслідки та ефекти певного наднаціонального інтеграційного проєкту для його держав-членів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що інтеграційна корисність є категорією, яка використовується в поодиноких наукових дослідженнях як детермінант поведінки держав-членів у певному інтеграційному об'єднанні. Однак не виявлено праць, в яких досліджувалась би корисність держав від їх участі в певному інтеграційному проєкті.

Мета статті – розроблення можливої методики оцінки інтеграційної корисності держав від їх участі у певному інтеграційному об'єднанні та апробація цієї методики на прикладі Європейського Союзу.

Матеріали та методи. Питання методики оцінки інтеграційної корисності є складним і малодослідженим у вітчизняній та закордонній науковій літературі. З кількох гіпотетично можливих підходів до такої оцінки обрано індексний метод, суть якого полягає у розрахунку за 100-бальною шкалою індексного показника інтеграційної корисності, який складається з п'яти компонентів корисності: економічної, соціоекономічної, безпекової, політичної та екологічної. Вагові коефіцієнти кожного з компонентів розраховуються за кількістю інституціональних структур, які забезпечують реалізацію співробітництва у відповідних сферах.

Результати дослідження. Розраховані таким чином інтегральні індекси інтеграційної корисності демонструють суттєві розбіжності держав-членів ЄС за вигодами від інтеграції у 2017 р. Виявлено, що Люксембург, Бельгія, Словаччина і Нідерланди належать до держав, які одержують найбільшу корисність, у той час як Великобританії, Латвії, Фінляндії і Мальті притаманні найменші значення відповідних показників.

Висновки. Диференціація держав-членів інтеграційного об'єднання за рівнями корисності від свого членства в ньому є цікавою не лише у когнітивному плані, а й у практичному. Зокрема така інформація може використовуватися представниками держав з низькими показниками інтеграційної корисності під час ведення політичних «торгів» щодо своєї участі (зокрема фінансової) у наднаціональних програмах та ініціативах об'єднання.

Показники інтеграційної корисності можуть слугувати основою для побудови справедливої схеми внесків до спільного бюджету об'єднання, коли більші платежі здійснюють держави-члени з найбільшими здобутками, що посилить політичну та фінансову стабільність інтеграційного об'єднання.

Крім цього, країни з найнижчими показниками інтеграційної корисності можна позиціонувати як такі, що мають найменше бажання залишатись у складі об'єднання і можуть у майбутньому поставити під сумнів своє членство. Нещодавній Брекзит не виглядає несподіваним у контексті проведених у цій статті розрахунків.

Ключові слова: інтеграція, корисність, інтеграційне об'єднання, держава-член, Європейський Союз, індекс, вигода.

УДК 338.45.01 (44) DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020\(109\)05](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020(109)05)

САЛІХОВА Олена

д. е. н., провід. н. с. відділу моделювання та прогнозування економічного розвитку,

Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

E-mail: salikhova_elena@ukr.net

ORCID: 0000-0002-7669-6601

вул. Панаса Мирного, 26, Київ, 01011, Україна

ГОНЧАРЕНКО Дар'я

головний спеціаліст Відділу базових галузей головного управління галузей промисловості Директорату промислової політики та стимулювання розвитку регіонів, Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України

E-mail: dp170292ddo@gmail.com

ORCID: 0000-0003-4937-2596

вул. М. Грушевського, 12/2, Київ, 01008 Україна

ФАРМАЦЕВТИЧНА ПРОМИСЛОВІСТЬ ФРАНЦІЇ

Досліджено сучасні тенденції формування та реалізації промислової політики на інноваційних засадах у Франції. Проаналізовано програми державної допомоги на розробки та інновації приватного сектору. На прикладі стимулювання розвитку фармацевтики показано ефективність заходів державної політики. Обґрунтовані передумови успіху розвитку індустрії, подано рекомендації для України.

Ключові слова: високі технології, інновації, індустрія, фармацевтика, державна допомога, промислова політика.

Салихова Е., Гончаренко Д. Фармацевтическая промышленность Франции. Исследованы современные тенденции формирования и реализации промышленной политики на инновационных принципах во Франции. Проанализированы программы государственной помощи для разработки и инновации частного сектора. На примере стимулирования развития фармацевтики показана эффективность мер государственной политики. Обоснованы предпосылки успеха развития индустрии, сформулированы рекомендации для Украины.

Ключевые слова: высокие технологии, инновации, индустрия, фармацевтика, государственная помощь, промышленная политика.

Постановка проблеми. Експерти ЮНКТАД ще у 2014 р., оцінюючи перспективи розвитку світової економіки, застерігали, що, попри зусилля з боку керівництва ЄС, промислова політика в регіоні має менш комплексний характер, ніж політика Сполучених Штатів, а бюджетні асигнування занадто малі для ефективного усунення факторів, які гальмують зростання, не кажучи вже про довгострокові заходи зі стимулювання інновацій [1, с. 95]. На їхній погляд, через це, а також унаслідок використання інструментів винятково горизонтальної

політики¹, ЄС вдасться створити менший (проти США) резерв знань і меншу кількість інновацій, які можна комерціалізувати.

На жаль, цей невтішний прогноз підтверджують підсумки діяльності індустрій, що засновані на знаннях і технологіях (КТІ)², що подані у нещодавньому звіті Національного наукового фонду США [2]. ЄС у 2018 р. за індикатором «додана вартість індустрій з високою інтенсивністю НДДКР» (*Value added of high R&D intensive industries*) зайняв лише третю сходинку зі значенням 619 467 млн дол. США, поступившись не лише США (1 044 722 млн дол. США), але й Китаю (669 410 млн дол. США).

Водночас всупереч загального результату КТІ в ЄС, одна з цих індустрій – фармацевтика – залишається світовим лідером. За індикатором «додана вартість» (*Value added*) фармацевтика ЄС посідає перше місце – 183 542 млн дол. США, США – на другому (181 800 млн дол. США), Китай – на третьому (162 527 млн дол. США).

Задля збереження та покращення позицій ЄС на світовому ринку новообрана Президент Європейської комісії Урсула фон дер Ляєн, відкриваючи «політичний сезон» 2019–2024 рр., закликала дати нові імпульси для інновацій, створення робочих місць і посилення конкурентних переваг індустрії [3, с. 7]. Ці настанови покладено в основу Нової промислової стратегії для Європи, презентованої 10 березня 2020 р. [4]. Європейська комісія зазначила, що розвиток ключових високоефективних технологій (*Key Enabling Technologies*), серед яких біотехнології і фармацевтика, має стратегічне значення для майбутньої індустрії Європи [4, с. 13]. У документі вказано, що «доступ до медичних і лікарських препаратів є важливим для безпеки та незалежності Європи у сучасному світі. Буде розроблена нова фармацевтична стратегія ЄС, яка зосередить увагу на доступності, розповсюдженості, сталості та безпеці постачання лікарських засобів. Це підкреслено нещодавніми подіями, пов'язаними зі спалахом коронавірусної хвороби 2019 (*COVID-19*)» [4, с. 14].

Варто зазначити, що фармацевтику визначено пріоритетом в ЄС ще 20 років тому, коли на лісабонській сесії Європейської Ради прийнято стратегію перетворення Євросоюзу на найбільш конкурентоспроможну та динамічнішу у світі економічну зону, що базуватиметься на знаннях [5, с. 272]. Франція, керуючись цією настановою, також обрала фармацевтику пріоритетом своєї промислової політики [5, с. 329]

¹ Запровадження заходів вертикальної політики країнами ЄС ускладнюється Договором про функціонування ЄС, де зазначено, що несумісною із загальним внутрішнім ринком є будь-яка допомога, яка надається державою і тим самим фактично або потенційно підриває конкуренцію шляхом створення привілеїв для певних підприємств або виробництва певних товарів.

² Фахівці Національного наукового фонду США у 2020 р. обрали нове, більш сфокусоване визначення галузей КТІ, яке спирається на оновлену галузеву класифікацію ОЕСР, засновану на інтенсивності НДДКР. До переліку КТІ входить фармацевтика [2].

та збільшила на третину, згідно з даними *Science & Engineering Indicators* [2], додану вартість галузі у період 2002–2018 рр.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання промислової політики в країнах ЄС в контексті пошуку шляхів розбудови національної індустрії та імплементації кращих практик в Україні знайшли відбиток у багатьох працях вітчизняних вчених [6–11]. Дослідження сфокусовані на особливостях державного управління та економічних питаннях, проте інституційні аспекти формування політики, нові форми співпраці влади та бізнесу в частині визначення пріоритетів та програм розвитку промисловості в цілому та окремих галузей, зокрема фармацевтики, висвітлені недостатньо. Поза увагою залишаються й особливості сучасних інструментів бюджетної політики, спрямованих на стимулювання інвестицій приватного сектору у модернізацію та розвиток.

Метою статті є дослідження досвіду ЄС на прикладі Франції щодо інституційних змін і нових підходів до формування й реалізації політики розвитку промисловості в цілому та фармацевтики як стратегічного пріоритету зокрема; аналіз бюджетних програм, через які держава спонукає приватний сектор до інвестицій у дослідження та інновації в індустрії; обґрунтування необхідності застосування європейських практик в Україні.

Матеріали та методи. Теоретико-методологічною основою для написання статті стали праці вітчизняних та закордонних науковців щодо процесу формування та реалізації промислової політики на інноваційних засадах, законодавчі та нормативно-правові документи країн ЄС. Дослідження проводилось із використанням методів теоретичного узагальнення, порівняльного аналізу та синтезу, що дало змогу визначити процес відбору пріоритетів промислового розвитку, сформулювати фактори, що впливають на його динаміку, обґрунтувати необхідність змін в управлінні розвитком індустрії в Україні.

Результати дослідження. Унаслідок світової фінансової кризи економіки європейських країн втрачають свої позиції на світовому ринку, втім уряди шукають нові джерела економічного зростання та створення робочих місць. До цієї дискусії долучаються провідні вчені [12; 13]. Узагальнюючи їхні висновки, можна стверджувати, що в цілому досягнуто згоди стосовно значущості держави та необхідності її прямого втручання у розвиток промисловості на інноваційній основі.

Як наслідок, уряди низки країн ухвалили рішення щодо інституційних змін у системі державного управління розвитком промисловості. Найбільш новаторський підхід продемонструвала Франція, трансформувавши діюче на той час Міністерство економіки, промисловості та зайнятості у Міністерство продуктивного відновлення (*Ministère du redressement productif*). На нього було покладено завдання

посилити співпрацю держави та приватного сектору в частині визначення пріоритетів і проведення реформ управління промисловим розвитком на інноваційних засадах задля посилення конкурентоспроможності та ефективності економіки (нині це Міністерство економіки та фінансів).

Окрім цього, уряд Франції здійснив організаційно-інституційні зміни в частині забезпечення промислового розвитку. Завдяки їхньому аналізу виявлено 5 особливостей.

✓ *Встановлення постійного діалогу уряду з приватним сектором.*

У 2010 р. у Франції створено Національну конференцію з промисловості (*Conférence nationale de l'industrie – CNI*), яку очолює прем'єр-міністр. Відповідно до статті 2 Указу [14]: «*CNI* роз'яснює та консулює органи державної влади щодо стану промисловості (*l'industrie*) та промислових послуг (*des services à l'industrie*) Франції на національному та територіальному рівнях. *CNI* уповноважена пропонувати заходи національного чи європейського рівня, спрямовані на підтримку конкурентоспроможності та розвитку цих видів діяльності, робочих місць та пов'язаних з ними навичок; подавати аргументовані пропозиції, що стосуються ефективності державної допомоги промисловості, а також впливу державної політики на промисловість та промислові послуги». У 2013 р. назву органу змінили на «Національну раду з промисловості» (*Conseil national de l'industrie – CNI*) та скорегували завдання [15]. *CNI*, попри зміну кількох урядів, діє дотепер відповідно до Указу 2013 р., зараз – під головуванням прем'єр-міністра Едуара Філіппа (*Edouard Philippe*).

На майданчику *CNI* створено Стратегічні комітети промислових ланцюгів (*Comités stratégiques de filières³ industrielles*) [16], мета яких – встановити ефективний та систематичний діалог між державою та бізнесом, визначити коло галузевих проблем та запропонувати шляхи їхнього вирішення. Сьогодні працюють 18 галузевих комітетів, які очолюють представники бізнесу, що мають видатні компетенції у відповідних сферах. Питаннями фармацевтики, наприклад, опікується Стратегічний комітет комплексу індустрій і технологій здоров'я (*Comités stratégiques de la filière industries et technologies de santé – CSF ITS*) під головуванням Жан-Люка Белінгара (*Jean-Luc Belingard*), який має 40-річний досвід роботи в сфері фармацевтики, біологічних наук і діагностики, зокрема як голова та виконавчий директор *bioMérieux* і *Ipsen Group*, а також виконавчий директор *Roche Diagnostics*.

³ Слово «*filrière*» в контексті індустрії має значення «технологічний комплекс» чи «технологічний ланцюг».

В інших країнах ЄС громадські організації та профільні асоціації також надають дорадчо-консультаційні послуги владі⁴.

✓ *Укладання стратегічних контрактів між владою та бізнесом.*

Спираючись на позицію керівництва Франції щодо активної промислової політики, *CSF ITS* зосереджує свою роботу на чотирьох напрямках: цифрова трансформація, інновації, навчання та навички, міжнародна діяльність. *CSF ITS* займається питаннями посилення привабливості Франції для суб'єктів господарювання, що ведуть бізнес у сфері фармацевтики, медичних приладів, інформатизації індустрії здоров'я, здійснюють дослідження й розробки.

За результатами роботи *CSF ITS* та за його ініціативи у лютому 2019 р. Аньєс Бузін (*Agnes Buzyn*) – міністр солідарності і охорони здоров'я Франції Фредерік Відаль (*Frederique Vidal*) – міністр вищої освіти, досліджень та інновацій, Аньєс Панньє-Рунашер (*Agnes Pannier-Runacher*) – державний секретар Міністерства економіки і фінансів та керівник *CSF ITS* Жан-Люк Белінгар (*Jean-Luc Belingard*) підписали Стратегічний контракт для сектору індустрії охорони здоров'я і технологій (*Contrat strategique de filiere industries et technologies de sante*) [17], яким визначено великі структурні проєкти в цій галузі. Їхню стислу характеристику надано нижче.

Структурний проєкт «Становлення інноваційного біовиробництва через розвиток «проривних» (rupture) технологій». Експерти галузі вказують, що біологічні препарати набувають дедалі важливішого значення через підтверджений терапевтичний ефект у багатьох сферах (як під час поширених патологій, так і в разі рідкісних захворювань). Тому терапевтичні інновації все менше покладаються на молекули, отримані шляхом хімічного синтезу, і більше – на молекули, що мають біологічне походження. У 2017 р. 4 з 10 нових зареєстрованих препаратів були біологічними, а ринок біологічних засобів терапії вже сягає 200 млрд дол. США зі 1000 млрд дол. США всієї фармацевтичної галузі та зростає швидкими темпами (до 2022 р. його частка збільшиться до 30 %). З огляду на це, біотехнології стануть головною конкурентною перевагою майбутнього фармацевтичного ринку. *CSF ITS* рекомендував уряду Франції стимулювати створення «проривних» технологій для продукування біологічних молекул, освоєння продукції на їхній основі, збільшити рівень локалізації виробництва на території країни, що дасть змогу повернути країні провідні позиції в Європі.

⁴ У Німеччині створено Комісію експертів із досліджень та інновацій – *Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI)*, завдання якої полягає у консультації уряду в частині технологічних інновацій. Також створено Науково-дослідний союз економіка-наука (*Forschungsunion Wirtschaft-Wissenschaft – FUWW*) – дорадчий орган, у складі якого – відомі німецькі підприємці та науковці. Його мета – спільне вирішення стратегічних питань інноваційної політики країни. Уряд Німеччини також консультують спеціалізовані асоціації, зокрема Федеральна промислова асоціація Німеччини (*Bundesverband der Deutschen Industrie – BDI*), яка має постійних співробітників, що займаються питаннями технологічної та інноваційної політики [5].

Структурний проєкт «Штучний інтелект і здоров'я». Інформаційні технології набувають поширення в медицині та фармацевтиці. Завдяки клінічній біоінформатиці вчені та програмісти, використовуючи *Big Data*, створюють алгоритми аналізу геномних даних. Біоінформатики, задіючи штучний інтелект і машинне навчання, працюють над створенням інноваційних фармацевтичних продуктів. З середини 2000-х рр. набуває поширення феномен точної медицини (*precision medicine*). *CSF ITS* рекомендував уряду Франції визначити пріоритетом створення унікальних баз даних для розуміння особливостей розвитку хвороб у людей з різними генотипами, виявлення біологічних маркерів, що сигналізують про ризик захворювання, розробку нових класифікацій хвороб тощо. Це дасть змогу більш персоналізовано підходити до створення нових фармацевтичних препаратів. Франція взяла курс на розбудову екосистеми світового рівня в галузі штучного інтелекту для індустрії здоров'я (точна медицина, створення «Хабу даних здоров'я» (*Health Data Hub*)).

Структурний проєкт «Посилення місця Франції в Європі в боротьбі з антибіотикорезистентністю, капіталізація унікальних розробок, розвиток НДДКР та запуск у виробництво їхніх результатів». Антибіотикорезистентність (стійкість до антибіотиків) стає однією із найсерйозніших загроз для здоров'я людства. За оцінками експертів, у 2050 р. 10 млн людей може померти від інфекцій, які є стійкими до антимікробних препаратів, ці інфекції можуть призвести до зменшення щорічного світового ВВП від 1,1 % до 3,8 %. Через таку надзвичайну ситуацію в галузі охорони здоров'я *CSF ITS* рекомендував уряду Франції запровадити заходи, які: посилять НДДКР та інновації в цьому напрямку; оптимізують використання антимікробних препаратів в галузі охорони здоров'я людини та тварин; залучатимуть інвестиції у розвиток та розгортання нових методів діагностики та лікування, а відтак – у виведення на ринок нових вакцин; захищатимуть довкілля від неконтрольованого розповсюдження антибіотиків, дотримуючись екологічних норм.

Окрім зазначених вище структурних проєктів, *CSF ITS* рекомендував уряду Франції «наскрізні» механізми: проєктування і промощні рішення в частині спільних міжнародних заходів в індустрії здоров'я, навчання та розвиток навичок, підтримка розвитку малих та середніх підприємств (МСП).

Ці та інші ініціативи *CSF ITS* опрацьовує у щільній співпраці з Генеральною дирекцією підприємств – структурним підрозділом Міністерства економіки та фінансів, зокрема Службою промисловості, що, за положенням, формує, імплементує та оцінює промислову політику країни.

За аналогічним принципом із владою співпрацюють інші Стратегічні комітети Національної ради з промисловості, не лобіюючи інтереси окремих компаній, а закладаючи фундамент для розвитку

промислових ланцюгів задля піднесення економіки країни у подальші десятиліття.

✓ *Укладання соціального пакту про центральну роль індустрії у розвитку економіки.*

Ще однією новелою уряду Франції (після створення *CNI*) став загальнонаціональний форум Генеральні штати промисловості (*Les Etats Generaux de l'industrie*) для залучення громадськості до ухвалення рішень щодо пріоритетів розвитку промисловості [18]. Президент Ніколя Саркозі у відповідь на падіння економіки через світову фінансову кризу 2009 р. ініціював проведення широких консультацій, до яких долучилися понад 5000 осіб. Така мобілізація дала змогу встановити соціальний пакт із французами про центральну роль індустрії у розвитку економіки, а також окреслити нову промислову політику. Завдяки співпраці уряду країни та *CNI* визначено нову промислову політику та її *цілі*: зростання промислового виробництва, стабільна зайнятість у промисловості; повернення до позитивного сальдо торгового балансу промисловими товарами (без врахування енергії); приріст частки французької промисловості у промисловому виробництві країн ЄС. Для їхнього досягнення визначено чотири *головні завдання*: збільшення промислових інновацій; покращення конкурентоспроможності французьких підприємств; покращення компетенцій, особливо для розвитку знань і навичок у перспективних секторах; посилення структуризації виробничих ланцюгів. В економічному зростанні країни стратегічна роль відведена 11 технологічним комплексам, серед яких – *індустрія та технології здоров'я*.

Діяльність *CNI* дала змогу уряду визначити пріоритети «Нової промислової Франції» (*Nouvelle France Industrielle*) і 34 плани дій [19], серед яких: «Цифрове здоров'я» (*santé numérique*), «Нові матеріали та обладнання для охорони здоров'я» (*dispositifs médicaux et nouveaux équipements de santé*) і «Медичні біотехнології» (*biotechnologies médicales*).

У 2015 р. запущено другу фазу «Нової промислової Франції». 34 проєкти агрегували у 10 напрямках. Проєкти індустрії здоров'я увійшли до напрямку «*Медицина майбутнього*», що має сприяти концентрації державних і приватних інвестиційних зусиль для розробки інноваційних продуктів, методів діагностики та терапії; створення кластерів; підтримки маркетингу нових медичних біотехнологій та інноваційних медичних пристроїв. За словами Емануеля Макрона, уряд покладається на *CSF ITS* у вирішенні цих завдань. Президент Франції також акцентував увагу на державній допомозі в їхній реалізації, зазначивши, що вона включатиме «спрощення процедур доступу до медичних ринків, зокрема, шляхом публічного замовлення (*la commande publique*)» [20]. Проєкти напрямку «*Медицина майбутнього*» фінансуватимуться в рамках ухваленої урядом програми «Інвестиції для майбутнього» (*PIA*).

✓ *Запуск довгострокових бюджетних програм підтримки бізнесу.*

У 2009 р. два колишніх прем'єр-міністра Франції – Ален Жюппе і Мішель Рокар підготували доповідь «Інвестиції в майбутнє. Стратегічні інвестиційні пріоритети та національні запозичення» [21]. Вони зазначили, що для посилення позицій Франції необхідно вкласти 35 млрд євро. Уряд підтримав цю ініціативу, здійснивши «Велику національну позику» (*Grand emprunt national*) у розмірі 35 млрд євро та запустив Програму «Інвестиції в майбутнє» (*PIA*), які реалізуються через три бюджетні програми [22]. Кошти надаються у вигляді грантів і авансових платежів, що підлягають відшкодуванню в рамках різних заходів: «Підтримка спільних інновацій», «Сприяння і трансформація виробничих ланцюжків» та ін.

У 2020 р. реалізується вже третій етап – *PIA 3*. Програма управляється Генеральним секретаріатом з інвестицій (*Secrétariat général pour l'investissement – SGPI*) – службою прем'єр-міністра, створеною у 2018 р. на базі Генеральної інвестиційної комісії. Для її реалізації уряд підписує конвенції між державою і відповідальними операторами. У *PIA 3* таких операторів чотири:

- *Bpifrance* – 3,4 млрд євро в АЕ⁵ в рамках програм 422 і 423;
- Депозитна ощадна каса (*CDC*) – 2,8 млрд євро в АЕ (прог. 421, 422 і 423);
- Національне дослідницьке агентство (*ANR*) – 2,8 млрд євро (прог. 421 і 422);
- Агентство з управління навколишнім середовищем і енергетикою (*ADEME*) – 1 млрд євро (прог. 422 і 423).

У цих конвенціях між державою та відповідальними операторами бюджетних програм формалізуються методи вибору проектів для отримання державної допомоги. Оператори анонсують програми та визначають специфікації для проектів. Проекти відбираються незалежним комітетом (якщо необхідно, залучають міжнародних експертів), але рішення про фінансування в кінцевому підсумку залишається за державою.

Ключовою бюджетною програмою, через яку здійснюється підтримка індустрії Франції, зокрема фармацевтичних виробництв, є Програма 423 «Прискорення модернізації підприємств» (див. *таблицю*).

Аналогічні бюджетні програми зі стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності приватного сектору реалізуються й урядом Німеччини [24].

⁵ Відповідно до французького публічного законодавства *санкціоновані зобов'язання* (*AE – autorisations d'engagement*) – це дозволи, що представляють верхню межу витрат, які можна здійснити протягом року. Вони діють лише у поточному році, але їхню невикористану суму (крім витрат на персонал) можна перенести на майбутній рік.

Напрями фінансування в рамках Програми 423 «Прискорення модернізації підприємств» бюджету Франції, 2020 р.

Напрямок	Захід	Оператор	Сума, млн євро
Підтримка інновацій бізнесу	01 Підтримка спільних інновацій (<i>Soutien à l'innovation collaborative</i>)	<i>Bpifrance</i>	100
	02 Сприяння й трансформація виробничих ланцюгів (<i>Accompagnement et transformation des filières</i>)	<i>Bpifrance</i>	250
Підтримка «Індустрії майбутнього»	03 Індустрія майбутнього (<i>Industrie du futur</i>)	<i>Bpifrance</i>	50
	04 Адаптація та кваліфікація робочої сили (<i>Adaptation et qualification de la main d'oeuvre</i>)	<i>CDC</i>	30
Прискорення розвитку МСП	05 Конкурс інновацій (<i>Concours d'innovation</i>)	<i>Bpifrance, ADEME</i>	90
	06 Національний посівний фонд (<i>Fonds national d'amorçage</i>) – 2	<i>Bpifrance</i>	250
	07 Фонд інтернаціоналізації МСП (<i>Fonds à l'internationalisation des PME</i>)	<i>CDC</i>	100
	08 Фонд фондів « <i>Multicap Croissance</i> » № 2 (<i>Fonds de fonds «Multicap Croissance» n° 2</i>)		0
	09 «Великі виклики» (<i>Grands défis</i>)	<i>CDC</i>	250
<i>Загальна сума</i>			<i>1120</i>

Джерело: складено авторами за [23].

✓ *Створення фінансового посередника між урядом і бізнесом.*

Ключовий фінансовий агент уряду – Державний інвестиційний банк *Bpifrance*, що обслуговує фінансування і розвиток бізнесу, реалізуючи державну політику на національному та регіональному рівнях. З метою підтримки сталого зростання, зайнятості та конкурентоспроможності економіки він сприяє інноваціям, фокусує свою діяльність із пріоритетом малого та середнього бізнесу переважно у промисловому секторі, фінансує довгострокові проекти, підтримує національну промислову політику, зокрема підтримку стратегій розвитку секторів, бере участь у розвитку секторів майбутнього, цифрового перетворення, підтримує реалізацію екологічної та енергетичної трансформації, може стабілізувати пакет акцій великих компаній, що забезпечують зростання та конкурентоспроможність французької економіки. *Bpifrance* є правонаступником установ, створених у різні роки. Це орган «комплексного обслуговування», який забезпечує цілісний підхід – від формалізації ідеї й ТЕО проекту до запуску високотехнологічних компаній.

У 2018 р. *Bpifrance* у партнерстві з 5 лабораторіями розпочав створення фонду *InnoBio 2* [25] як механізм державної підтримки інвестицій та інновацій у секторі наук про життя. Для наповнення фонду *InnoBio 2 Bpifrance* об'єднав зусилля з фармацевтичними компаніями *Sanofi, Boehringer Ingelheim, Takeda, Ipsen* та *Servier*. *InnoBio 2* інвестуватиме від 200 до 250 млн євро у бізнес на території Франції, пов'язаний з біофармацевтикою та цифровізацією індустрії здоров'я. *InnoBio 2* є продовженням *InnoBio*, створеного у 2009 р. із бюджетом 173 млн євро також в рамках діяльності *Bpifrance*. За сприяння *InnoBio* було реалізовано 18 інвестиційних проєктів на суму 150 млн євро, що акумулювали 1,4 млрд євро приватних інвестицій. *InnoBio* призначений виключно для французьких компаній (наразі 11 таких компаній вийшли на фондовий ринок, 12 партнерських проєктів підписано з фармацевтичними лабораторіями). Новий *InnoBio 2* отримав можливість інвестувати в європейські компанії в інтересах Франції.

У 2018 р. за рішенням Міністерства економіки та фінансів створена ще одна інституція – Фонд для інновацій і промисловості (*F 2 I*), оператором якого також є *Bpifrance*. Запуск Фонду намічений на 2020 р. Він генеруватиме 250 млн євро в рік, які будуть спрямовані на фінансування «проривних» інновацій, зокрема фармацевтичної галузі на базі біотехнологій у рамках реалізації заходу 9 «Великі виклики» бюджетної Програми 423 «Прискорення модернізації підприємств» (див. *таблицю*). Фонд сприятиме створенню «національних інноваційних чемпіонів», здатних конкурувати на зовнішніх ринках високотехнологічних товарів.

У новітній історії Франції політика індустріалізації з опорою на інновації, яка розпочата в 2009 р., залишається незмінною за трьох президентів і п'ятьох прем'єр-міністрів. Така послідовність, безумовно, дає позитивний результат. За даними Євростату [26], у секторі 21 Фармацевтичне виробництво (*Manufacture of basic pharmaceutical products and pharmaceutical preparations*) додана вартість (*Value added at factor cost*) у 2017 р. зросла до 12 320,9 млн євро (+ 30,7 % проти 2010 р.), видима продуктивність праці (*Apparent labour productivity*)⁶ – до 127 тис. євро (+ 3,3 % проти 2010 р.), зайнятість (*Persons employed*) – до 96 992 осіб (+ 26,6 % проти 2010 р.), експорт високотехнологічних фармацевтичних товарів (*Exports, high-tech Pharmacy*) – до 12 339 млн євро (+ 42,2 % проти 2010 р.). Фармацевтичні компанії Франції інвестують у НДДКР та інновації понад 10 % обороту, сумарно вкладають 20 % загальних витрат на НДДКР і мають 15% зайнятих у НДДКР усіх галузей промисловості країни. Франція увійшла до десятки лідерів у рейтингу інноваційних економік–2020 *Bloomberg*. Тож, піднесення промисловості відбувається завдяки інноваційному розвитку її галузей, що в кінцевому підсумку впливає на зростання економіки та добробут нації.

⁶ Видима продуктивність праці (*Apparent labour productivity*) – валова додана вартість, зважена на кількість зайнятих (*Gross value added per person employed*).

За результатами дослідження, завдяки цілеспрямованим заходам уряду Франції, ВВП на душу населення у 2018 р. (за даними Світового банку) збільшилось до 41,5 проти 40,6 тис. дол. у 2010 р.

В Україні, на відміну від Франції та інших країн – європейських лідерів [24], немає ані чіткої вертикалі ухвалення рішень в частині інноваційного розвитку промисловості, зокрема фармацевтики, ані стратегії розвитку, ані програм державної допомоги на дослідження та інновації в промисловості, ані відповідного фінансового агента держави з поліаспектними функціями. У 2016 р. створено консультативно-дорадчий орган – Національний комітет з промислового розвитку [27] (за прикладом Національної ради з промисловості Франції) з метою надання рекомендацій щодо трансформації економіки України із сировинно орієнтованої на високотехнологічну індустріальну модель.

Національним комітетом ініційовано програму підтримки інновацій у промисловості відповідно до середньострокових пріоритетів інноваційної діяльності галузевого рівня на 2017–2021 рр. Завдяки цьому у 2018 р. запроваджено бюджетну програму «Державна підтримка технологічних інновацій для розвитку промисловості» (КПКВ 1201560). Експерти пропонують новий механізм державної допомоги [28], на базі якого розроблено відповідний Проект постанови КМУ. 19 жовтня 2018 р. Антимонопольний комітет України рішенням № 572-р визнав, що нова державна допомога на технологічні інновації для розвитку промисловості є допустимою. Але програма урядом так і не запущена.

За часи незалежності через непрофесіоналізм і злочинну бездіяльність чиновників українська індустрія вже втратила низку компетенцій і виробництв, що формувалися десятиліттями. Через це промисловість має низький інноваційний потенціал, а відтак нездатна конкурувати не тільки на зовнішніх, а й на внутрішньому ринку. Це загрожує економіці та національній безпеці й вимагає змін у системі адміністрування індустріального розвитку та механізмах державної політики.

Висновки. Створення інституційної вертикалі – від прем'єр-міністра до профільного структурного підрозділу, що безпосередньо займається формуванням та реалізацією промислової політики, через комунікацію із дорадчим органом уряду під головуванням прем'єр-міністра, *дає можливість оперативно реалізувати узгоджені ініціативи запровадження механізмів промислової політики.*

Започаткування профільних галузевих дорадчих інституцій, ведення постійного діалогу з бізнесом в частині виявлення бар'єрів і шляхів їхнього усунення, укладання стратегічних договорів (меморандумів) між бізнесом і владою, що визначають дорожню карту розвитку технологічних комплексів *сприяють узгодженим діям держави та приватного сектору щодо інвестування у дослідження й інновації промисловості.*

Запровадження бюджетних програм державної підтримки досліджень та інновацій в інтересах розвитку національної індустрії,

виходячи із визначених дорожньою картою пріоритетів, дає змогу приватному сектору здійснювати середньо- та довгострокове планування інвестицій в інновації та залучати для цього додаткові внутрішні й зовнішні фінансові ресурси.

Створення фінансового посередника між державою та бізнесом – органу комплексного обслуговування, що забезпечує цілісний підхід до потреб приватного сектору дає можливість суб'єктам господарювання користуватися широким спектром стимулів за принципом «єдиного вікна» та ухвалювати позитивні рішення щодо вкладання коштів у модернізацію та розвиток, а також виведення на ринок інноваційних продуктів.

Довгострокові цілеспрямовані дії уряду щодо прискорення технологічних інновацій у промисловості задля забезпечення конкурентних позицій національних виробників позитивно впливають на соціально-економічні показники, забезпечуючи зростання зайнятості, доданої вартості, продуктивності праці та експорту, прискорюючи економічний розвиток і збільшуючи добробут нації.

З огляду на це, новому уряду в Україні необхідно:

- вибудувати вертикаль ухвалення рішень і відповідальності в частині промислової політики, розробити стратегію розвитку промисловості, де серед пріоритетів визначити фармацевтичну індустрію. У контексті цієї стратегії розробити галузеву програму становлення та розвитку фармацевтичних виробництв;

- запустити бюджетні програми підтримки досліджень та інновацій у пріоритетних галузях промисловості, а також стимули для приватних інвестицій в їхній розвиток;

- створити державне фінансово-кредитне агентство за прикладом *Bpifrance*, об'єднавши установи, які сьогодні виконують окремі функції, а також заснувати Фонд інновацій у промисловості на базі коштів, отриманих від приватизації держпідприємств;

- здійснити зміни в системі публічних закупівель, надаючи переваги вітчизняним промисловим товарам, зокрема фармацевтичним, із заданим рівнем локалізації в Україні в інтересах економічної та соціальної безпеки, а також здоров'я нації⁷. Це дасть можливість відкрити внутрішній ринок національним виробникам, що поживить виробництво та реалізацію їхньої продукції⁸, створюючи умови

⁷ У праці [29] обґрунтовано доцільність та можливість внесення змін у систему публічних закупівель в інтересах національних виробників, спираючись на Угоду про асоціацію України з ЄС і Генеральну угоду з тарифів і торгівлі, де передбачена можливість запровадження заходів в інтересах власної безпеки.

⁸ Експерти ЮНІДО зазначають [30]: аналітичний підхід, заснований на міжнародних таблицях «витрати-випуск», виявляє механізми, що зв'язують внутрішній і зовнішній попит зі створенням доходу, що зміщує акцент з доданої вартості в обробній промисловості на додану вартість, створену споживанням готових промислових товарів – незалежно від сектору, в якому дохід створений. Результати аналізу показують, що в країнах, що розвиваються, та нових індустріальних країнах основний внесок у створення внутрішньої здійснює вартість вносить внутрішній попит.

суб'єктам, що господарюють, для нарощування інвестицій у модернізацію та подальший технологічний розвиток.

Як показало дослідження, рішучі, системні дії керівництва Франції в період кризи не лише зупинили падіння індустрії, а й заклали фундамент для розвитку економіки на подальші десятиліття. Україні варто запозичити цей успішний досвід для нової індустріалізації та розбудови високотехнологічних фармацевтичних виробництв в інтересах здоров'я нації та економічного зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. The Trade and Development Report 2014: Global Governance and Policy Space for Development. Geneva: UNCTAD.2014. 240 p.
2. The State of U. S. Science and Engineering 2020. URL: <https://nces.nsf.gov/pubs/nsb20201>.
3. A Union that strives for more. My agenda for Europe. By candidate for President of the European Commission Ursula von der Leyen. Political guidelines for the next European Commission 2019-2024. URL: <https://www.europarl.europa.eu/resources/library/media/20190716RES57231/20190716RES57231.pdf>.
4. A New Industrial Strategy for Europe. Brussels, 10.3.2020 COM(2020) 102 final. URL: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/communication-eu-industrial-strategy-march-2020_en.pdf.
5. Саліхова О. Б. Високотехнологічні виробництва: від методології оцінки до піднесення в Україні: монографія; О. Б. Саліхова. НАН України. Інститут економіки та прогнозування. Київ, 2012. 624 с.
6. Геєц В. Бар'єри на пути развития промышленности на инновационной основе и возможности их преодоления. *Економіка України*. 2015. № 1. С. 4-25.
7. Саліхова О. Б. Ренесанс державної інтервенції у промисловий розвиток і останні світові тенденції та уроки для України. *Економіка України*. 2015. № 9. С. 19-37.
8. Вітер І. І. Стратегічні орієнтири промислової політики ЄС у XXI столітті. *Стратегія розвитку України*. 2015. № 1. С. 32-42.
9. Ципліцька О., Яненко І. Промислова політика Європейського Союзу: інституціональні передумови формування та особливості реалізації. *Проблеми економіки*. 2018. № 2. С. 44-50.
10. Вишневецький В. П., Збаразська Л. О., Заніздра М. Ю., Чекіна В. Д. та ін. Національна модель неоіндустріального розвитку України. Інститут економіки промисловості НАН України (Київ), 21 черв. 2016 р. URL: https://iie.org.ua/wp-content/uploads/monografiyi/2016/2016_mono_Vishnevskiy_Zbarazska_Zanizdra_Chekina.pdf.
11. Дейнеко Л. В. Промислова політика як ключовий інструмент стратегії розвитку: науково-аналітична доповідь; за ред. д-ра екон. наук Л. В. Дейнеко. НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Київ, 2019. URL: <http://ief.org.ua/docs/sr/304.pdf>

12. Transforming Economies: Making industrial policy work for growth, jobs and development/Edited by José M. Salazar-Xirinachs, Irmgard Nübler, Richard Kozul-Wright. - Geneva: International Labour Organization, 2014. 402 p.
13. Stiglitz J., Esteban J., Lin J. The Industrial Policy Revolution I: The Role of Government Beyond Ideology. NY: Palgrave Macmillan, 2013. 408 p.
14. Décret n° 2010-596 du 3 juin 2010 relatif à la conférence nationale de l'industrie. URL: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000022299089&dateTexte=&categorieLien=id>.
15. Décret n° 2013-162 du 22 février 2013 modifiant le décret n° 2010-596 du 3 juin 2010 relatif à la conférence nationale de l'industrie. URL: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000027098270&categorieLien=id>.
16. Les CSF: remettre les filières au cœur de la politique industrielle française. URL: <https://www.conseil-national-industrie.gouv.fr/csf-remettre-filieres-au-coeur-de-la-politique-industrielle-francaise>.
17. Contrat strategique de filiere industries et technologies de sante. URL: https://www.conseil-national-industrie.gouv.fr/files_cni/files/csf/sante/contrat-de-la-filiere-sante-signé-fev-2019.pdf.
18. Гиршфельд А., Салихова Е. Увидеть Париж и умереть? Левый берег. 2020. URL: https://lb.ua/economics/2020/02/18/450109_uvidet_parizh_umeret.html.
19. La nouvelle france industrielle. Point d'étape sur les 34 plans de la nouvelle France industrielle. URL: https://www.entreprises.gouv.fr/files/files/directions_services/politique-et-enjeux/competitivite/politique-industrielle/nouvelle-france-industrielle-point-etape-18-juin-2014-dp.pdf.
20. Les trois plans santé de la Nouvelle France industrielle fusionnés en un plan «Médecine du futur» URL: https://www.apmnews.com/les-trois-plans-sante-de-la-Nouvelle-France-industrielle-fusionnes-en-un-plan-Medecine-du-futur-FS_259427.html.
21. Investir pour l'avenir : priorités stratégiques d'investissement et emprunt national. URL: <https://www.lgdj.fr/investir-pour-l-avenir-priorites-strategiques-d-investissement-et-emprunt-national-9782110079893.html>.
22. Accélération de la modernisation des entreprises URL: <https://www.performance-publique.budget.gouv.fr/documents-budgetaires/lois-projets-lois-documents-annexes-annee/exercice-2020/projet-loi-finances-2020-mission-investissements-d-avenir#resultat>.
23. Projet de loi de finances pour 2020 – Mission Investissements d'avenir URL: https://www.performance-publique.budget.gouv.fr/sites/performance_publique/files/farandole/ressources/2020/pap/pdf/PAP2020_BG_Investissements_avenir.pdf.
24. Гиршфельд А., Салихова Е. Любить по-немецки. Левый берег. 2019. URL: https://lb.ua/economics/2019/10/29/440825_lyubit_ponemetski.html.
25. Bpifrance et les laboratoires Sanofi, Boehringer Ingelheim, Takeda, Ipsen et Servier créent le fonds InnoBio 2 URL: <https://presse.bpifrance.fr/bpifrance-et-les-laboratoires-sanofi-boehringer-ingelheim-takeda-ipsen-et-servier-creent-le-fonds-innobio-2>.
26. Annual detailed enterprise statistics for industry (NACE Rev. 2, B-E). URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/>

27. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про Національний комітет з промислового розвитку та його складу» від 14 грудня 2016 р. № 956. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/956-2016-%D0%BF>.
28. Саліхова О. Б., Крехівський О. В. Новий механізм державної підтримки технологічних інновацій для розвитку промисловості. *Статистика України*. 2018. № 2. С. 30-35.
29. Гиршфельд А., Салихова Е. Победить на своем поле. Левый берег. 2017. URL: https://lb.ua/economics/2017/12/20/385372_pobedit_pole.html.
30. Industrial Development Report 2018. Demand for Manufacturing: Driving Inclusive and Sustainable Industrial. United Nations Industrial Development Organization, 2018 p. 270 p.

Стаття надійшла до редакції 26.03.2020.

Salikhova O., Goncharenko D. The pharmaceutical industry of France.

Background. Europe has embarked on a new path of industry development that is in line with today's ambitions and the realities of tomorrow. The current philosophy of EU industrial policy is based on the idea that the revival of industry must be the object of cooperation between industrialists, trade unions and public authorities.

Analysis of recent researches and publications revealed that, despite the high level of existing theoretical developments, the problems of institutional transformations in the formulation and implementation of industrial policy in the EU-countries, the provision of the state aid for development and innovations in the interests of industry require further study for adequate reproduction of the best practices in Ukraine.

The ***aim*** of the article is to explore the EU experience, such as France's example, on institutional changes and new approaches to the formulation and implementation of industrial development policy in general and pharmaceuticals as a strategic priority in particular; the analysis of budget programs through which the state encourages the private sector to invest in research and innovation in industry; the substantiation of the application of European practices in Ukraine.

Materials and methods. The theoretical and methodological basis for writing the article was the works of domestic and foreign scholars on the process of formation and implementation of industrial policy on innovative grounds, legislative and regulatory documents of EU countries. The research was conducted using the methods of theoretical generalization, comparative analysis, analysis and synthesis, which made it possible to characterize the process of selecting priorities of industrial development, to identify the factors that affect its dynamics, to justify the need for changes in the management of industry development in Ukraine.

Results. Today, the governments of European countries are creating new institutions, consisting of representatives of industrial companies, trade unions and authorities. They have a clear mandate: to collectively develop tools to stimulate the industry's innovative development to achieve economic growth. State aid for research, development and innovation in industry is a key policy element of European governments. The experience of EU countries has shown that long-term targeted government actions in this part has a positive impact on socio-

economic performance, providing employment growth, added value, labor productivity and exports, accelerating economic development and increasing the welfare of the nation.

Conclusion. *In Ukraine, it is necessary to build an effective decision-making vertical on the implementation of innovation-industrial policy mechanisms, identify strategic priorities and evaluate the necessary funding, to introduce state support programs, to create a state financial-credit agency following the example of the French Bpifrance, introduce instruments to stimulate domestic demand for Ukrainian goods, make changes to the public procurement system for the development of industry for national security purposes.*

Keywords: high technologies, innovations, industry, pharmaceuticals, state aid, industrial policy.

REFERENCES

1. The Trade and Development Report 2014: Global Governance and Policy Space for Development (2014). Geneva: UNCTAD [in English].
2. The State of U.S. Science and Engineering 2020. Retrieved from <https://nces.nsf.gov/pubs/nsb20201> [in English].
3. A Union that strives for more. My agenda for Europe. By candidate for President of the European Commission Ursula von der Leyen. Political guidelines for the next European Commission 2019-2024. Retrieved from <https://www.europarl.europa.eu/resources/library/media/20190716RES57231/20190716RES57231.pdf> [in English].
4. A New Industrial Strategy for Europe. Brussels, 10.3.2020 COM(2020) 102 final. Retrieved from https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/communication-eu-industrial-strategy-march-2020_en.pdf [in English].
5. Salikhova, O. B. (2012). Vysokotekhnolohichni vyrobnytstva: vid metodolohii otsinky do pidnesennia v Ukraini [High-tech production: from the methodology of valuation to uplift in Ukraine]. Kyiv: NAN Ukrainy, Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia [in Ukrainian].
6. Heets, V. (2015). Bar'ery na puti razvitija promyshlennosti na innovacionnoj osnove i vozmozhnosti ih preodolenija. [Barriers to the development of industry on an innovative basis and the possibilities of overcoming them]. *Jekonomika Ukrainy – Ekonomika Ukrayiny, 1*, 4-25 [in Russian].
7. Salikhova, O. B. (2015). Renesans derzhavnoi interventsii u promyslovyi rozvytok: ostanni svitovi tendentsii ta uroky dlia Ukrainy [Renaissance of State Intervention in Industrial Development: Recent World Trends and Lessons for Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine, 9*, 19-38 [in Ukrainian].
8. Viter, I. I. (2015). Strategichni orijentyry promyslovoi' polityky JeS u XXI stolitti. [EU Strategic measures of industrial policy of the United Nations at the twenty-first century]. *Strategija rozvytku Ukrai'ny – Ukrainian Development Strategy, 1*, 32-42 [in Ukrainian].
9. Tsiplytska, O. (2018). Promyslova polityka Jevropejs'kogo Sojuzu: instyucional'ni peredumovy formuvannja ta osoblyvosti realizacii' [EU Industrial Policy: Institutional Prerequisites for Formation and Features of Implementation]. *Problemy ekonomiky – Problems of economy, 2*, 44-50 [in Ukrainian].

10. Vyshnevs'kyj, V. P., Zbarazs'ka, L. O., Zanizdra, M. Ju., & Chekina, V. D., et al. (2016). Nacional'na model' neoindustrial'nogo rozvytku Ukrai'ny. Instytut ekonomiky promyslovosti NAN Ukrai'ny (Kyiv) [Institute of Industrial Economics of the NAS of Ukraine (Kyiv) National model of neo-industrial development of Ukraine, 21 Jun]. Retrieved from https://iie.org.ua/wp-content/uploads/monografii/2016/2016_mono_Vishnevskiy_Zbarazska_Zanizdra_Chekina.pdf [in Ukrainian].
11. Dejneko, L. V. (Ed.). (2019). Promyslova polityka jak ključovyj instrument strategii' rozvytku. [Industrial policy as a key tool in development strategy: scientific analytical report]. Kyiv: NAN Ukrainy. State Institution «Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine». Retrieved from <http://ief.org.ua/docs/sr/304.pdf> [in Ukrainian].
12. Salazar-Xirinachs, J. M., Nübler I., & Kozul-Wright, R. (Eds.). (2014). Transforming Economies: Making industrial policy work for growth, jobs and development. Geneva: International Labour Organization [in English].
13. Stiglitz, J. E., Esteban, J., Lin, J. Y. (2013). The Industrial Policy Revolution I: The Role of Government Beyond Ideology. NY: Palgrave Macmillan. [in English].
14. Décret n 2010-596 du 3 juin 2010 relatif à la conférence nationale de l'industrie. Retrieved from <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000022299089&dateTexte=&categorieLien=id> [en Français].
15. Décret n° 2013-162 du 22 février 2013 modifiant le décret n° 2010-596 du 3 juin 2010 relatif à la conférence nationale de l'industrie. Retrieved from <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000027098270&categorieLien=id> [en Français].
16. Les CSF: remettre les filières au cœur de la politique industrielle française. Retrieved from <https://www.conseil-national-industrie.gouv.fr/csf-remettre-filieres-au-coeur-de-la-politique-industrielle-francaise> [en Français].
17. Contrat strategique de filiere industries et technologies de sante. Retrieved from https://www.conseil-national-industrie.gouv.fr/files_cni/files/csf/sante/contrat-de-la-filiere-sante-signe-fev-2019.pdf [en Français].
18. Girshfel'd, A., & Salihova, E. (2020). Uvidet' Parizh i umeret'? [To see Paris and die?]. lb.ua. Retrieved from https://lb.ua/economics/2020/02/18/450109_uvidet_parizh_umeret.html [in Russian].
19. La nouvelle france industrielle. Point d'étape sur les 34 plans de la nouvelle France industrielle. Retrieved from https://www.entreprises.gouv.fr/files/files/directions_services/politique-et-enjeux/competitivite/politique-industrielle/nouvelle-france-industrielle-point-etape-18-juin-2014-dp.pdf [en Français].
20. Les trois plans santé de la Nouvelle France industrielle fusionnés en un plan «Médecine du futur». Retrieved from https://www.apmnews.com/les-trois-plans-sante-de-la-Nouvelle-France-industrielle-fusionnes-en-un-plan-Medecine-du-futur-FS_259427.html [en Français].
21. Investir pour l'avenir : priorités stratégiques d'investissement et emprunt national. Retrieved from <https://www.lgdj.fr/investir-pour-l-avenir-priorites-strategiques-d-investissement-et-emprunt-national-9782110079893.html> [en Français].
22. Accélération de la modernisation des entreprises. Retrieved from <https://www.performance-publique.budget.gouv.fr/documents-budgetaires/>

- lois-projets-lois-documents-annexes-annee/exercice-2020/projet-loi-finances-2020-mission-investissements-d-avenir#resultat [en Français].
23. Projet de loi de finances pour 2020 - Mission Investissements d'avenir. Retrieved from https://www.performance-publique.budget.gouv.fr/sites/performance_publique/files/farandole/ressources/2020/pap/pdf/PAP2020_BG_Investissements_avenir.pdf [en Français].
 24. Hirshfeld, A. M., & Salikhova, E. B. (2019). Lyubit po-nemetzki. [Loving in German]. lb.ua. Retrieved from https://lb.ua/economics/2019/10/29/440825_lyubit_ponemetski.html [in Russian].
 25. Bpifrance et les laboratoires Sanofi, Boehringer Ingelheim, Takeda, Ipsen et Servier créent le fonds InnoBio 2. Retrieved from <https://presse.bpifrance.fr/bpifrance-et-les-laboratoires-sanofi-boehringer-ingelheim-takeda-ipsen-et-servier-creent-le-fonds-innobio-2> [en Français].
 26. Annual detailed enterprise statistics for industry (NACE Rev. 2, B-E). Retrieved from <https://ec.europa.eu/eurostat> [in English].
 27. Postanova Kabinetu minastriv Ukrainy «Pro zatverdjeniya Polojeniya pro Nazionalniy komitet z promislavogo rozvitku ta yogo skladu» 14.12. 2016 p., 956. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/956-2016-%D0%BF>. [in Ukrainian].
 28. Salikhova, O. B., & Krekhivsky, O. V. (2018). Novyi mekhanizm derzhavnoi pidtrymky tekhnolohichnykh innovatsii dlia rozvytku promyslovosti [A New Mechanism for State Support to Technological Innovation for Industrial Development]. *Statystyka Ukrainy – Statistics of Ukraine*, 2, 30-35 [in Ukrainian].
 29. Hirshfeld, A. M., & Salikhova, E. B. (2017). Povedit na svoynom pole [Win in your field]. lb.ua. Retrieved from https://lb.ua/economics/2017/12/20/385372_pobedit_pole.html [in Ukrainian].
 30. Industrial Development Report 2018. Demand for Manufacturing: Driving Inclusive and Sustainable Industrial. United Nations Industrial Development Organization (2018) [in English].

UDC 339.5:338.488 DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020\(109\)06](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020(109)06)

TKACHUK Tatiana Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
at the Department of Hotel and Restaurant Business,
Kyiv National University of Trade and Economics
E-mail: t.tkachuk@knute.edu.ua Kyoto str., Kyiv, 02156, Ukraine
ORCID: 0000-0001-8657-2621

LUXURY-SERVICE IN THE WORLD HOTEL SERVICE MARKET

The development of luxury service in the international arena of hotel business is investigated and the key elements of its successful functioning are determined. The world luxury hotel brands are analyzed by categories according to the STR classification and the main criteria for choosing a hotel product (service) by a VIP client are identified in order to identify and analyze the trends of luxury service development in the global hotel services market.

Keywords: luxury-service, luxury hotel, VIP-client, luxury segment, hotel business stakeholders, hotel brand, luxury hotel services, world hotel services market, STR-classification.

Ткачук Т. Люксовий сервіс на міжнародному ринку готельних послуг. Досліджено розвиток люксового сервісу на міжнародній арені готельного бізнесу і виділені ключові елементи його успішного функціонування. Проаналізовані готельні бренди світу сегмента люкс за категоріями відповідно до STR-класифікації і визначені основні критерії вибору готельного продукту (послуги) VIP-клієнтом з метою виявлення і аналізу тенденцій розвитку люксового сервісу на міжнародному ринку готельних послуг.

Ключевые слова: люксовый сервис, элитный отель, VIP-клиент, люкс-сегмент, стейкхолдеры гостиничного бизнеса, гостиничный бренд, роскошные гостиничные услуги, мировой рынок гостиничных услуг, STR-классификация.

Background. The main tendencies of functioning and development of modern society are the maximum automation of the activity, personalized approach to the client, the uniqueness of the offered goods (services) and its authenticity. These trends are observed in many types of economic activity. The sphere of hotel services is no exception.

The positive dynamics of tourism development is one of the key factors that leads to the construction of new hotels and contributes to the quality improvement of its services for clients. According to the results of the analysis of the functioning of the international tourist market, it is possible to say that the segment of consumers preferring elite holidays has increased. First of all, this is accompanied by the rapid development of the range of needs of the modern client and the increase of his requirements for the uniqueness of the offered product (service) regardless of the purpose of the trip. And as a result, the number of luxury hotels is actively increasing.

However, there is a lack of unity of approaches of entrepreneurs to understanding the essence of the concept of elite, the discrepancy of the offered services to the demands of the modern elite client, the imperfection of price policy regulation, as well as instability of the index of investment attractiveness of Ukraine in the world ranking. First of all, it leads to the low dynamics of development of international hotel chains in the Ukrainian market, which determines the relevance of research of the trends of hotel market development for the segment of elite clients in the international arena.

Analysis of recent research and publications. With the growing popularity of personalization and the uniqueness of the offered hotel product and, consequently, the increase in the number of hotels that position themselves as providers of elite services, the research of the development features of this market segment becomes relevant.

The works of domestic and foreign scientists are dedicated to the hotel management issues and its classification for luxury segment customers, the formation of an elite brand of hotel chain, among them: R. Canani, J. Matsalovo, E. Rigo-Lacress, M. Chevalier, O. Shykina [1–4]. Some aspects regarding the identification of the concepts of luxury and elite, modeling the consumer behavior and service quality for the clients of luxury-segment in the sphere of hotel business were considered by scientists A. Abuhalife, S. Berh, H. Dovhal, I. Korol, K. Lou, M. Marek, X. Minh, N. Pavlishyn, I. Skorobogatykh, A. Poad Mat Som, B. Chen [5–11]. The review of domestic and foreign scientific works shows the increasing popularity of the elite hotels development in the services market. However, the issue of the formation of key aspects and tendencies of luxury-service development in the hotel business is insufficiently studied and remains a relevant area of scientific research.

The purpose of the article is to identify and analyze the main trends and key elements of luxury service development in the global hotel services market.

Materials and methods. The methodological basis of the article is the statistical and graphical methods by which the dynamics of development of luxury-service in the global hotel services market is analyzed. The information base for the scientific research was the works of domestic and foreign scientists and online sources of relevant thematic direction.

Results. The modern conditions of operation of the hotel business enterprises, including global competition in the market, the speed of

changing customer needs and their demand for services, the dynamic popularization of personification of approaches to the creation of unique hotel product, as well as the rapid development of the tourism industry as a whole, encourage them to make more adaptable decisions about further successful activities.

The direction of creating a luxury product (service) for the relevant segment of customers is of particular relevance and development in the global hotel services market. This term is a Ukrainian interpretation of the English word «luxury». The term «luxury» is synonymous with the identification of goods (services) in this class. According to the results of a marketing research conducted in eight countries of Western Europe, the main lexical components of the concept of «luxury goods» were identified: expensiveness, quality, exclusivity and desirability [11].

The specifics of creating a luxury product or service in a hotel business are, first and foremost, customer orientation, which, unlike a significant number of consumers, is able to make a purchase. On the one hand, the sale of such goods (services) is no different than others, since the level of these sales is influenced by the same factors and regularities. On the other hand, luxury is an exclusive commodity. And the phenomenon of consumption of exclusive goods (services) remains poorly studied. This is due to the fact that the elite market violates all the rules; it exists outside the traditional models. This is supported by the fact that the luxury market is almost unresponsive to the financial downturns in the economy. Such a phenomenon testifies to the specificity of the creation and provision of luxury services [10].

According to research from consulting company Allied Analytics LLP; the size of the global luxury travel market in 2018 was 891 billion USD. It is projected to increase by 7.9 % in 2019–2026 [12]. The luxury travel market is expected to be the fastest growing segment of the tourism industry worldwide. The main drivers of the luxury travel trend are people's inclination to unique and exotic holidays while vacationing, increasing middle-class and upper-class income and the associated costs, as well as increasing family travel needs and interest.

Private jets, exotic resorts, the authenticity of provided services, private yachts and private island rentals are unique services offered by the hotel business stakeholders to luxury segment clients. Today's tourists focus on experiments with directions to get a unique and unforgettable experience during cultural visits, cruise holidays, extreme travel and food consumption culture from around the world etc.

Demand for the luxury hotel market is increasing due to the increase in the number of business meetings and the pace of development of the tourism industry as a whole. In addition, the globalization of the market, industrialization and urbanization directly regulate the luxury hotel market. For the most part, such hotels do not have clear standards, and the main criteria for their identification are the high quality and, accordingly, the cost of accommodation and food, as well as a wide range of unique services.

The luxury hotel market is evaluated at 82.77 billion USD, and it is expected to cost 114.35 billion USD by 2025, considering the growing CAGR level of 4.1 % from 2018 to 2025. Such dynamics of increase of indicators are conditioned, first of all, by the annual increase in the number of Chinese tourists to the United States, which are a source with high costs. From 2016 to 2018, average spending per tourist increased by 3.2 % – from 2534 to 2,700 USD [13].

Among the countries in the world, the United States accounts for the largest share of revenue in the luxury hotel services market (75.5 %). In addition, there is a growing demand for international luxury travel in developing countries (China, India). This trend is explained by the increase in per capita income of middle-class tourists in developing countries (*Figure 1*).

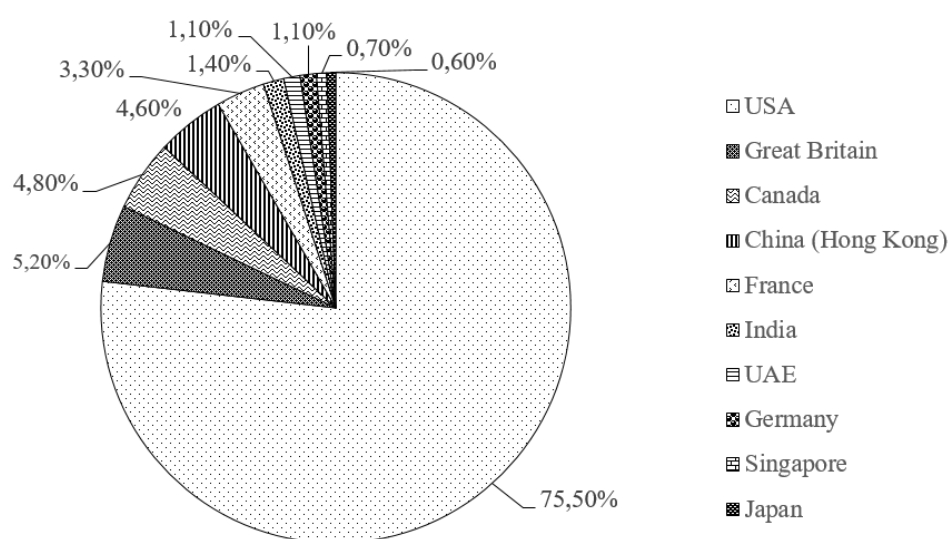


Figure 1. The share of revenues from luxury-services of the leading countries in the global hotel services market, %

Source: Compiled by the author for [14].

It is advisable to analyze trends in the development of luxury services in the US hotel services market as a major leader in the research area. According to the results of the analytical report of the consulting company Global Data, the number of luxury hotels in 2019 was 1067 units, which are 20 units more than in the previous year. This figure is expected to reach 1123 units by 2022 as to the overall annual growth rate of 1.7 % (*Figure 2*).

According to the research of the dynamics of the level of entrepreneurs' interest in the development of the hotel business, in the luxury segment in the international market of services the growth of such indicator is determined by 1.5 % in 2019 compared to the previous year. The main geographical locations of potential development of luxury hotels are the United States (66.3 %), the United Kingdom (13.3 %), China (5.2 %), Germany (4 %) and India (3.8 %) [14].

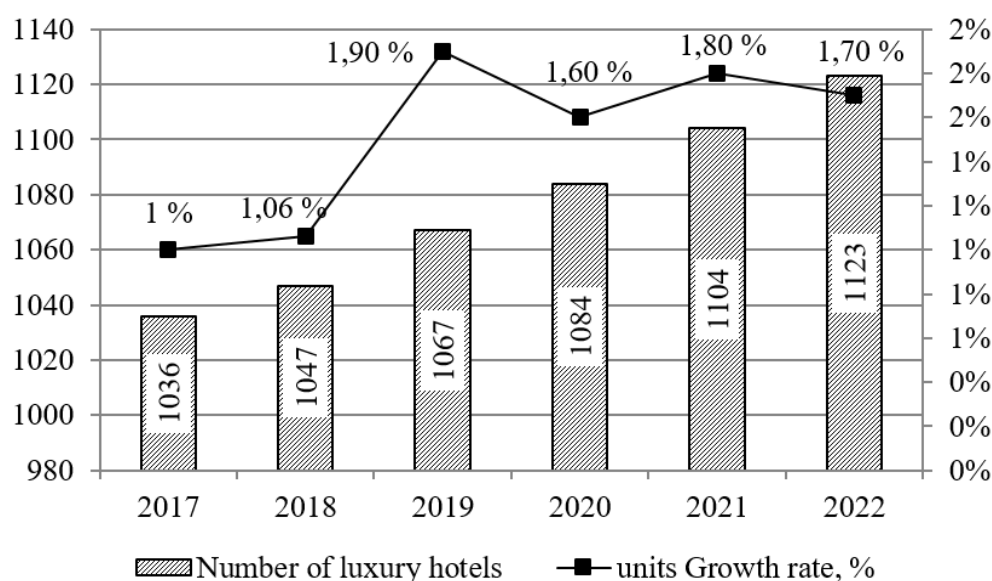


Figure 2. The dynamics of the number of *luxury* US hotels in 2017–2019 and its forecast development in 2020–2022

Source: compiled by the author for [13].

One of the key elements of the creation and development of luxury services in the global hotel services market is the formation of luxury brands. The research highlights its major categories, which are adapted to the international Smith Travel Research (STR) classification. These categories include hotel brands which offer high-quality accommodation and lodging to clients with an appropriate wide range of services. The main difference between these categories is the value of the average rate of sales (ADR).

Therefore, the categories of luxury hotel brands include:

- *luxury major* – the average hotel room sales rate (ADR) in this category is typically greater than 210 USD. The main representatives are the brands of well-known hotel chains worldwide, including *Fairmont, Grand Hyatt, Inter Continental, JW Marriott, Ritz-Carlton, Sofitel, Waldorf Astoria*;
- *upper upscale* – the average hotel room sales rate (ADR) in this category is 145 to 210 USD. The key brand representatives: *Hilton, Hyatt, Kimpton, Pan Pacific, Radisson Blu Hotel, Sheraton, Westin, Wyndham*;
- *luxury exclusive (small / medium sized)* with an ADR value of 110 to 145 USD. These brands include *Banyan Tree, Four Seasons, Kempinski, Mandarin Oriental, Oberoi, Shangri-La, Six Senses and Trump Hotel* [14].

Luxury exclusive brands account for the largest share of the hotel services market – 40.5 %. The share of *upper upscale* and *luxury major* hotel brands is 38 % and 21.4 % respectively. At the same time, among the aforementioned brands, the fastest growing category is *luxury major* (12.1 %), while in the *luxury exclusive* brand it is 5.6 %.

By predefined criteria, the *table* presents the main characteristics of the above categories of luxury hotel brands.

Characteristics of *luxury* brands in the hotel business by *STR* classification

Category	Specifics	TOP destinations	Hotel brands – representatives of the category
<i>Luxury-major</i>	4.6 % of global demand in the hotel services market; a 1.7 % increase in market share compared to previous years; India is the fastest growing hotel brand market in this category (59 %)	<i>USA (Atlanta, New Orleans, Florida, Hawaii (Maui)); Italy (Naples)</i>	Andaz, Bulgari Hotels, Conrad, Fairmont, Gran Melia, Grand Hyatt, Hotel Missoni, InterContinental, JW Marriott, ME hotel, Park Hyatt, Raffles, Ritz-Carlton, Royal Tulip, Sofitel, St. Regis, WHotel Waldorf Astoria
<i>Upperupscale</i>	22.8 % of global demand in the hotel services market; decrease in the market share by 1.6% compared to previous years; India is the fastest growing hotel brand market in this category (16.7 %)	<i>USA (New York, Las Vegas, Hawaii, Chicago); United Kingdom (London)</i>	Camino Real Hotel, Dusit Thani, Embassy Suites, Gaylord Hotel, Hilton, Hotel du Vin, Hyatt, Joie De Vivre, Kimpton, Le Méridien, Mgallery, Millennium Hotel, Nikko, Okura Hotel, Omni Hotel, Pan Pacific, Pullman Hotel, Radisson Blu Hotel, Renaissance, Sheraton, Steigenberger, Swissotel, Vivantaby Taj, Westin, Wyndham
<i>Luxuryexclusive (small/medium-sized)</i>	4.8 % of global demand in the hotel services market; a 2.7 % increase in the market share compared to previous years; the UK is the fastest growing hotel brand of this category (12.4 %)	<i>USA (New York, Las Vegas, Hawaii (Maui), Chicago); France (Bora Bora Island)</i>	Affinia, African Pride Hotel, Anantara, Angsana, Banyan Tree, Four Seasons, Guoman, Hospes, Impiana Hotel, Jumeirah, Kempinski, Langham, Loews, Lotus Resort, Mandarin Oriental, Oberoi, One&Only, Orient-Express Hotel, Peninsula, Regalia Hotel, Regent, Rock Resorts, Rosewood, Shangri-La, Six Senses, Taj Hotel, The Leela, Trump Hotel

Source: compiled by the author for [14].

According to the research conducted by *Digital Luxury Group*, the most popular *luxury* hotel segment groups in the global services market were identified (*Figure 3*).

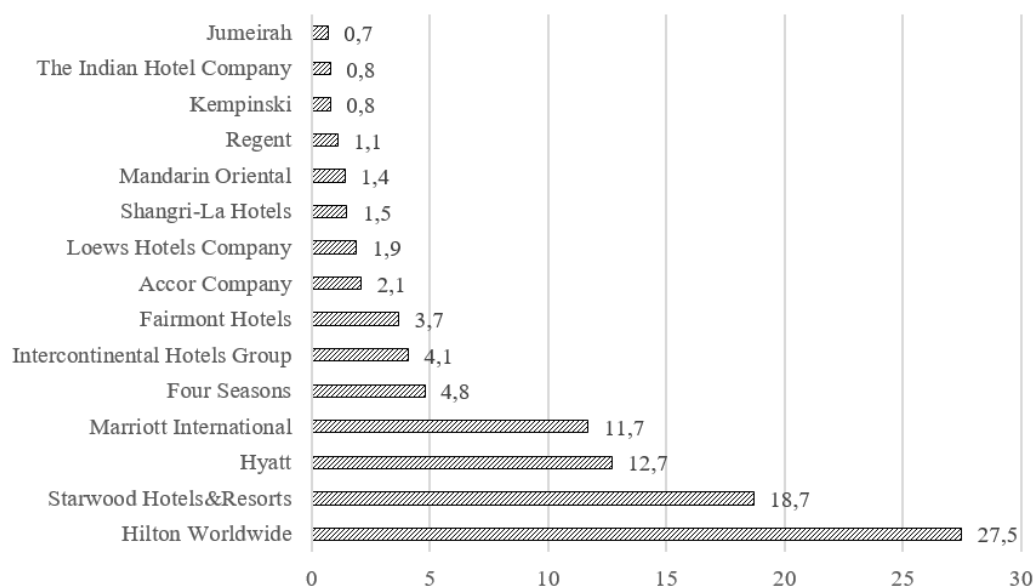


Figure 3. Shares of *luxury*-segment hotel groups in the global services market, %

Source: compiled by the author for [14].

The modern client of the luxury hotel business enterprises is more demanding in the choice of the product (service). The main criteria for his choice have become emotional (gaining special experience, personalization and non-tradition of approaches to service, wide range and the exotic nature of the offered services, the availability of highly qualified staff), information and technological component (innovative technologies and systems of service, including the use of modern Internet of Things platforms (IoT) and custom mobile applications for hotel room management, etc.). Consequently, the customers of the luxury segment prefer the comfort and quality of service. Instead, the cost of staying at a hotel and the cost of offered services are a secondary issue for them. Therefore, in order to achieve sustainable long-term growth, hoteliers need to have a deep understanding of the type of clients they want to attract, and to offer an experience adapted to a specific group. The hotel businesses are more suited to the preferences of real and potential guests in their segment, so they can more accurately navigate and build meaningful, lasting relationships with them.

According to Global Data, the total number of guests staying in luxury hotels has increased from 186.3 million (2009) to 306.3 million (2017) and it is expected to reach 394.6 million by 2021 [15]. The luxury

hotel segment's market share in 2017 was approximately 80 % against other segments. Luxury customers spent an average of 910 USD at the most frequently visited hotel for the last year (against economy class consumers who spent about 176 USD in the same period) [16].

Conclusion. The study of the architectonics of the hotel business *luxury* segment in the world market determined the main trends of its development and functioning.

Unique and personalized service with the use of innovative systems and technologies: the use of *smart-room* technologies to individualize the stay of the client; deviation from standards when a customer is staying at a hotel and favoring modern *Internet of Things* platforms; working closely with representatives of IT companies in the field of hotel business.

Leaders of active use of modern systems and technologies in its activities for personalized customer service of the *luxury* segment are *Shangri – La* hotel brands (cooperation with *Tencent* company); *Marriott* (*Samsung, Legrand, IoT Guestroom Lab*), *Accor Hotels* (*Google*).

The authenticity of services and gaining local experience. Modern luxury customers have a strong demand for local color, often looking for opportunities, amenities and services to get to know their visitor with culture of the place of visit as closely as possible. Based on such customer requirements, the hotels, above all, create the relevant product (service), taking into account the specific features of the location (culture, local cuisine, etc.).

Increasing popularity of wellness trips and wellness tourism. According to the research in the tourism industry in recent years, it can be argued about the promotion of healthy lifestyles, in particular among customers of the *luxury* segment, which contributed to the active development of the hotel business in this direction. International hotel chains are integrating wellness content into their service model, starting from the design of the hotel's exterior to the day-to-day operations on quality guest service. Thus, the well-known hotel chain *Ritz-Carlton* has 13 new rooms of wellness direction, each of which focuses on one of the three elements of wellness: comfort, rest, fitness. Aromatherapy bath salts are offered to clients; showers supplying water filled with vitamin C; yoga mats; air purifiers and etc.

Promoting emotionality of impressions. In modern conditions of accelerated development of information systems and technologies in the hotel services market there is an active corresponding staff exchange. Due to this tendency, international hotel brand policies are focused on the close interaction of staff and customer to improve the quality of service and to receive positive impressions from both the services offered separately and the hotel brand as a whole.

The active expansion of holiday «weekend», which led to a reduction in the length of stay of the client in the hotel. According to statistics, in 2019, 53 % of travelers (including the luxury category) stayed in hotels

only on weekends or holidays, and this is projected to increase. The main trend and cause for the growing popularity of this trend is «*foodies*», i.e. travel in order to get a culinary experience. Taking it into account, hotels are focused on organizing specialized cooking courses based on local cuisine, cooking and menu entry of organic ingredients etc.

The development of concierge services to improve customer comfort and interaction with him.

Thus, the promotion and development of the *luxury* segment in the global hotel services market is growing and, consequently, causes high competition not only among the hotel business enterprises, but also among other active stakeholders in the market. However, some of the issues outlined, such as the formation of *luxury* services depending on the location of the hotel, the business models of the categories of *luxury* hotels, the creation of service culture and standards of *VIP*-customer service, are poorly researched and require thorough study to further implementation in the domestic hotel services market.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Kanani R. B. A wealth of in sight: The World's Best Luxury Hoteliers on Leadership, Management, and the Future of 5-Star Hospitality, 2017. 333 p.
2. Mazalovo G., Chevalier M. Luxury Brand Management: A World of Privilege, 2012. 320 p.
3. Rigaud-Lacresse E. New Luxury Management, 2017. 311 p.
4. Шикіна О. В. Теоретичні основи діяльності концептуальних готелів та їхня класифікація. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. Вип. 6 (11). С. 212-219.
5. Abukhalifeh A. N., Som A. P. Customer Perceptions of Service Quality in Luxury Hotels in Petra and Aqaba, Jordan: An Exploratory Study. *International Journal of Tourism & Hospitality Review (IJTHR)*. 2014. Vol. 1. P. 37-44.
6. Berchoux C., Carol Lu, etc. Service Quality and Customer Satisfaction: Qualitative Research Implications for Luxury Hotels. *International Journal of Culture Tourism and Hospitality Research*. 2015. № 9(2). P. 168-175.
7. Довгаль Г. В. Сучасні тенденції розвитку світового готельного бізнесу. *Вісник ХНУ ім. В. Н. Каразіна. Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм*. 2019. Вип. 9. С. 190-196.
8. Король І. В. Маркетинг розкоші: принципи побудови успішного люксового бренду. Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського. *Економіка та управління підприємствами*. 2016. Вип. 11. С. 396-399.
9. Min H. Measuring the service quality of luxury hotel chains in the USA *International Journal of Services and Operations Management*. 2018. Vol. 30, No. 4. P. 465-479.
10. Павлішина Н. М. Маркетинг розкоші, моделювання поведінки споживача розкоші. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2014. № 2 (64). С. 94-99.

11. Скоробогатых И. И. Семантический анализ понятия роскоши (результаты международного маркетингового исследования). URL : <http://www.marketologi.com/publikatsii/stati/semanticheskijj-analiz-ponjatija-roskoshi>.
12. Сайт консультаційної компанії Allied Analytics LLP. URL : <https://www.alliedmarketresearch.com/luxury-travel-market>.
13. Сайт аналітичної компанії Global Data, Travel & Tourism Intelligence Center. URL : <https://www.globaldata.com>.
14. Сайт світової дослідницької компанії Digital Luxury Group. URL : http://www.digital-luxury.com/reports/World_Luxury_Index_Hotels_by_Digital_Luxury_Group.pdf.
15. Сайт міжнародного видавництва TRAVEL TRADE. URL : <https://traveltradedaily.com/europe-news/item/4162-luxury-travel-market-growing-globaldata>.
16. Сайт бізнес-журналу From Economy to Luxury. What Matters Mostto Hotel Guests. URL : <https://news.gallup.com/businessjournal/175568/economy-luxury-matters-hotel-guests.aspx>.

The article submitted to editor's office on 20.01.2020.

Ткачук Т. Лихиу-сервіс на світовому ринку готельних послуг.

Постановка проблеми. Позитивна динаміка розвитку туризму є одним із ключових факторів зростання кількості готелів на ринку. Аналіз функціонування міжнародного туристичного ринку показує, що сегмент споживачів, які віддають перевагу елітному відпочинку, збільшується, що своєю чергою супроводжується швидким розвитком потреб сучасного клієнта та його вимог щодо унікальності пропонованого товару (послуг) незалежно від мети поїздки. Це сприяє активному розвитку та зростанню кількості розкішних готелів і визначає актуальність дослідження тенденцій на готельному ринку для сегмента елітних клієнтів на міжнародній арені.

Метою дослідження є визначення та аналіз основних тенденцій і ключових елементів розвитку лихуу-сервісу на світовому ринку готельних послуг.

Матеріали та методи. Методологічною основою наукового дослідження є статистичний та графічний методи, завдяки яким проаналізовано динаміку розвитку лихуу-сервісу на світовому ринку готельних послуг. Інформаційною базою для дослідження стали праці вітчизняних та іноземних науковців й інтернет-джерела відповідного тематичного спрямування.

Результати дослідження. Простежено розвиток лихуу-сервісу на міжнародній арені готельного бізнесу та виокремлено ключові елементи його успішного функціонування. Проаналізовано готельні бренди світу сегмента люкс за категоріями відповідно до STR-класифікації та розглянуто основні критерії вибору готельного продукту (послуги) VIP-клієнтом з метою виявлення та аналізу тенденцій розвитку лихуу-сервісу на світовому ринку готельних послуг.

Висновки. Динаміка розвитку туризму, яка позитивно зростає щороку, є одним із ключових факторів, що безпосередньо визначає збільшення кількості готелів та якості наданих послуг для різних сегментів

клієнтів. Результати аналізу функціонування міжнародного туристичного ринку показують, що кількість споживачів, що віддають перевагу елітному відпочинку, зростає, і це, передусім, супроводжується швидким розвитком потреб сучасного клієнта та його вимог щодо унікальності пропонованого товару (послуг) незалежно від мети поїздки. Це сприяє активному розвитку та зростанню розкішних готелів. Тож, дослідження проблем розвитку та тенденцій готельного ринку для сегмента елітних клієнтів на міжнародній арені є актуальним для подальшої імплементації на українському ринку готельних послуг.

Ключові слова: luxury-сервіс, елітний готель, VIP-клієнт, люкс-сегмент, стейкхолдери готельного бізнесу, готельний бренд, розкішні готельні послуги, світовий ринок готельних послуг, STR-класифікація.

REFERENCES

1. Kanani, R. B. (2017). A wealth of insight: The World's Best Luxury Hoteliers on Leadership, Management, and the Future of 5-Star Hospitality [in English].
2. Mazalovo, G., & Chevalier, M. (2012). Luxury Brand Management: A World of Privilege [in English].
3. Rigaud-Lacresse, E. (2017). New Luxury Management [in English].
4. Шикіна, О. В. (2017). Teoretychni osnovy dij'al'nosti konceptual'nyh goteliv ta i'hnja klasyfikacija [The oretical bases of activity of conceptual hotels and its classification]. *Shidna Jevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnja – Eastern Europe: economics, business and management*. (Is. 6 (11), (pp. 212-219) [in Ukrainian].
5. Abukhalifeh, A. N., & Som, A. P. (2014). Customer Perceptions of Service Quality in Luxury Hotels in Petra and Aqaba, Jordan: An Exploratory Study. *International Journal of Tourism & Hospitality Review (IJTHR)*. (Vol. 1), (pp. 37-44) [in English].
6. Berchoux, C., Carol, Lu, et al. (2015). Service Quality and Customer Satisfaction: Qualitative Research Implications for Luxury Hotels. *International Journal of Culture Tourism and Hospitality Research*, 9 (2), (168-175) [in English].
7. Dovgal', G. V. (2019). Suchasni tendencii' rozvytku svitovogo gotel'nogo biznesu [Modern tendencies of development of the world hotel business]. *Visnyk HNU im. V. N. Karazina. Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomika. Krai'noznavstvo. Turyzm – The journal of V. N. Karazin KhNU. International relations. Economics. Country Studies. Tourism*, (Is. 9), (pp. 190-196) [in Ukrainian].
8. Korol', I. V. (2016). Marketyng rozkoshi: pryncypy pobudovy uspish-nogo l'juksovogo brendu. Mykolai'vs'kyj nacional'nyj universytet imeni V. O. Suhomlyns'kogo [Luxury marketing: the principles of building a success ful luxurybrand. Mykolaiv V. O. Sukhomlynskyi National University]. *Ekonomika ta upravlinnja pidpryjemstvamy – Business economics and management*, (Is. 11), (pp. 396-399) [in Ukrainian].

9. Min, H. (2018). Measuring the service quality of luxury hotel chains in the USA. *International Journal of Services and Operations Management*, (Vol. 30), 4, 465-479 [in English].
10. Pavlishyna, N. M. (2014). Marketyng rozkoshi, modeljuvannja povedinky spozhyvacha rozkoshi [Luxury marketing, luxury consumer behavior modeling]. *Naukovyj visnyk Poltavs'kogo universytetu ekonomiky i torgivli – Scientific bulletin of Poltava University of Economics and Trade*, 2 (64), 94-99 [in Ukrainian].
11. Skorobogatyh, I. I. (n.d.). Semanticheskij analiz ponjatija roskoshi (rezul'taty mezhnarodnogo marketingovogo issledovanija) [The semantic analysis of the concept of luxury (results of international marketing research)]. *marketologi.com* Retrieved from <http://www.marketologi.com/publikatsii/stati/semanticheskij-analiz-ponjatija-roskoshi> [in Russian].
12. Sajt konsul'tacijnoi' kompanii' Allied Analytics LLP [Website of consulting company Allied Analytics LLP]. Retrieved from <https://www.alliedmarketresearch.com/luxury-travel-market> [in English].
13. Sajt analitychnoi' kompanii' Global Data, Travel & Tourism Intelligence Center [Website of the analytical company Global Data, Travel & Tourism Intelligence Center]. Retrieved from <https://www.globaldata.com> [in English].
14. Sajt svitovoi' doslidnyc'koi' kompanii' Digital Luxury Group [The site of a world research company Digital Luxury Group]. Retrieved from http://www.digital-luxury.com/reports/World_Luxury_Index_Hotels_by_Digital_Luxury_Group.pdf [in English].
15. Sajt mizhnarodnogo vydavnytva TRAVEL TRADE [Website of international publishing house TRAVEL TRADE]. Retrieved from <https://traveltradedaily.com/europe-news/item/4162-luxury-travel-market-growing-globaldata> [in English].
16. Sajt biznes-zhurnalu From Economy to Luxury. What Matters Most to Hotel Guests [Business magazine website From Economy to Luxury. What Matters Most to Hotel Guests]. Retrieved from <https://news.gallup.com/business-journal/175568/economy-luxury-matters-hotel-guests.aspx> [in English].

HELLYER Mark Director of CTA Economic & Export Analysts
(UK), postgraduate student,
E-mail: markhellyer@me.com Kyiv National University of Trade and Economics
ORCID: 0000-0001-5665-4052 Kyoto str., Kyiv, 02156, Ukraine

EFFECT OF UKRAINE'S EXCHANGE RATE DEVALUATION ON TRADE WITH THE EU

This article examines the relationship between exchange rate changes and export development within the context of the free trade agreement (DCFTA) between Ukraine and the EU. It argues that the effects of the exchange rate may be a greater influence than the FTA regime itself. After examining current theory and definitions, the article looks at difference measures of exchange rate, nominal, variations of the real exchange, exchange rate volatility and equilibrium exchange rate to identify causal links to Ukraine's trade before and after the DCFTA. It shows that there is a positive causal relationship between the real exchange rate and exports with devaluations during implementation had a significant impact on Ukraine's exports, and this effect is greatest on those products that benefited from better access under the FTA.

Keywords: trade liberalization, the Deep and Comprehensive Free Trade Area, economic growth, currency regulation, currency exchange rate regime, exports, preferential trade agreements.

Хеллер М. Влияние девальвации обменного курса Украины на торговлю с ЕС. В статье рассмотрена взаимосвязь между изменением валютного курса и развитием экспорта в контексте соглашения о свободной торговле (УВЗСТ) между Украиной и ЕС. Валютный курс может иметь большее влияние, чем сам режим ЗСТ. Учитывая современные теории и определения, в статье проанализированы различные подходы к определению обменного курса, номинальная стоимость, вариации реального обмена, изменчивость валютного курса и равновесный обменный курс для выявления причинно-следственных связей с торговлей Украины до и после УВЗСТ. Это свидетельствует о наличии положительной причинно-следственной связи между реальным обменным курсом и экспортом с девальвацией во время внедрения, что существенно повлияло на экспорт Украины, и этот эффект является крупнейшим для тех товаров, которые получили преимущество от лучшего доступа к ЗСТ.

Ключевые слова: либерализация торговли, углубленная и всеобъемлющая зона свободной торговли, экономический рост, регулирование валюты, режим валютного курса, экспорт, льготные торговые соглашения.

Background. The economic integration of Ukraine with the EU under the AA/DCFTA seeks to provide open market entry and legislative alignment to the Single European Market through improved market access (gradually eliminating tariffs) and regulatory alignment (Ukraine adopting EU business regulations so that there is no difference in applied regulations for a Ukrainian business whether the product is sold in Ukraine or in the

EU). However, the AA/DCFTA does not address exchange rate stability whereby rates are linked so that it creates improved trade opportunities through elimination of transaction costs and exchange rate uncertainty and increase in price transparency. Greater exchange rate stability should result in lower transaction costs and price transparency that reduce costs and thereby enhance competition and increase international competitiveness of enterprises leading to greater trade.

Moreover, in the absence of exchange rate linkages in the agreement, the relative value of the exchange rate between EU and Ukraine could affect trade and potentially negate any of the benefits derived from market access improvements. Overvalued currencies make imports relatively cheaper and exports relatively expensive encouraging imports and discouraging exports. Therefore, devaluation of a national currency would lead to a reversal of the situation and balanced trade.

The object of this Paper is to understand how the exchange rate between the UAH and the euro affected exports to the EU under the DCFTA and constrained or enhanced performance: whether at a nominal level, real exchange rate, exchange rate uncertainty and/or real exchange rate misalignment. In addition, do these effects affect different groups of Ukraine's exports in different ways and how much of Ukraine's export performance to the EU post DCFTA is affected by exchange rate changes. This is not only interesting within the context of the DCFTA policy itself, but also in terms of the Central Bank of Ukraine's policy of controlled liberalisation from dollar tracking in the post DCFTA period.

Analysis of recent research and publications. Although Ukraine's exchange rate has been studied in recent years in terms of the wider impact on the economy and a more broader discussion on the method of management of the exchange rate itself, for example see [1–5], very little analysis of the impact of Ukraine's exchange rate on trade specifically has been undertaken. Prior to 2014, both practical and theoretical literature focused on the effects of artificially maintaining the exchange rate such as Vorobyov [6] who used PPP method of real exchange rate to show that the UAH was overvalued and adversely affected the macro-economic fundamentals, including trade balance but concluded that although devaluation was necessary, social consequences may lead to further supporting currencies rather than devaluing (as in the case of Argentina and Brazil) and therefore, there is a need to study the wider effects of devaluation first before embarking on such policies.

After the devaluations experienced in Ukraine from 2014, scientific study in Ukraine also examined the effects of the volatility and fluctuations of the exchange rate on the wider economy. Didur et al [7] examines the causes of instability in the UAH exchange rate and postulates that this instability increases uncertainty and risk for business and therefore recommends control of the currency (managed floating) but provides no analysis of real effects.

Gorraya [8] showed using presentation of data and correlations, that unpredictable exchange rate fluctuations can be extremely negative on the national economy, causing inflation, growth risks of international trade and investment attraction, exacerbation of currency risk in the banking sector and currency speculation.

However, these studies have largely examined the theoretical framework and/or observations of trends, for determining the effects of exchange rate devaluations and volatility on exports. These do not explicitly examine the effects of the exchange rate on the effectiveness exports and especially under the DCFTA provisions, so a broader analysis of literature on exchange rate effects on trade is needed.

Within the EU, Monetary Union extends to a common currency and creates one of the most advanced and integrated monetary unions in the world. The trade effects of the Eurozone monetary union have been studied and have been shown to have had a mostly positive effect on EU trade. Early estimations from Micco et al. [9] found 5–10 % increase in bilateral trade but later studies for example, Bun and Klaassen [10] suggests only a 3 % increase in trade.

However, Johnson argues [11] that devaluations can only be effective if there are real devaluations; that is, if the relative price of tradeables is devalued. Johnson examined the effect on the economy, in terms of tradable (imports/exports) and non-tradeables (domestic production and consumption). He concluded that a large real devaluation could cause a nominal increase in exports and decrease in imports.

Kreinin [12] examines the «pass through» effects of real exchange rate changes on import and export prices and then the consequent impact on import and export volumes. The methodology applied by Kreinin is that of a «control» country approach whereby the «passthrough» effect is the difference between the changes in price that actually has taken place in the country investigated and the hypothetical change that would have occurred in the absence of exchange rate devaluations (measured by a set of control countries where no exchange rate change occurred). The results of this study showed that devaluations caused a significant effect on volumes of trade in 3 of the 6 countries investigated. For example, a 10 % devaluation (with 100 % pass through to export prices) in the US, generated a 17 % increase in exports (equivalent to an estimated foreign demand elasticity for US exports of 1.7). implied foreign demand elasticities for Japanese and Canadian exports were 1.1 and 2.3 respectively. Bhagwat and Onitsuka [13] examined 22 nominal devaluations in 19 countries. Growth rates and market shares before and after the devaluation showed that most countries experienced an increase in export growth over a three-year period with even better results from an analysis of individual commodities.

Yandle and Ridler [14] developed a simplified model of world markets for commodities from developing countries to assess the impact of exchange rate changes on export growth and suggests that export responses

to devaluation's is likely to be insignificant due to export supply rigidity such as low opportunity costs for capital, labour, land and technology which limits supply responses. Little et al [15] examined 18 countries and showed that there is no impact of real devaluations on traditional agricultural and mineral exports. However, there was a marked improvement in exports of non-traditional/manufactured products as a result of real exchange rate devaluations.

The **aim** of the article is to investigate the impact of Ukraine's currency devaluation on exports to the EU under the DCFTA to see the extent of the impact on change in trade due to devaluation as opposed to improved DCFTA market access conditions.

Materials and methods. Methods of analysis and synthesis, method of statistical analysis and OLS regression modelling are used in the article. The research based on export data from the European Union at a product level, the World Bank Indicators on Exchange rate and the European Union-Ukraine Association Agreement text.

Results. In the review of scientific literature, different measures of real exchange rate and the use of different measures has be shown to affect the results including Fleissig and Grennes's[16]; Sadoulet and Janvry [17] and Vries [18]. These have shown that different calculations of a countries' real exchange rate can lead to significantly different results. In many cases the direction of the change in real exchange rate has been shown to be opposite using differing indices, as well as differing definitions. Therefore, several authors have adopted an alternative examination of exchange rate as a policy by studying the equilibrium real exchange rate at the impact of misalignment and realignment on international trade. One of the first studies on misalignment of the real exchange rate was conducted by Edwards [19] who conclude that *«disequilibrium in the real exchange rate can reduce economic efficiency, misallocate resources, undermine the agricultural sector and increase capital flight»*. Misalignment theory states that if the real exchange rate is overvalued, then imports will be cheaper and exports more expensive, encouraging imports at the expense of local production and discouraging exports and a reallocation of resources to domestic industries. Although a devaluation from equilibrium should still theoretically cause an increase in exports and a decrease in imports, in developing countries, there is generally a minimum level of imports required of essential items not produced locally. In addition, exporters would be encouraged to stop exporting and produce import substituting products which are attracting higher prices. Thus, a country should aim for a policy of equilibrium real exchange in order to encourage export development.

Edwards used simple regressions of exchange rate misalignment to model the impact on growth of GDP on 12 countries. This showed that countries with large and persistent real exchange rate misalignment experienced poor economic performance relative to those with real exchange rates close to the equilibrium value.

In order to estimate the extent of misalignment of the real exchange rate, the difference between the equilibrium real exchange rate and the current real exchange rate is measured. This can be used using an elasticity approach to calculate the misalignment. The level of exports and imports generated with the Equilibrium Real Exchange Rate (ERER) can be determined through the movement from the real exchange along the supply and demand curves (Supply and Demand Movements to Equilibrium Real Exchange Rate):

$$\frac{Q-E}{E} = \varepsilon_E \left(\frac{ERER-RER}{RER} \right), \quad (1)$$

where ε_E is the export elasticity.

$$\frac{M-Q}{M} = \varepsilon_M \left(\frac{ERER-RER}{RER} \right),$$

where ε_M is the import elasticity.

According to Sadoulet and Janvry [20] an «acceptable or sustainable» level of trade deficit will generate the equilibrium real exchange rate. Therefore, E^* and M^* (the level of imports and exports for a sustainable trade deficit). Substituting E^* and M^* in the above equations for Q , and combining the simultaneous equations the following equation is produced (Calculating Real Exchange Rate):

$$(M - M^*) - (E - E^*) = (\varepsilon_E \cdot E - \varepsilon_M \cdot M) \left(\frac{ERER-RER}{RER} \right). \quad (2)$$

Since, $M - E$ is the actual deficit (D) and $M^* - E^*$ is the acceptable deficit (D^*), D and D^* can be substituted and the equation solved for ERER as follows (Equilibrium Real Exchange Rate Estimation):

$$ERER = RER \left[1 + \frac{(D-D^*)}{(\varepsilon_E E - \varepsilon_M M)} \right]. \quad (3)$$

Once an acceptable level of deficit has been determined, which according to Sadoulet and Janvry, is two per cent of GDP, the equilibrium real exchange rate can be calculated.

Based on the theoretical framework of the effect of the exchange rate (deliberate policy or not) this chapter explores whether the change in value of the Ukrainian hryvnia affected exports to the EU, did exchange rate uncertainty play any role and/or did the relative over or undervaluation of UAH) constrain or otherwise impact trade with EU under the DCFTA.

The economic literature demonstrated that devaluations can only be effective if there are real devaluations, that is, if the relative price of

tradeables is devalued, if there were in fact no «real» devaluations, this could explain why there are positive correlations between the nominal Euro/UAH rate and some of the groups of Ukraine's exports to the EU.

In order to understand the extent to which the appreciation or depreciation in the UAH had on Ukraine's export performance, a model of trade and real exchange rate is developed. Much of the literature explains this as not only is the change in nominal exports affected by supply responses, but also by demand and exchange rate uncertainty or volatility that also impact on investment by entrepreneurs. EU demand response could explain the more positive effects seen in agricultural products that had tariff barriers or equivalent preDCFTA application showing a price elasticity effect and post 2014, there was no real exchange correlation but this group saw a positive increase in exports to EU which may mean the tariff liberalisation effect was greater on this group.

In addition to this, the contention by many economists (especially those arguing against flexible exchange rate regimes) is that an unstable exchange rate has an adverse effect on trade and investment through increasing risks. According to the IMF [21] countries exchange rate policies should avoid «*jerky movements in the real exchange rate and overvaluation (...) as they have adverse effects on the tradable sector*».

The World Bank [22] used a simple model to examine the impact of exchange rate changes in trade.

«*Simple export equations are estimated in which the explanatory variables include the real exchange rate, uncertainty in exchange rate and world demand for exports. Exchange rate uncertainty is approximated by a two-year moving variance (...) currency devaluation encourage exports*».

The World Bank's model is specified as follows:

$$\ln X_t = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot \ln RER_t + \alpha_2 \ln ERU_t + \alpha_3 \ln WD_t, \quad (4)$$

Variables: *RER* – real exchange rate (1985=100);

ERU – real exchange rate uncertainty, approximated by two-year moving average variance;

WD – world demand, estimated by using OECD GDP at constant prices;

X – nominal value of exports.

In order to examine the potential role (if any) of the exchange rate in Ukraine's export performance to the EU, this the model was re-specified with a more targeted approach:

$$\ln X_t = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot \ln RER_t + \alpha_2 \ln ERU_t + \alpha_3 \ln EUD_t, \quad (5)$$

Variables: *RER* – real exchange rate;

ERU – real exchange rate uncertainty, approximated by two-year variance;

EUD – EU demand, estimated by using EU GDP at constant prices;

X – nominal value of exports to the EU.

Ukraine has for a long time maintained a fixed exchange rate policy with central bank and the Ministry of Finance, «tracking» and intervening in currency markets (buying and selling currency). Ukraine kept the UAH exchange rate tied to the US dollar [16] under open economy conditions, causing huge imbalances in foreign trade, financial sector, and economic motivation of citizens and companies. As a result, from 2010–2013, Ukraine used almost half of its currency reserves to maintain the exchange rate, so that in late 2013 reserves amounted to only USD 20 billion (35 % of short-term debt and 2.5 months of imports). Additional external borrowings were needed and a USD 3 billion loan ("Eurobonds") from Russia was taken. However, the situation continued to deteriorate as the National Bank of Ukraine struggled to maintain a fixed rate with gradual and small devaluations until February 2014 when it allowed the UAH to devalue in one day from 16 UAH/USD to 25 UAH/USD.

Between 2014 and 2015, the National Bank of Ukraine continued managing the exchange rate with subsequent larger depreciations of 14 % to 19.5 % monthly and then to 30 % in March 2015. At the same time, it imposed severe restrictions on the purchase of foreign currency. Therefore, since 2014, Ukraine has pursued a policy of «controlled» exchange liberalisation that has aimed at gradual devaluation whilst maintaining stability until the currency liberalisation can be fully achieved through «integration into the European economic and financial space that will allow Ukraine to become a full-fledged participant of the globalized economy» [13].

These two policy approaches can be described as «fixed» pre 2014 and «controlled liberalisation» post 2014 and this exchange rate policy shift coincides with the AA/DCFTA implementation. Therefore, this nominal «devaluation» could provide a stimulus for trade with the EU. This paper examines the effect of Ukraine's exchange rate policy on trade with the EU under the DCFTA to see if either, relative valuation of the exchange affected trade and whether the lack of exchange rate integration (either tracking or fixed) would potentially increase the trade under the agreement. This is not only important from the perspective of national exchange rate policies (fixed versus managed floating) but also in understanding whether the relatively poor performance of exports under the DCFTA has been affected, either positively or negatively by the exchange rate.

Ordinary Least Squares regression analysis was undertaken for Ukraine exports to the EU, disaggregated into total, agricultural and non-agricultural exports, and further disaggregated in above categories for preferred exports (those groups of products that gained preferences under the DCFTA and outperformed other groups).

Nominal values of export were used as the dependent variable with explanatory variables of real exchange rate against the euro, EU real GDP and real exchange rate, two year variance as a measure of exchange rate uncertainty *Table 1* below summarises the results of the regressions.

Table 1

Model of Exchange Rate Impact on Ukraine's Exports to EU

Coefficients (T-statistic)	Total XEU	Total Ag XEU	Total Non Ag XEU	Preferred XEU	Preferred Ag XEU	Preferred Non Ag XEU
Intercept	735.98 (2.10)	1858.20 (2.65)	457.84 (1.02)	832.23 (3.26)	856.47 (2.10)	638.85 (2.30)
RER (WPI)	-1.59 (-2.07)	-4.27 (-2.78)	-0.90 (-0.92)	-2.07 (-3.70)	-2.31 (-2.59)	-1.42 (-2.33)
ERU	0.01 (0.92)	0.08 (2.53)	0.00 (-0.10)	0.01 (1.11)	-0.01 (-0.61)	0.04 (3.35)
EUD	-27.87 (-2.04)	-71.80 (-2.62)	-17.00 (-0.97)	-31.74 (-3.18)	-32.73 (-0.61)	-24.17 (-2.22)
Adjusted R ²	0.20	0.70	-0.21	0.92	0.91	0.68
DW	2.47	2.64	2.20	2.85	3.38	3.05

Source: author's Calculations Based on Eurostat Data.

The coefficients of real exchange rate are all negative, as expected showing that a depreciation in the UAH contributed to an increase in exports to the EU of each group of products. In addition, the real exchange rate coefficient was significant (t-statistic $>\pm 1.86$ with 95 % confidence) in all models of Ukraine's exports except for total non-agricultural exports, suggesting in this case that the real exchange rate does not affect these exports.

Exchange rate uncertainty was only significant for total agricultural exports and preferred non-agricultural exports, but even in these cases, the coefficient was close to zero suggesting uncertainty in currency plays little or no role in exports to EU.

EU demand was significant in 4 of the 6 models, but not significant for total non-agricultural exports and preferred agricultural exports. Moreover, contrary to expectations, all coefficients of EU demand were negative. The coefficient of EU demand would also be expected to be positive as demand for Ukrainian products in the EU would rise as EU income rises. However, traditional economic theory [24] states that income elasticity of demand may be either positive or negative and these have been used to classify products into «normal» or «inferior goods» or into «necessities» or «luxuries». If as a result of an increase in income the quantity demanded of a particular product decreases, it would be classified as an «inferior» good. However, generally this would not be expected at an aggregate level as it would suggest that on balance, the structure of Ukraine's exports is comprised mainly of «inferior» goods that as EU income rises, are demanded less.

In terms of goodness of fit (adjusted R²), the models were quite disappointing for total trade groupings (total, agriculture and non-agricultural exports) with only total agricultural exports producing a good model. Preferred exports models were a much better fit so that the

disaggregated models of exchange appear better which follows the findings of a number of studies such as Goldstein and Khan [25], modelling overall trade flows constrains the elasticity's of all explanatory variables as it assumes them to be equal across all sectors. Their study demonstrates that due to the varying markets in which trade occurs, in particular between primary and manufactured products, the aggregation bias is significant. Bhagwat and Onitsuka [13] also saw improved results from examining real exchange changes and impact on trade performance of individual products.

Also, in all the above exchange rate models, the presence or not of autocorrelation is inconclusive which contain mean: with 3 variables and 8 observations, the Durbin Watson statistic lower and upper limits range (inconclusive) and is 0.37–1.713 and 2.287–3.63 (normal range 1.713–2.287). Therefore, the standard errors for the explanatory variables could be underestimated which risks some coefficients appearing significant when they are not and so the model results may not be reliable.

Whilst the exchange rate models indicate that the devaluation in the UAH may have had a significant effect on Ukraine's exports to the EU (with average elasticities of real exchange appreciation of –2.1 across the different groups of products), economic theory suggests that if a currency is overvalued, the price elasticity effect of a devaluation (even real exchange rates) will be limited. If the UAH is overvalued, the EU has the opportunity to choose to import from other cheaper third countries (in terms of tariff and/or currency value) over Ukraine, despite the real devaluation. Therefore, understanding the potential misalignment between the real exchange and equilibrium real exchange rate of the Euro/UAH may lead to better linkages to exports to the EU. Equally, an undervaluation can also have negative effects on economic activity and exports, thus, in these cases, correlation between exports and the real exchange rate may produce an inconsistent sign for the parameters or no correlation at all. Exchange rate misalignment analysis therefore, is a better approach to exchange policies as it examines the impact of positive and negative misalignment and does not simply assume overvaluation or that a devaluation will always lead to price elasticity effect.

Misalignment is measured by the magnitude of the difference between the equilibrium real exchange rate and the actual real exchange rate in each time period:

$$\mu = \frac{RRR - RER}{RER} \quad (6)$$

Substituting for the equilibrium real exchange rate, we expand the equation of misalignment thus:

$$\mu = \frac{RER \left[1 + \frac{D - D_1}{EX - EN} \right] - RER}{RER} \quad (7)$$

Expanding the numerator, we can eliminate RER:

$$\mu = \left[1 + \frac{(D - D^*)}{\varepsilon_X X - \varepsilon_M M} \right] - 1$$

$$\mu = \left[\frac{(D - D^*)}{\varepsilon_X X - \varepsilon_M M} \right]$$

- where: μ – Real Exchange Rate misalignment (in percentage as absolute number);
ERER – The equilibrium real Exchange Rate;
RER – Real Exchange Rate;
D – The trade deficit with the EU, Ukraine’s exports to the EU less Ukraine’s imports from the EU;
*D** – The sustainable trade deficit is generally measured as 2 per cent of GDP (Sadoulet and Janvry[18]);
 ε – The elasticities of export and import demand have been generalised based on findings throughout the literature. According to Sadoulet and Janvry [Ошибка! Закладка не определена.], rates of –2 and 1 for import and export demand respectively, although Khan and Ostry [26] used much lower rates for import elasticities of between –1 and –0.5;
X – Ukrainian exports to the EU;
M – Ukrainian imports from the EU.

Estimates for Misalignment of the UAH against the Euro are summarised below in *Table 2*.

Table 2

Ukraine Exchange Rate Misalignment, %

Time Period	Average Overvaluation	
	sadulet assumptions $E_x=1; E_m=-2$	khan assumptions $E_x=1; E_m=-1$
Pre DCFTA	9,2	21,5
Post DCFTA	2,0	4,2
Period average	5,6	12,9

Note: negative values would indicate the currency is undervalued.

Source: futhor’s Calculations Based on Eurostat Data.

Analysing the whole period (2010–2017), the UAH has been shown to be significantly overvalued in both definitions, and as expected more overvalued pre DCFTA when the Central Bank of Ukraine was tracking the dollar and effectively fixing the exchange rate than post DCFTA period.

Examining the annual data for misalignment shows that there was an undervaluation of the UAH in 2015 (the first year of liberalisation) which

suggests that policy makers overcompensated initially but generally, as the exchange now is managed (albeit in a more liberal way) has meant that the post DCFTA overvaluation of UAH was between 2.0–4.2 %; this may be larger than average tariffs preferences received for many products and may explain why the exchange rate models were not effective at explaining Ukrainian exports to the EU as the UAH was on average between 5.6 % and 12.9 % overvalued across the whole period.

The two assumptions used for import elasticity of demand produce different results as to the size of misalignment. The Sadoulet assumption of elasticity produces smaller estimates of misalignment than the Khan assumption. As to which of the assumptions is better, it is not generally possible to define which is better using calibration methods as it is largely subjective. Also, the elasticities will be different for each product and therefore different yearly on an aggregate level as the structure of exports can change.

A period average misalignment does not accurately examine the relationship between change in exchange rate misalignment and change in export performance on an annual basis over the period. To obtain a true picture as to whether there is any correlation between misalignment and export performance, regression analysis was undertaken using an adapted exchange rate model of EU demand for Ukrainian exports using exchange rate misalignment instead of real exchange rate. An average misalignment was used (average of Sadoulet and Khan estimates). As the size of exchange rate misalignment gets smaller, exports would be expected to increase as the value of exchange and products approaches equilibrium.

In order to examine the potential role (if any) of the exchange rate misalignment in Ukraine's export performance to the EU, this the exchange rate model was re-specified:

$$\ln X_t = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot \ln \mu_t + \alpha_2 \ln ERU_t + \alpha_3 \ln EUD_t, \quad (8)$$

Variables: μ – real exchange rate misalignment (absolute %), whether under or overvalued;

ERU – real exchange rate uncertainty, approximated by two-year variance;

EUD – EU demand, estimated by using EU GDP at constant prices;

X – nominal value of exports to the EU.

Ordinary Least Squares regression analysis was undertaken for Ukraine exports to the EU, disaggregated into total, agricultural and non-agricultural exports, and further disaggregated in above categories for preferred exports (those groups of products that gained preferences under the DCFTA and outperformed other groups).

Nominal values of export were used as the dependent variable with explanatory variables of real exchange rate misalignment against the euro, EU real GDP and real exchange rate, two-year variance as a measure of

exchange rate uncertainty. *Table 3* below summarises the results of the regressions.

Table 3

Exchange Rate Misalignment and Exports

Coefficients (T-statistic)	Total <i>XEU</i>	Total <i>Ag</i> <i>XEU</i>	Total Non <i>Ag</i> <i>XEU</i>	Preferred <i>XEU</i>	Preferred <i>Ag XEU</i>	Preferred Non <i>Ag</i> <i>XEU</i>
Intercept	-41,85 (-0,78)	-279,99 (-2,88)	26,97 (0,45)	-192,64 (-4,16)	-283,79 (-4,34)	-67,55 (-1,70)
μ	0,16 (1,18)	0,56 (2,31)	0,05 (0,36)	0,24 (2,07)	0,25 (1,55)	0,17 (1,76)
<i>ERU</i>	0,03 (1,04)	0,13 (2,80)	0,00 (0,01)	0,03 (1,49)	0,01 (0,32)	0,06 (2,92)
<i>EUD</i>	2,56 (1,21)	11,85 (3,10)	-0,15 (-0,06)	8,36 (4,61)	11,87 (4,63)	3,46 (2,22)
Adjusted R^2	-0,23	0,63	-0,42	0,83	0,92	0,57
DW	2,12	2,37	2,12	2,36	2,98	2,48

Source: author's Calculations Based on Eurostat Data.

Although the exchange rate coefficient was significant (t-statistic $> \pm 1.86$ with 95 % confidence) in half the models on export to the EU (except total exports, total non-agricultural exports and preferred agricultural exports), the coefficients were all positive contrary to expectations. It should be expected that as the size of the misalignment of real exchange rate approaches the equilibrium level, exports should increase (that is negative coefficient).

Similarly, to the real exchange rate models of exports to the EU, exchange rate uncertainty coefficients are positive, instead of negative, and only significant in 2 of the six models; and even in these cases, the coefficients are close to zero indicating uncertainty is not a factor in exports to the EU. The real exchange rate models, EU demand was had a positive coefficient in 5 of the 6 models and 4 of these coefficients were significant.

As with the real exchange rate models of Ukraine's trade, only total agricultural exports and all preferred export group models had acceptable goodness of fit of model to dependent variable as measured by the adjusted R^2 . The presence of autocorrelation was inconclusive in 4 of the models; with 3 variables and 8 observations, the lower and upper limits range (inconclusive) is 0.37–1.713 and 2.287–3.63 (normal range 1.713–2.287). There is no autocorrelation in two models, but these both had negative adjusted R^2 , which means the models are not sufficiently explanatory of Ukrainian exports to the EU.

With inconclusive presence of autocorrelation and positive correlations for misalignment, meaning trade increases with greater misalignment of exchange rate, these models appear to be misspecified or, with relatively small coefficients for exchange rate misalignment (average 0.2 across the different groups of exports), exchange rate misalignment may not be a factor.

The model could be misspecified through inaccurate measurement of the equilibrium exchange rate and therefore degree of misalignment is over or under estimated. For example, if 2 % of GDP trade balance for equilibrium exchange is too liberal or too tight, then the degree of misalignment may be inaccurate.

It could also be that fundamentally tracking the equilibrium level may be flawed in the real world as imperfections in the market and movement in larger currencies of the world (US and European currencies) which are subject to speculation and are rarely in equilibrium themselves mean that it would be virtually impossible to find the true equilibrium rate and economic operators in the real economy would in any case not be able to react to such changes. Therefore, the model of real exchange rate impact of exports, subject to risk of autocorrelation that was inconclusive, appear more robust measures to understand effects of exchange rate on exports.

In order to estimate the actual impact of this real exchange rate devaluation of the Euro/UAH on Ukraine's exports post 2014, the real exchange models were simulated using actual data for RER, ERU and EUD based on the OLS coefficients estimated above. In addition, to isolate the effect of real exchange to changes in Ukraine's exports, simulations were also holding RER constant at 2013 levels and comparing the modelled results.

Table 4 shows a summary of the average annual simulated impact of the devaluation in UAH post DCFTA.

Table 4

Average Annual Impact of RER Devaluation on Ukraine's Exports Post DCFTA (2014–2017), € mn

Metric	Total XEU	Total Ag XEU	Total Non Ag XEU	Preferred XEU	Preferred Ag XEU	Preferred Non Ag XEU
Actual Average Annual Change	712,4	395,5	316,9	319,9	293,0	25,4
Simulated Average Annual Change (RER devaluation)	135,1	372,6	-241,2	229,7	264,0	17,1
Simulated Average Annual Change constant RER	-3 158,3	-856,6	-2 171,8	-330,2	-185,9	-194,0
<i>Simulated Average Annual Impact of RER Depreciation</i>	<i>3 293,4</i>	<i>1 229,3</i>	<i>1 930,6</i>	<i>559,8</i>	<i>449,9</i>	<i>211,1</i>
Average Increase in exports due to RER, as % exports	6,26	6,79	5,12	7,30	8,26	5,68

Source: author's Calculations Based on Eurostat Data.

In all groups of products, the real exchange rate models showed that the devaluation of exchange rate had a positive impact on trade and without such devaluations, Ukraine's exports to the EU would have decreased over the post DCFTA period at both an aggregate and disaggregated level, and for both total and preferred groups of exports. This does not mean that other factors could not have positively influenced Ukraine's exports to the EU, and in fact given the difference between simulated and actual change in exports post DCFTA, this seems likely.

Conclusion. Based on the investigations, exchange rate uncertainty and exchange rate misalignment did not have any statistically significant impact on Ukraine's exports post AA/DCFTA. In all but one model, the coefficient for exchange rate uncertainty was not statistically significant and where it was significant (for total agricultural exports to the EU), the coefficient itself was close to zero. These means that fluctuations in exchange rate, that may have been thought to cause uncertainty amongst exports from Ukraine, have not had any impact on exports to the EU. This in itself is an important conclusion as often press and politicians have use volatility in exchange rate as a cause of Ukraine's relatively poor performance despite the DCFTA market access provisions.

Similarly, exchange rate misalignment (persistent over or under alignment between the difference between the equilibrium real exchange rate and the actual real exchange rate) caused by central bank interventions have led to higher than expected exchange rates of between 5.6 % and 12.9 % that have limited export responses (that is making Ukrainian exports more expensive in international markets). Misalignment was significant in half of the models but the coefficients were positive contrary to expectations (greater the misalignment, greater the exports). Given the tests for autocorrelation in all the models were inconclusive, these models appear to be misspecified or, with relatively small coefficients for exchange rate misalignment (average 0.2 across the different groups of exports), exchange rate misalignment is not a factor.

As shown in *The contribution* of the RER devaluations to total exports represent between 5.12 % and 8.26 % of Ukraine's average annual exports to the EU. The impact of exchange devaluation on Ukraine's exports to the EU is greater in the groups of preferred exports which performed better than aggregate total, agricultural and non-agricultural exports suggesting that this better performance is at least in some part due to the devaluation of the UAH. What is perhaps surprising is that in this group of preferred products, the exchange rate played a more significant role than for total and total disaggregated groups of exports as these exports – the price effect of exchange rate is greater is preferred export groups suggests that in these products, the underlying price elasticity of demand is greater. This may be because preferred products are products that had been

previously protected and are generally less complex/value added products (more for agriculture than non-agriculture) and therefore, have larger elasticities.

Table 5 below, the models of real exchange rate impact on Ukraine's exports to the EU show a consistent, significant and relatively large potential impact of devaluation of the UAH on exports, with average coefficients of – 2.1 across different groups of Ukraine's exports meaning a 1 % devaluation would increase exports by 2.1 % and vice versa. With average annual devaluations of the Euro/UAH of 34 % from 2014–2017, there is a strong potential impact post DCFTA of the exchange rate on trade.

The contribution of the RER devaluations to total exports represent between 5.12 % and 8.26 % of Ukraine's average annual exports to the EU. The impact of exchange devaluation on Ukraine's exports to the EU is greater in the groups of preferred exports which performed better than aggregate total, agricultural and non-agricultural exports suggesting that this better performance is at least in some part due to the devaluation of the UAH. What is perhaps surprising is that in this group of preferred products, the exchange rate played a more significant role than for total and total disaggregated groups of exports as these exports – the price effect of exchange rate is greater is preferred export groups suggests that in these products, the underlying price elasticity of demand is greater. This may be because preferred products are products that had been previously protected and are generally less complex/value added products (more for agriculture than non-agriculture) and therefore, have larger elasticities.

Table 5

Summary of Results

Variables	Total XEU	Total Ag XEU	Total Non Ag XEU	Preferred XEU	Preferred Ag XEU	Preferred Non Ag XEU
RER Coefficients (T-statistic)	-1,59 (-2,07)	-4,27 (-2,78)	-0,90 (-0,92)	-2,07 (-3,70)	-2,31 (-2,59)	-1,42 (-2,33)
Simulated Average Annual Impact of RER Depreciation ¹	3 293,4	1 229,3	1 930,6	559,8	449,9	211,1
Average Increase in exports due to RER, as % exports	6,26	6,79	5,12	7,30	8,26	5,68

Source: author's Calculations Based on Eurostat Data.

¹ Difference between exports with devalued UAH and exports under Constant RER.

Moreover, in both total agricultural and preferred agricultural export groups, the exchange rate impact of the devaluations was greater than for non-agricultural exports which means the price elasticity effect is greater in agricultural products which is to be expected as generally agricultural exports respond more to price sensitivities.

Overall, the liberalisation of the UAH that occurred simultaneously with the application of the DCFTA in Ukraine in 2014 seems to have a significant impact and positive contribution to Ukraine's export performance with the EU. For policy makers, the decision maybe whether or not the complete liberalisation of the exchange rate would lead to further devaluations as this is likely to lead to increased exports to the EU. However, as discussed above, this may have a bigger effect on more basic products rather than those with greater value added and therefore, policy makers may elect not to pursue such a policy as value added products with lower elasticities, especially those than rely on imported inputs would not be stimulated as much as basic goods.

However, from the simulated models, the impact of the exchange rate devaluations is higher in product groups that benefited from tariff liberalisation (preferred exports) that in total exports and therefore, the combined impact of the tariff liberalisation and exchange rate liberalisation could act as a greater stimulus to exports than either policy alone.

REFERENCES

1. Ilychok, B., & Trevohe, O.(2016). Exchange Rate of Ukrainian Currency – Trends And Potential Changes. *Journal of Economics, Entrepreneurship, Management*. (Vol. 3), 2 [in English].
2. Glushchenko, S., & Tkalenko, S. (2016). Threats And Benefits of Exchange Rate Regimes for Ukraine in Terms of European Integration. *Baltic Journal of Economic Studies*. (Vol. 2), 2 [in English].
3. Bereslavskaya, O. (2015). Devaluation shocks and their consequences for Ukraine's economy. *Economy and Forecasting*. Issue 4, 29-42 [in English].
4. Piontkivsky, R. (1999). Exchange Rate Effects On The Current Account (Would The Devaluation Improve The Ukrainian Current Account). Kyiv: The National University of Kyiv-Mohyla Academy [in English].
5. Linnik, O. A. (2015). Formation of external state debt of Ukraine in 2010–2014: Causes and consequences. *Regional Economics*, 1, 104-114 [in English].
6. Vorobeva, K. O. (2010). Investigation of the influence of the high and low exchange rate on the economy of the country. *Bulletin of the Academy of Customs Service of Ukraine*, 1, 141-147 [in English].
7. Didur, S. V., Glukhova, V. I., & Yeliseeva, O. Y. (2016). The Analysis of Tendencies of Fluctuation of the Exchange Rate in the Conditions of Crisis in Ukraine. *Economy and Society*. Issue 5 [in English].

8. Gorraya, L. O. (2016). The Influence of Volatility of The Exchange Rate on Selected indicators of Financial And Economic Development of Ukraine. *Economic Sciences Bulletin of the Khmelnytsky National University*, 4. (Vol. 1) [in English].
9. Micco, A., Luis O., G., Stein, E. & Ordoñez, G. (2003). The Currency Union Effect on Trade: Early Evidence from EMU in Economic Policy. (Vol. 18). 315-356 [in English].
10. Bun, M. J. & Klaassen, F. J. (2007). The Euro Effect on Trade is not as Large as Commonly Thought. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 69, 473-496 [in English].
11. Johnson, Omotunde (1976). The exchange rate as an Instrument if Policy in a Developing Country. *IMF Staff Papers* [in English].
12. Kreinin, M. (1977). The Effect of Exchange Rate Changes on the Prices and Volume of Foreign Trade. *IMF Staff Papers*. (Vol. 24). Issue 2, 297-329 [in English].
13. Bhagwat, A., & Onitsuka, Y. (1974). Export-Import Responses to Devaluation. *IMF Staff Papers* [in English].
14. Ridler, D. & Yandle, C. (1972). A Simplified Method for Analyzing the Effects of Exchange Rate Changes on Exports of a Primary Commodity. *IMF Staff Papers* [in English].
15. Little, I. M. D., Cooper, R., Corden, W. M., & Rajapatisani, S. (1993). Boom, Crisis and Adjustment: the Macroeconomic Experience of Developing Countries. *Oxford University Press* [in English].
16. Fleissig, A., & Grennes, T. (1994). The Real Exchange Rate Conundrum: The Case of Central America. *World Development*. (Vol. 22) [in English].
17. Sadoulet, E., & De Janvry, A. (1995). Quantitative Development Analysis. *John Hopkins University Press* [in English].
18. DE Vries, M. G. (1968). Exchange Depreciation in Developing Countries. *IMF Staff Papers* [in English].
19. Edwards, S. (1988). Exchange Rate Misalignment in Developing Countries. *John Hopkins University Press* [in English].
20. Sadoulet, E., & Janvry, A. (1995). Quantitative Development Policy Analysis. *Johns Hopkins University Press* [in English].
21. Imf. Finance and Development (1995). IMF March [in English].
22. The world bank operations UNIT (1992). *Trade Policy Reforms under Adjustment Programs*. World Bank [in English].
23. Ruda, Y., & Repko, M. (2017). The Term of Valeria Hontareva: Monetary Policy in the Times of Unprecedented Challenges. *Voxukraine* [in English].
24. Khemani, R. S., & Shapiro, D. M. (1993). Glossary of Industrial Organisation Economics and Competition Law. OECD [in English].
25. Goldstein, M., & Khan, M. S. (1985). Income and price effects in foreign trade in Handbook of International Economics. (Vol. 2), 1041-1105 [in English].
26. Khan, M., & Ostry, J. (1992). Real Exchange Rate Responses to External and Policy Shocks. *World Development*, September [in English].

The article submitted to editor's office on 10.03.2020.

Хеллаєр М. Ефект девальвації обмінного курсу України в торгівлі з ЄС.

Постановка проблеми. Україна у 2014 році підписала ПВЗВТ з Європейським Союзом, сподіваючись, що негайно відбудеться значне збільшення експорту України до ЄС. Однак насправді товарообіг України за 3 роки після відкриття ринку ЄС фактично зменшився. Утім, Україна перейшла з системи контрольованих обмінних курсів, що діяли до 2014 року, до керованої плаваючої системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінка валютного курсу України зорієнтована на попередню контрольовану систему та її недоліки й наслідки для економіки. Для проведення дослідження визначено подальший аналіз теоретичних і фактичних наслідків девальвації обмінного курсу (в результаті переходу від нерухомої до плаваючої системи).

Метою статті є дослідження впливу девальвації валюти України на експорт до ЄС у рамках ПВЗВТ, щоб побачити ступінь впливу на зміну в торгівлі внаслідок девальвації на відміну від покращених умов доступу на ринок ПВЗВТ.

Матеріали та методи. Методологічною основою статті стали методи аналізу та синтезу, статистичний аналіз і регресійне моделювання OLS. Дослідження, засноване на експортних даних з Європейського Союзу на рівні продукції, показниках Світового банку щодо обмінного курсу та тексті Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Результати дослідження. У статті розглянуто, як впливає номінальний курс, реальний курс і мінливість курсу на торгівлю з ЄС. За результатами аналізу визначено, що девальвація реального валютного курсу мала, як очікується, позитивний вплив на експорт України, проте номінальний курс і мінливість курсу на нього не вплинули. Проведення дослідження розділено за видами продукції, сільського господарства, несільськогосподарських товарів і продуктів, що отримали вигоду від доступу на ринок у рамках ПВЗВТ.

Висновки. Результати дослідження показують, що лібералізація гривні, що відбулася водночас із впровадженням ПВЗВТ в Україні у 2014 році має значний вплив та позитивний внесок у ефективність експорту України з ЄС. Однак набагато більший вплив спостерігався на сільськогосподарську продукцію, зокрема на основні товари з низькою доданою вартістю. Це дає змогу припустити, що інші бар'єри впливають на ці продукти з більшою доданою вартістю, які обмежують вплив, або що вони більше покладаються на імпортні вкладення, які водночас матимуть подорожчати через девальвацію.

Ключові слова: лібералізація торгівлі, поглиблена та всеосяжна зона вільної торгівлі, економічне зростання, регулювання валюти, режим валютного курсу, експорт, пільгові торговельні угоди.

ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЇ

УДК 657.1 DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020\(109\)08](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020(109)08)

КОРОЛЬ Світлана

E-mail: s.korol@knute.edu.ua
ORCID: 0000-0003-0958-8720

д. е. н., доцент, професор кафедри обліку та оподаткування Київського національного торговельно-економічного університету
вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

ДИРЕКТИВА 2013/34/ЄС: ДОСВІД ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В НАЦІОНАЛЬНЕ ЗАКОНОДАВСТВО

Досліджено практику впровадження Директиви 2013/34/ЄС в європейських країнах і Україні для підвищення довіри громадськості до фінансової звітності. Проаналізовано диференціювання підприємств, особливі умови для малих підприємств і повноваження національного регулятора. Визначено напрями подальших досліджень закордонного досвіду складання фінансової та нефінансової звітності.

Ключові слова: Директива 2013/34/ЄС, досвід країн ЄС, категоризація підприємств, міжнародні стандарти фінансової звітності для малих і середніх підприємств, нормативне регулювання обліку та звітності, підвищення довіри громадськості до фінансової звітності.

Король С. Директива 2013/34/ЄС: опыт имплементации в национальное законодательство. Исследована практика внедрения Директивы 2013/34/ЕС в европейских странах и Украине для повышения доверия к финансовой отчетности. Проанализированы дифференцирование предприятий, особые условия для малых предприятий и полномочия национального регулятора. Определены направления дальнейших исследований зарубежного опыта составления финансовой и нефинансовой отчетности.

Ключевые слова: Директива 2013/34/ЕС, опыт стран ЕС, категоризация предприятий, международные стандарты финансовой отчетности для малых и средних предприятий, нормативное регулирование учета и отчетности, повышение доверия к финансовой отчетности.

© Король С., 2020

Постановка проблеми. Створення сприятливого клімату для інвестицій і підприємництва у контексті сталого та всеосяжного розвитку обумовило розробку, прийняття та імплементацію країнами Європейського Союзу нормативного документа, що визначив засади підготовки й опублікування фінансової звітності – Директиви 2013/34/ЄС [1]. Нові регламенти імplementовані європейськими країнами – членами Співдружності ще у 2015 р. Україна відповідно до Угоди про асоціацію України і Європейського Союзу [2] також перейшла цей рубіж на початку 2017 р. Отже, можна говорити про здобутий досвід, наявні проблеми та підходи до їхнього розв’язання.

Імплементація Україною Директиви 2013/34/ЄС є не лише складовою покладених на неї Угодою про асоціацію зобов’язань, але й важливим фактором розвитку економіки країни на найближчу та далеку перспективи. Однак яким чином передбачене Угодою впровадження міжнародних стандартів (що почалось в Україні ще з 2000 р.) дасть змогу наблизитися до європейських правових норм у сфері бухгалтерського обліку і аудиту, а також досягти сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Положення щодо впровадження Директиви 2013/34/ЄС, що представляють найбільший інтерес для практики господарювання, залишаються об’єктом досліджень закордонних і вітчизняних науковців.

Різним аспектам впровадження цієї директиви, її змісту, використанню, відмінностям національних практик тощо присвятили свої праці вітчизняні вчені І. Афанас’єва, Н. Гура, С. Зубілевич, Р. Кузіна, Т. Маренич, А. Озеран, О. Малишкін, А. Процепова, Ю. Слободяник, Н. Сиротенко та інші [3–10].

Досліджувані українськими вченими проблеми транспонування вимог Директиви 2013/34/ЄС у національне законодавство актуальні й для колег із країн ЄС. Так, польські вчені М. Дорел, О. Хлацюк, А. Урсачі, Г. Мацюк, науковці С. Башева з Болгарії, Х. Брежінова з Чехії та Н. Ріба [11–14] з Італії розглядали проблеми конвергенцій і розбіжностей облікових систем у контексті гармонізації національного законодавства та Директиви 2013/34/ЄС, намагаючись визначити можливі шляхи розв’язання цих проблем для національних економік. Зокрема Х. Брежінова пояснює, наскільки успішним є транспонування Директиви в її країні. Втім, закордонні дослідники, як-от: С. Башева (Болгарія), Н. Дечман (Хорватія), Я. Гласерова, М. Отавова, А. Бусовова, Е. Дріновська (Чехія) звертаються до диференціювання підприємств і застосування ними норм МСФЗ [12; 15; 16]. Учений Г. Кауфольд (Німеччина) [17] шукає відповідь на питання щодо сумісності нової бухгалтерської директиви та МСФЗ для малих і середніх підприємств (МСП). К. Огрін, Хр. Попеску, В. Банья (Румунія), Д. Сабо, К. Сьоренсен (Данія) та Н. Ріба (Італія) зазначають, що Директива для їхніх країн є величезним кроком уперед у напрямі розкриття нефінансової інформації про соціальну відповідальність бізнесу відповідно до кращих сучасних практик [14; 18–20].

Отже, вивчення змісту та визначення підходів до транспонування ключових положень Директиви 2013/34/ЄС має величезний інтерес у європейській науковій спільноті. Зазначені питання актуальні також і для України й потребують подальших досліджень з урахуванням досвіду інших країн та особливостей національного економічного середовища.

Метою дослідження є аналіз ключових змістових аспектів Директиви 2013/34/ЄС, актуального досвіду транспонування її положень у національне законодавство країн ЄС та особливостей її імплементації Україною.

Матеріали та методи. Теоретико-методологічною основою статті є праці вітчизняних і закордонних науковців стосовно імплементації Директиви 2013/34/ЄС державами – членами ЄС та Україною. Дослідження проведено із застосуванням методів теоретичного узагальнення, порівняльного аналізу, синтезу, що дало змогу виявити чинники забезпечення ефективності транспонування ключових положень Директиви, виокремити проблеми, що заважають порівнянню фінансової звітності підприємств різних країн, визначити перспективи подальших досліджень.

Результати дослідження. Одним з аспектів, що активізують увагу законодавців, широкої бізнес-спільноти, науковців до Директиви 2013/34/ЄС, є той факт, що проблеми бухгалтерського обліку та фінансової звітності, зумовлені наявним соціальним і культурним кліматом, часто призводять до викривлення економічної поведінки. Наслідком цього є втрати фінансових можливостей і неефективна діяльність [11]. Натомість у Директиві 2013/34/ЄС визначено комплекс положень, що насамперед спрямовані на *підвищення довіри громадськості до звітності* суб'єктів господарювання на основі вдосконалення процесів її складання (розкриття порівнюваної і еквівалентної інформації у фінансовій звітності; забезпечення її вірогідності; підвищення прозорості платежів на користь державних органів; усунення потенційної можливості для ухилення від виконання вимог до розкриття інформації; запобігання відмиванню грошей тощо). Одночасно переслідується завдання скорочення кількості адміністративних процедур, покращення умов для здійснення підприємницької діяльності та зниження витрат на фінансову звітність, особливо для малого та середнього підприємництва, а також сприяння їхньої інтернаціоналізації.

На відміну від попередніх документів, що створені з дотриманням політики «кращого регулювання», за розробки Директиви 2013/34/ЄС автори дотримувались принципу «розумного регулювання» (*smart regulation*). Запропонована ними регуляторна політика акцентує на кінцевих результатах і залученні зацікавлених осіб. Отже, Директива спрямована, по-перше, на забезпечення чіткості та можливості порівняння фінансових звітів і, по-друге, на зменшення адміністративного навантаження та спрощення правил бухгалтерського обліку, особливо

для МСП. Це має сприяти транскордонним інвестиціям, стимулювати економічне зростання та створення нових робочих місць в Європі.

Глобалізація ринків капіталу, необхідність залучення нових інвестицій, розширення вимог користувачів фінансової звітності зумовили впровадження новітніх форм фінансової звітності (звіту про управління, звіту про платежі на користь держави, нефінансових звітів). За визначенням М. Дорел, О. Хлацук, А. Урсачі та Г. Мацук, спостерігається сучасна еволюція бухгалтерського обліку, що характеризується стандартизацією, гармонізацією, відповідністю та конвергенцією [11].

Д. Метью, О. Хлацук, А. Урсачі та Д. Мачука (Румунія) [21] зауважують, що всі європейські директиви з питань бухгалтерського обліку були і є компромісом між двома школами бухгалтерського обліку (німецькою та голландською), тобто сумішшю національних традицій. Як наслідок – вони використовують доволі гнучкий механізм регулювання.

Призначення Директиви 2013/34/ЄС – створити необхідні умови для досягнення гармонізації фінансової звітності на рівні ЄС. Вона адресована всім державам – членам Європейської співдружності та регулює діяльність всіх видів товариств (товариств з обмеженою відповідальністю, акціонерних товариств, командитних товариств), зареєстрованих в країнах ЄС.

У процесі транспонування Директиви держави – члени ЄС зіткнулися з такими питаннями:

- які групи та категорії підприємств потрібно виокремити;
- чи варто створити новий закон про бухгалтерський облік і якого він має бути змісту;
- чи визначатиме такий закон принципи бухгалтерського обліку [12].

Серед решти нововведень, що викликають найбільший інтерес, дослідники називають правила оцінки, фінансові інструменти, формат річної фінансової звітності, вимоги до розкриття інформації через примітки до фінансової звітності, а також звітність про платежі уряду [21].

За словами Н. Ріба [14], нова директива з бухгалтерського обліку є «стандартом фінансової звітності» для компаній Європейського Союзу. На відміну від решти нормативних документів ЄС, що орієнтовані на суб'єктів господарювання певних галузей (зокрема підприємства видобувних сфер, суб'єкти страхової діяльності, банки й інші фінансові установи) чи організаційних форм (наприклад, товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерні товариства), Директива 2013/34/ЄС зачіпає економічні інтереси всіх суб'єктів господарювання країн Євро-союзу. З огляду на те, що розробники вже у її назві підкреслюють, що вона стосується лише деяких видів підприємств, насправді саме ця Директива визначає їхні типи/категорії, а отже й вибір ними облікових стандартів.

Актуальність питання категоризації суб'єктів господарювання пов'язана з прагненням ЄС дерегулювати бухгалтерські вимоги та стимулювати малий і середній бізнес, зокрема в частині використання міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) для МСП, а також з огляду на різні підходи до впровадження Директиви країнами – членами Співдружності. Тому Директива приділяє особливу увагу мікро-, малим і середнім підприємствам. Такий підхід відповідає значенню, яке надається зазначеним компаніям у ЄС: вони є важливими як для розвинених, так і для країн, що розвиваються. У Європейському Союзі розвиток малого та середнього бізнесу отримав підтримку завдяки важливому внеску в економіку. А в останнє десятиріччя МСП все частіше виходять на міжнародні ринки та потребують інвестицій для отримання конкурентної переваги [22]. Вони визнані «наріжним каменем європейської економіки, що представляють більшу кількість компаній у порівнянні з великими корпораціями» [14]. Водночас МСФЗ переважно орієнтовані на великі підприємства з альтернативною пропозицією для малих і середніх підприємств – МСФЗ для МСП.

Для розуміння ролі Директиви в контексті розв'язання цих питань показовими є результати опитування суб'єктів господарювання в країнах Європейського Союзу, проведеного ще у 2009 р. Генеральним директором з питань внутрішнього ринку та послуг Європейської Комісії щодо переваг та недоліків можливого використання МСФЗ для МСП (зокрема стосовно вартості їхнього впровадження, впливу на подрібнюваність і таке інше) [22]. Респонденти визнали позитивним те, що МСФЗ для МСП є простішим, ніж МСФЗ (простішою є мова документу; менший його обсяг; виключений зі складу обов'язкових елементів фінансової звітності звіт про зміни власного капіталу; зменшена й кількість інформації, яка має бути представлена у фінансових звітах тощо). Проте цей документ залишається надмірно складним для МСП (зокрема через складність ведення бухгалтерського обліку Польща відмовилась від застосування МСФЗ для МСП [11]). Респонденти також засвідчили високу вартість не лише переходу на стандарти, але й подальших оновлень, підготовки та аудиту фінансових звітів, а також висловили сумніви стосовно можливості забезпечити порівняння звітів у разі впровадження МСФЗ для МСП.

В Україні ситуація щодо зацікавленості у фінансовій звітності МСП в цілому схожа з польською. Однак МСФЗ для МСП набули чинності, а у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затвердженому наказом Мінфіну України № 73 від 07.02.2013 р., визначено осіб, які зобов'язані їх застосовувати або можуть прийняти таке рішення (закріплене в обліковій політиці) самостійно. Втім, застосування МСФЗ для МСП не допускається підприємствами, для яких він не призначений.

В оцінці респондентів щодо МСФЗ для МСП в різних країнах характерними є:

- значні відмінності в оцінці стандарту користувачами (в цілому позитивна) та тими особами, хто складає фінансову звітність (переважно проти МСФЗ для МСП);
- відмінності в оцінках за країною походження респондентів, зокрема в німецькомовних і латиноамериканських країнах стандарти отримали значно менше позитивних відгуків, ніж в англо-скандинавських [22].

Отже, попри певні позитивні результати запровадження (спрощення процедури підготовки звітності у порівнянні з МСФЗ та МСБО), МСФЗ для МСП не отримали широкої підтримки. Експерти зазначають зворотній від очікуваного його авторами ефект. К. Бауер констатує, що у ході проведених досліджень в цих стандартах виявлені серйозні недоліки, і тому вони не затверджені Європейською Комісією [22].

Директива 2013/34/ЄС стала відповіддю на зазначені виклики. Її автори дотримувались стратегії «Європа 2020 – стратегія розумного, стійкого та всеосяжного зростання» [23], що спрямована, зокрема, на покращення ділового середовища для МСП через зменшення транзакційних витрат ведення бізнесу в Європі, скорочення кількості адміністративних процедур і вдосконалення умов для здійснення підприємницької діяльності, а також на сприяння інтернаціоналізації МСП. Тож Директива 2013/34/ЄС включає положення з регулювання фінансової звітності для малих, середніх і мікропідприємств. Одними з основних її цілей стало зменшення адміністративного тягаря, спрощення регуляторного середовища та знищення бар'єрів розвитку для мікро-, малих і середніх підприємств. Отже, в Директиві визначено:

- категорії підприємств та основні принципи їхньої диференціації;
- базові вимоги до організації фінансового обліку і звітності для кожної категорії підприємств.

Категоризація підприємств виконується з урахуванням показників, щонайменше два з них повинні мати відповідні значення для віднесення суб'єкта господарювання до певної категорії (табл. 1).

Таблиця 1

Категорії підприємств за їхнім розміром відповідно до Директиви 2013/34/ЄС

Категорія (тип) підприємства	Рекомендовані граничні значення показників		
	валюта балансу, тис. євро	чистий оборот, тис. євро	середня кількість працівників
Мікро-	350	700	10
Малі	4000 (6000)*	8000 (12 000)*	50
Середні	20 000	40 000	250
Великі	> 20 000	> 40 000	> 250
Великі	Суб'єкти суспільного інтересу – вибрані підприємства		

Примітка: * максимально допустимі граничні значення показників.

Джерело: складено автором за [1].

Варто зауважити, що Директива дає змогу державам – членам ЄС встановлювати критерії, що перевищують граничні значення показників для малих підприємств у визначених межах. Тобто таке положення Директиви є гнучким і його застосування залежить від рішення конкретної країни – члена ЄС.

Критерії, що використані у Директиві, насамперед гарантують отримання об'єктивних даних про розмір підприємства. Однак С. Башева зауважує, що у Директиві не враховані або лише частково враховані масштаби економік країн Співдружності: великим державам надано право підвищувати критерії для малих підприємств, а малі країни не мають можливість зменшити їх [12]. Разом з тим зазначені у Директиві граничні показники фактично і є їхньою нижньою межею. Країни ЄС по-різному скористались своїм правом щодо встановлення критеріїв категоризації підприємств. Так, країни Вишеградської Четвірки (Польща, Чехія, Угорщина та Словаччина), а також Франція впровадили мінімальні граничні значення [16]. Натомість Німеччина та Австрія ввели максимальні граничні значення критеріїв для малих підприємств [17]. У Данії критерії для малих підприємств підвищені в порівнянні з базовими та попередніми, зокрема валюта балансу – до 4 500 000 євро (попередній – до 3 650 000 євро), чистий оборот – до 9 000 000 євро (попередній – до 7 300 000 євро) [24]; а для мікропідприємств вони встановлені на базовому рівні (табл. 2).

Таблиця 2

Підходи до визнання малих підприємств у країнах ЄС та Україні

Країна	Підхід до імплементації критеріїв визнання		
	валюта балансу	чистий оборот	середня кількість працівників
Австрія	Точно (<i>max</i>)	Точно (<i>max</i>)	Точно
Німеччина			
Бельгія	↑ 12,5 % <i>min</i>	Точно (<i>min</i>)	
Хорватія	Точно (<i>min</i>)		
Франція			
Україна			

Джерело: складено автором за [12; 16; 17; 24 та ін.].

Крім того, з метою адаптації вимог Директиви 2013/34/ЄС щодо категоризації підприємств деякі країни (Словаччина, Польща, Угорщина) відмовились від виокремлення середніх підприємств і знизили середню кількість працівників для великих підприємств до 50 осіб [16], інші, як зазначалось, адаптували ці критерії (див. табл. 3).

Категоризація суб'єктів господарювання в країнах ЄС та Україні

Країна	Виділення категорій підприємств			
	мікро-	малі	середні	великі
Польща	+	+	–	+*
Словацька Республіка				
Угорщина				
Австрія			+	+
Бельгія				
Німеччина				
Франція				
Чеська Республіка				
Україна				

Примітка: позначення: «+» – критерії визнання дотримані; «–» – категорія не виділена; «+*» – критерії визнання змінені.

Джерело: складено автором за [12; 16; 17; 24 та ін.].

Країни ЄС, як-от: Болгарія, Польща, Угорщина, Чеська Республіка, Словацька Республіка, конвертували критерії у національну валюту [12; 16]. Тож постає питання про врахування інфляції, відповідне їхнє коригування задля забезпечення відповідності категоризації підприємств в межах Європейської співдружності.

Отже, попри певні позитивні зрушення, через неоднозначні рекомендації щодо застосування критеріїв категоризація суб'єктів господарювання за Директивою 2013/34/ЄС остаточно не вирішує проблем, що виникають у разі порівняння даних фінансової звітності, особливо мікро- та малих підприємств.

Для України питання адміністративної підтримки, вибору форм та визначення структури фінансової звітності підприємств всіх категорій і, передусім, мікро- і малих підприємств є надзвичайно актуальними. Частка таких підприємств у загальній кількості суб'єктів господарювання в Україні менша, ніж в європейських країнах (де їх близько 99 %), проте постійно зростає. За останні 8 років вона збільшилась на 20 % і становить 95,4 % (у 2018 р.) [25].

Загалом питання категоризації підприємств варто розглядати у комплексі зі встановленням вимог щодо їхнього звітування (зокрема для мікро- і малих підприємств, їхня відмінність для середніх підприємств, з урахуванням наявної практики та мети, яку переслідує національний регулятор). Тобто віднесення суб'єкта господарювання до тієї чи іншої категорії має значення лише з огляду на вимоги щодо структури та змісту їхньої фінансової звітності.

Висновки. В останні десятиліття одночасно відбуваються два процеси – гармонізація та конвергенція законодавства, що впливають на концептуальні основи регуляторних систем бухгалтерського обліку

в країнах ЄС і Україні. Імплементация Директиви 2013/34/ЄС цими країнами не привела до їхньої уніфікації. Однак визначила єдині засади для забезпечення чіткості та можливості порівняння фінансових звітів суб'єктів господарювання в країнах ЄС, зменшення адміністративного навантаження та спрощення правил бухгалтерського обліку, насамперед для МСП. Це покращує умови для транскордонних інвестицій, стимулює економічне зростання та сприяє створенню нових робочих місць в Європі.

Досвід транспонування Директиви до національного законодавства, категоризації підприємств, застосування малими підприємствами норм МСФЗ і порівняння звітів підприємств у державах – членах Європейської співдружності представляють інтерес для практики господарювання в Україні. У розв'язуванні проблем, що виникають, потрібно комплексно враховувати особливості економіки України та передбачені Директивою повноваження національного регулятора.

Категоризацію підприємств доцільно розглядати у контексті вимог щодо структури та змісту фінансової звітності. Подальші дослідження доцільно спрямувати на вивчення закордонного досвіду в частині змістовного наповнення фінансової звітності та складання нефінансової звітності, зокрема звіту про управління відповідно до положень Директиви 2013/34/ЄС.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Директива 2013/34/ЄС Європейського Парламенту та Ради Європейського союзу від 26 червня 2013 року про щорічну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язані з ними звіти певних типів компаній, що вносить зміни до Директиви 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради та скасовує Директиву Ради 78/660/ЄЕС і 83/349/ЄЕС. URL: <https://www.pard.ua/uk/depositary/Directives>.
2. Угода про асоціацію України і Європейського Союзу, яка ратифікована Україною 16.09.14 р.
3. Афанас'єва І. Впровадження положень директив ЄС в Україні. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*, № 33 (233), 2017, С. 9-12.
4. Гура Н. О. Імплементация Директиви 2013/34/ЄС в Україні з урахуванням міжнародного досвіду. *Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Економіка*. 2015. № 10 (175).
5. Зубілевич С. Облікова Директива ЄС, її вплив на склад і зміст звітів європейських комісій та перспективи для України. *Бухгалтерський облік та аудит*. 2014. № 7. С. 3-15.
6. Кузіна Р. В. Перспективи впровадження облікової директиви ЄС в Україні. *Економічний аналіз: збірник наук. праць Тернопільського національного економічного університету*. 2015. Т. 19. № 2. С. 214-219.
7. Маренич Т. Г. Транспонування вимог Директиви ЄС № 2013/34/ЄС до національного законодавства України. *Бізнес Інформ*. 2016. № 6. С. 166-174.

8. Озеран А. Директива 2013/34/ЄС щодо річної фінансової звітності: дискусійні питання та напрями її імплементації в нормативну базу України. *Бухгалтерський облік та аудит*. 2015. № 5. С. 2-10.
9. Слободяник Ю. Б., Сиротенко Н. А. Підготовка, подання та аудит фінансової звітності: траєкторія змін. *Облік і фінанси*. 2018. № 1. С. 72-79.
10. Malyshkin O., Protsepoa A. Preparation of Balance Sheet of Ukrainian and Polish Enterprises According to the Requirements of Directive 2013/34/EU. *Accounting and Finance*, Institute of Accounting and Finance. 2017. Is. 4, pp. 46-52.
11. Dorel M., Hlaciuc E., Ursachi A., Măciucă G. Accounting Convergences And Divergences In The Context Of Harmonization And The Compliance Of National Regulations With Directive 2013/34/Eu: *Annals of University of Craiova – Economic Sciences Series*, University of Craiova, Faculty of Economics and Business Administration, 2015. Vol. 1(43), pp. 29-38. URL: <http://feaa.ucv.ro/AUCSSE/0043v1-002.pdf>.
12. Basheva S. Transposition of Directive 2013/34/eu in the republic of Bulgaria – challenges, problems and possible solutions. 2014. URL: <http://ibo.tneu.edu.ua/index.php/ibo/article/view/146>.
13. Březinová H. Transposition of the Directive 2013/34/EU into the Czech Accounting Legislation. *Studies of Socio-Economics and Humanities*, 2016. No 2, Vol. 6, P. 6-13.
14. Riba N. The introduction of European directive 2013/34/EU under Italian legislation: analysis of changes made to the domestic framework on accounting and audit requirements. 2018. URL: <https://matheo.uliege.be/handle/2268.2/4832>.
15. Dečman N. Mogućnosti pojednostavljenja računovodstvene regulative za mikro poduzeća sukladno novoj Direktivi 2013/34/EU. *Računovodstvo i financije*, Godina LX, 2014. No 8, P. 30-32. URL: <https://www.bib.irb.hr/739879?rad=739879>.
16. Gláserová J., Otavová M., Bušovová A., Dřínovská E. Impact of Transposition of the Directive 2013/34/EU into the National Laws of EU Member States Emphatically V4. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*. 2017. № 65 (2), P. 631–639. URL: https://acta.mendelu.cz/media/pdf/actaun_2017065020631.pdf.
17. Kaufhold G. Compatibility of the IFRS for small and medium-sized entities and the new eu-accounting directive. *ACTA Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*. 2015. Vol. 63, 210. № 6, P. 1945-1951. URL: https://acta.mendelu.cz/media/pdf/actaun_2015063061945.pdf.
18. Ogrea C. The Directive 2014/95/EU – is there a «new» beginning for CSR in Romania? (2017). *Studies in Business and Economics* No. 12 (1), P. 141-147. URL: <https://www.degruyter.com/downloadpdf/j/sbe.2017.12.issue-1/sbe-2017-0011/sbe-2017-0011.pdf>.
19. Cristina Raluca Gh. Popescu & Viorel Costin Banța. Performance Evaluation of the Implementation of the 2013/34/EU Directive in Romania on the Basis of Corporate Social Responsibility Reports. 2019. URL: <https://www.mdpi.com/2071-1050/11/9/2531/htm>.
20. SzabóD. Ge., Sørensen K. E. New EU Directive on the Disclosure of Non-Financial Information (CSR). *Nordic & European Company Law Working Paper*. 2015. No 15-01. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2606557>.

21. Mateş D., Hlaciuc E., Ursachi A., Măciucă G. Accounting convergences and divergences in the context of harmonization and the compliance of national regulations with Directive 2013/34/EU. 2015. URL: <http://feaa.ucv.ro/AUCSSE/0043v1-002.pdf>.
22. Bauer K. Is Financial Reporting in the SME Sector Moving towards Transparency? Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. 2016. No 10 (958), P. 5-20.
23. EUROPE 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. European Commission. Brussels, 3.3.2010. COM (2010) 2020. Communication from the commission. URL: <https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%2020%20-%20EN%20version.pdf>.
24. Guyot C. Transposition de la Directive comptable en droit belge – Modifications du Code des sociétés. 2015. URL: <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=1fd807c0-6740-4ad4-9eba-b8a550e9f9f9>.
25. Державна статистична служба України (дата доступу: 03.11.2019). URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/fin/kp_reg/kp_reg_u/kp_reg_u_2018.htm.

Стаття надійшла до редакції 11.03.2020.

Korol S. Directive 2013/34/EU: experience of implementation in national legislation.

Background. The current social and cultural climate leads to changes in political behavior, the loss of financial resources and inefficient economic activity. Directive 2013/34 / EU seeks to increase public confidence in financial statements by improving its assembly processes, reducing administrative procedures, improving the conditions for business and reducing the costs of financial reporting, and facilitating its internationalization.

The ***aim*** of the study is to analyze the key substantive aspects of EU Directive 2013/34, the current experience of transposing its provisions into the national legislation of EU countries and the specific features of its implementation by Ukraine.

Materials and methods. Theoretical and methodological basis of the article is the scientific works on the selected topic. Its nature necessitated the application of specific and general scientific methods, including systematic approach, comparative analysis, synthesis, theoretical generalization and systematization, scientific abstractions, which made it possible to achieve this goal.

Results. The practice of implementing Directive 2013/34/EU in European countries and in Ukraine to increase public confidence in financial statements has been investigated. The analysis of the practice of categorization of enterprises in EU countries, creating favorable conditions for the preparation of financial statements for small and medium-sized enterprises has been conducted.

Conclusion. The implementation of Directive 2013/34/EU by EU countries has not led to the harmonization of regulatory accounting and financial reporting systems. However, it limits differences in national regulatory systems regarding the application of IFRSs, enables comparisons of financial statements of businesses in different countries, helps to increase public confidence in its and increases the likelihood of receiving cross-border investments. It was found that

the categorization of enterprises should be considered in the context of requirements for the structure and content of financial statements.

An important factor in transposing Directive 2013/34/EU by Ukraine is reducing administrative burdens and simplifying financial accounting rules for small businesses. The directions of further researches of foreign experience of preparation of financial and non-financial statements are determined.

Keywords: Directive 2013/34/EU, experience of EU countries, categorization of enterprises, international standards for financial reporting for small and medium-sized enterprises, regulatory framework of accounting and reporting, increasing public confidence in financial reporting.

REFERENCES

1. Dyrektyva 2013/34/JeS Jevropejs'kogo Parlamentu ta Rady Jevropejs'kogo sojuzu vid 26 chervnja 2013 roku pro shhorichnu finansovu zvitnist', konsolidovanu finansovu zvitnist' ta pov'jazani z nymy zvity pevnyh typiv kompanij, shho vnosyt' zminy do Dyrektyvy 2006/43/JeC Jevropejs'kogo Parlamentu ta Rady ta skasovuje Dyrektyvu Rady 78/660/JeEC i 83/349/JeEC [Directive 2013/34 / EU of the European Parliament and the Council of the European Union of 26 June 2013 on annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of companies amending Directive 2006/43 / EU of the European Parliament and the Council and repeals Council Directive 78/660 / EEC and 83/349 / EEC]. Retrieved from <https://www.pard.ua/uk/depositary/Directives> [in Ukrainian].
2. Ugoda pro asociaciju Ukrai'ny i Jevropejs'kogo Sojuzu, jaka ratyfikovana Ukrai'noju 16.09.14 r. [Association Agreement between Ukraine and the European Union, ratified by Ukraine on 16.09.14.] [in Ukrainian].
3. Afanas'jeva, I. (2017). Vprovadzhenja polozhen' dyrektyv JeS v Ukrai'ni [The implementation of EU directives in Ukraine]. *Visnyk Shidnoukrai'ns'kogo nacional'nogo universytetu imeni Volodymyra Dalja – Bulletin of the Volodymyr Dahl East Ukrainian National University*, 33 (233), 9-12 [in Ukrainian].
4. Gura, N. O. (2015). Implementacija Dyrektyvy 2013/34/JeS v Ukrai'ni z urahuvannjam mizhnarodnogo dosvidu [The implementation of Directive 2013/34 / EU in Ukraine in the light of international experience]. *Visnyk Kyivs'kogo nacional'nogo universytetu im. Tarasa Shevchenka. Ekonomika – Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*, 10 (175) [in Ukrainian].
5. Zubilevych, S. (2014). Oblikova Dyrektyva JeS, i'i' vplyv na sklad i zmist zvitiv jevropejs'kyh komisij ta perspektyvy dlja Ukrai'ny [The EU Accounting Directive, its impact on the composition and content of European Commission reports and prospects for Ukraine]. *Buhgalters'kyj oblik ta audyt – Accounting and Auditing*, 7, 3-15 [in Ukrainian].
6. Kuzina, R. V. (2015). Perspektyvy vprovadzhenja oblikovoi' dyrektyvy JeS v Ukrai'ni [Prospects for implementation of the EU Accounting Directive in Ukraine]. *Ekonomichnyj analiz: zbirnyk nauk. prac' Ternopil's'kogo nacional'nogo ekonomichnogo universytetu – Economic Analysis: collection*

- of scientific works of Ternopil National University of Economics.*, (Vol. 19), 2, 214-219 [in Ukrainian].
7. Marenych, T. G. (2016). Transponuvannja vymog Dyrektyvy JeS № 2013/34/JeS do nacional'nogo zakonodavstva Ukrai'ny [The transposition of the requirements of EU Directive № 2013/34/EU into the national legislation of Ukraine] *Biznes Inform – Business Inform*, 6, 166-174 [in Ukrainian].
 8. Ozeran, A. (2015). Dyrektyva 2013/34/JeS shhodo richnoi' finansovoi' zvitnosti: dyskusijni pytannja ta naprjamy i'i' implementacii' v normatyvnu bazu Ukrai'ny [Directive 2013/34 / EU on annual financial statements: discussion issues and directions for its implementation in the regulatory framework of Ukraine]. *Buhgalters'kyj oblik ta audyt – Accounting and Auditing*, 5, 2-10 [in Ukrainian].
 9. Slobodjanyk, Ju. B., & Syrotenko, N. A. (2018). Pidgotovka, podannja ta audyt finansovoi' zvitnosti: trajektorija zmin [Preparation, submission and audit of financial statements: a trajectory of change]. *Oblik i finansy – Accounting and Finance*, 1, 72-79 [in Ukrainian].
 10. Malyshkin, O. & Protsepova, A. (2017). Preparation of Balance Sheet of Ukrainian and Polish Enterprises According to the Requirements of Directive 2013/34/EU. *Accounting and Finance. Institute of Accounting and Finance*, (Is. 4), (pp. 46-52) [in English].
 11. Dore, M., Hlaciuc, E., Ursachi, A. & Măciucă, G. (2015). Accounting Convergences And Divergences In The Context Of Harmonization And The Compliance Of National Regulations With Directive 2013/34/Eu. *Annals of University of Craiova – Economic Sciences Series, University of Craiova, Faculty of Economics and Business Administration*, (Vol. 1 (43)), (pp. 29-38). Retrieved from <http://feaa.ucv.ro/AUCSSE/0043v1-002.pdf> [in English].
 12. Basheva, S. (2014). Transposition of Directive 2013/34/eu in the republic of Bulgaria – challenges, problems and possible solutions. Retrieved from <http://ibo.tneu.edu.ua/index.php/ibo/article/view/146> [in English].
 13. Březinová, H. (2016). Transposition of the Directive 2013/34/EU into the Czech Accounting Legislation. *Studies of Socio-Economics and Humanities*, 2, (Vol. 6), (pp. 6-13) [in English].
 14. Riba, N. (2018). The introduction of European directive 2013/34/EU under Italian legislation : analysis of changes made to the domestic framework on accounting and audit requirements. Retrieved from <https://matheo.uliege.be/handle/2268.2/4832> [in English].
 15. Dečman, N. (2014). Mogućnosti pojednostavljenja računovodstvene regulative za mikro poduzeća sukladno novoj Direktivi 2013/34/EU. *Računovodstvo i financije, Godina LX*, 8; 30-32. Retrieved from <https://www.bib.irb.hr/739879?rad=739879> [in Hrvatski].
 16. Gláserová, J., Otavová, M., Bušovová, A., & Dřínovská, E. (2017). Impact of Transposition of the Directive 2013/34/EU into the National Laws of EU Member States Emphatically V4. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 65 (2): 631-639. Retrieved from https://acta.mendelu.cz/media/pdf/actaun_2017065020631.pdf [in English].
 17. Kaufhold, G. (2015). Compatibility of the IFRS for small and medium-sized entities and the new eu-accounting directive. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*. (Vol. 63(210)). 6, 1945-1951.

- Retrieved from https://acta.mendelu.cz/media/pdf/actaun_2015063061945.pdf [in English].
18. Ogorean, C. (2017). The Directive 2014/95/EU – is there a «new» beginning for CSR in Romania? *Studies in Business and Economics*, 12 (1), 141-147. Retrieved from <https://www.degruyter.com/downloadpdf/j/sbe.2017.12.issue-1/sbe-2017-0011/sbe-2017-0011.pdf> [in English].
 19. Cristina Raluca, Gh. Popescu & Viorel Costin, Banța (2019). Performance Evaluation of the Implementation of the 2013/34/EU Directive in Romania on the Basis of Corporate Social Responsibility Reports. Retrieved from <https://www.mdpi.com/2071-1050/11/9/2531/htm> [in English].
 20. Szabó, D. Ge. & Sørensen, K. E. (2015). New EU Directive on the Disclosure of Non-Financial Information (CSR). *Nordic & European Company Law Working Paper*, 15(01). Retrieved from <https://ssrn.com/abstract=2606557> [in English].
 21. Mateș, D., Hlaciuc, E., Ursachi, A., & Măciucă, G. (2015). Accounting convergences and divergences in the context of harmonization and the compliance of national regulations with Directive 2013/34/EU. URL: <http://feaa.ucv.ro/AUCSSE/0043v1-002.pdf> [in English].
 22. Bauer, K. (2016). Is Financial Reporting in the SME Sector Moving towards Transparency? *Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie*. 10 (958), 5-20 [in English].
 23. EUROPE 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. European Commission. Brussels, 3.3.2010. COM (2010) 2020 Communication from the commission. Retrieved from <https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf> [in English].
 24. Guyot, C. (2015). Transposition de la Directive comptable en droit belge – Modifications du Code des sociétés. Retrieved from <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=1fd807c0-6740-4ad4-9eba-b8a550e9f9f9> [in Francais].
 25. Derzhavnoi' statystychnoi' sluzhby Ukraini'ny (data dostupu: 03.11.2019) [State Statistics Service of Ukraine (access date: 11/03/2019)]. Retrieved from https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/fin/kp_reg/kp_reg_u/kp_reg_u_2018.htm [in Ukrainian].

УДК 330.322:338.43 DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020\(109\)09](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020(109)09)

САМСОНОВА Лілія

E-mail: l.samsonova@knute.edu.ua
ORCID: 0000-0002-7285-9549

к. е. н., старший викладач кафедри світової економіки
Київського національного торговельно-економічного
університету
вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

БІЗНЕС-МОДЕЛІ ІНВЕСТИВАННЯ В АГРОПРОДОВОЛЬЧІ СИСТЕМИ

Охарактеризовано основні агропродовольчі системи з огляду на їхні інвестиційні потреби, які є результатом нагромаджених проблем у сфері якості продуктів харчування, доступу до їжі, проблем голоду та ожиріння, незбалансованого харчування та проблем здоров'я нації. Встановлено, що принципи відповідального інвестування, які відносно недавно стали домінантою у розвитку сільськогосподарських районів багатьох країн світу, зазвичай мають номінальний характер і нівелюються через реалізацію інвестиційних проєктів в агропромислові системи. Наведено приклади ефективного поєднання фінансових інтересів інвестора, соціально-економічних інтересів держави та локальних громад.

Ключові слова: бізнес-модель, інвестиційні проєкти, принципи відповідального інвестування, агропромислові системи, аутгровінг, контрактне фермерство, розподільче фермерство, спільні підприємства, фермерські альянси.

Самсонова Л. Бизнес-модели инвестирования в агропродовольственные системы. Охарактеризованы основные агропродовольственные системы с точки зрения их инвестиционных потребностей, которые являются результатом накопившихся проблем в сфере качества продуктов питания, доступа к пище, проблем голода и ожирения, несбалансированного питания и проблем здоровья нации. Установлено, что принципы ответственного инвестирования, ставшие относительно недавно доминантой в развитии сельскохозяйственных районов многих стран мира, обычно имеют номинальный характер и нивелируются при реализации инвестиционных проектов в агропромышленные системы. Приведены примеры эффективного сочетания финансовых интересов инвестора, социально-экономических интересов государства и локальных общин.

Ключевые слова: бизнес-модель, инвестиционные проєкти, принципы ответственного инвестирования, агропромышленные системы, аутгровінг, контрактное фермерство, распределительное фермерство, совместные предприятия, фермерские альянсы.

Постановка проблеми. Криза, що вплинула на продовольчу продукцію 2008 року, стала потужним поштовхом початку масштабного інвестиційного процесу в країнах, що розвиваються. Зростання цін на сировинні товари підштовхнуло внутрішній та іноземний приватний капітал інвестувати в сільськогосподарську галузь багатьох

країн Африки, Південно-Східної Азії тощо. Такі інвестиції мають як позитивний, так і негативний трансформативний вплив на громади, які живуть в місцях їх докладання. На початку великомасштабного інвестиційного процесу держава практично не контролювала приватний капітал. Однак таке поживлення інвестиційного процесу в країнах, що розвиваються, поступово призводить до негативного впливу на місцеві громади, починаючи від широкомасштабного примусового переселення людей і закінчуючи погіршенням стану навколишнього середовища.

У країнах, що розвиваються, велика частка сільського господарства в економіці має вирішальне значення для забезпечення життєдіяльності мільярдів людей. На економічне зростання в Україні безпосередньо впливає агропромисловий сектор, проте воно має переважно екстенсивний характер і майже не пов'язане ні з масштабними (в 2018 році 1,8 % загальних іноземних інвестицій спрямовано на сільське, лісове та рибне господарство та 1,73 % – у 2019-му) [1], ні з якісними інвестиційними процесами з боку іноземного інвестора. Відповідно виникає потреба у впровадженні передової міжнародної практики, що стимулюватиме приватного інвестора знаходити баланс між власним бізнес-інтересом і місцевими потребами. Попри те, що актуальність такої потреби є злободенною, уряди країн, що розвиваються, продовжують заохочувати подальше просування системності та порядку інвестиції в сільське господарство; й все це на тлі збільшення населення планети (за прогнозами, до 2050 року його кількість зросте як мінімум на 60 %) та попиту на продовольчі товари. Відповідальний підхід до інвестицій підвищує продуктивність, прибутковість і стійкість сільського господарства, яке має вирішальне значення для боротьби з бідністю та сприяє досягненню відповідних цілей сталого розвитку, спрямованих на викорінення голоду, забезпечення робочих місць і досягнення гендерної рівності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інвестиції в сільське господарство вважають позитивними, однак їхній фактичний і потенційний вплив на економіку, суспільство та окремих осіб створюють чинники, що мотивують інвесторів до відповідальності. Велику увагу такій тематиці приділяють міжнародні організації, зокрема: Комітет із всесвітньої продовольчої безпеки [2], Міжнародна фінансова корпорація [3], Організація економічного співробітництва та розвитку, Продовольча та сільськогосподарська організація [4; 6; 7], Агентство США з міжнародного розвитку [5]. Особливості інклюзивних бізнес-моделей і проєктам сільськогосподарського підряду (аутгроуінгу) присвячені праці закордонних вчених Н. Мінота, Л. Рончі [8], С. Гловера [9]. Проблематику відповідального інвестування розглядали Х. Мірза, З. Гудман, А. Агостіні [10], Л. Котула, Т. Бергер [11]. Вітчизняні науковці здебільшого зосереджені на дослідженні позитивних аспектів залучення іноземних інвестицій в економіку

України, однак низка вчених займається питанням негативного впливу інвестиційних процесів, як-от: О. Шаров [12], Т. Нагачевська, Н. Пластовець [13], К. Касянок [14].

Проте з огляду на складність, що виникла у взаємодії інвесторів з урядами та місцевими громадами, жоден із принципів не може запропонувати більше, ніж загальні рекомендації. Тому метою статті є висвітлення різних аграрних інвестиційних моделей у розрізі принципів відповідального інвестування в сільськогосподарський сектор.

Матеріали та методи. У статті застосовано методи наукового дослідження: аналіз, синтез, порівняння, групування, узагальнення. Методологічною основою стали офіційні документи міжнародних організацій, практичні та теоретичні публікації закордонних і вітчизняних вчених.

Результати дослідження. Вибір інвестора на користь тієї чи іншої бізнес-моделі залежить від широкого спектра факторів, утім дотримання «принципів відповідального інвестування в агропродовольчі системи» не є першим в цьому переліку. Відповідальне інвестування в агропродовольчі системи передбачає створення виробничих активів і формування капіталу, зокрема матеріального, людського і нематеріального, що має забезпечити продовольчу безпеку, харчування та сталий розвиток, зокрема нарощування обсягів виробництва та підвищення продуктивності праці; а також вимагає дотримання, захисту й розширення прав людини, включаючи поступову реалізацію права на достатнє харчування в контексті національної продовольчої безпеки відповідно до Загальної декларації прав людини та інших міжнародно-правових документів, що стосуються прав людини.

Інвестування в агропродовольчі системи мають мультиполікативний вплив на суміжні сектори, як-от: сфера послуг або обробна промисловість; а отже опосередковано сприяють забезпеченню продовольчої безпеки та якісного харчування, а також розвитку економіки в цілому. Успішне інвестування передбачає використання комплексних підходів. Інвестиції в агропродовольчі системи не можливі без супутніх вкладень у суспільні блага й послуги, зокрема для розвитку інфраструктури та розширення можливостей надання послуг загального користування місцевими органами влади. До того ж життєздатність інвестицій в агропродовольчі системи залежить від функціонування екосистем і раціонального використання природних ресурсів. Тож, формуючи продуктивні агропродовольчі системи, важливо приділяти увагу питанню безпеки та охорони здоров'я людей, тварин і навколишнього середовища тощо.

Відповідальне інвестування в агропродовольчі системи ґрунтується на дотриманні 10 принципів, що затверджені Комітетом із всесвітньої продовольчої безпеки у 2014 році з метою забезпечення продовольчої безпеки та якісного харчування, підтримуючи, таким чином, поступову реалізацію прав людини на достатнє харчування в контексті національної продовольчої безпеки [2]. За кожним принципом закріплені перелік дій, необхідних для їхнього дотримання,

.....

пов'язаних із суб'єктами, що мають відношення до інвестицій в агропромислові системи, зокрема держава, міжурядові та регіональні організації, фінансові установи, донори і фонди, науково-дослідні організації, університети та організації, що займаються поширенням знань і передового досвіду, дрібні власники, комерційні підприємства, включаючи фермерські господарства, громадські організації, працівники та їхні організації, місцеве населення, організації споживачів.

У Порядку денному ООН у сфері сталого розвитку до 2030 року дві перші цілі сталого розвитку стосуються проблеми ліквідації голоду та бідності. Здебільшого населення світу, що страждає від бідності та голоду, живе в сільських районах країн, що розвиваються, тож сільське господарство в цих районах має суттєве значення для досягнення зазначених планів. За даними Продовольчої та сільськогосподарської організації, в таких країнах сільськогосподарський сектор страждає від недоінвестування: державні інвестиції – менш ніж 10 %, приватні – менш ніж 3 % [15]. Отже, для знищення голоду та бідності в країнах, що розвиваються, варто істотно збільшувати потоки капіталу в агропродовольчі системи. На саміті ООН щодо сталого розвитку зазначено, що для досягнення перших двох цілей до 2030 року необхідно інвестувати в агропродовольчі системи світу близько 265 млрд дол. США на рік. Основна частина цих інвестицій – 140 млрд дол. США – має витратитися на сільське господарство та розвиток сільських районів [16]. Для досягнення цього показника варто збільшувати державні, приватні, внутрішні та іноземні інвестиції. Необхідно також залучати інвестиції фермерів і дрібних виробників (*small-scale producers*), які є основними інвесторами в сільське господарство.

Проте не всі види інвестицій однаково ефективні, деякі з них спричиняють значні ризики для всіх залучених сторін. Прикладом є великомасштабні придбання землі місцевими або закордонними інвесторами, що здійснені без комплексної перевірки та консультаційних погоджень з усіма зацікавленими сторонами. Такі заходи створюють складності для сільських громад, зокрема втрата земель і засобів існування, і не є корисними для інвестора. Тож для отримання загальної вигоди важливо забезпечити всі можливі інвестиції, посилити просування відповідальних інвестицій, задовольняючи потреби широкого кола стейкхолдерів, спільноти, фермерів та інвесторів.

Збільшення відповідальних інвестицій в агропромислові проекти – складне завдання, якому перешкоджає багато факторів. Сільськогосподарські та продовольчі інвестиційні проекти зазвичай спрямовані на підвищення прибутковості відповідних галузей (через зниження поточного споживання для збільшення майбутніх показників), а не на покращання якості продукції, виробленої цими галузями. Сільське господарство, стійкі продовольчі системи та стабільні показники прибутковості для інвесторів можна поєднати за умови відповідності інвестиційних рішень продовольчим системам. На *рис. 1* детально зображено фактори, що впливають на вибір харчових продуктів, вироблених і споживаних населенням конкретної країни, а

також інвестиційні можливості щодо поліпшення ситуації у сфері харчування. Проте жодна продовольча система не схожа на іншу; інвестиції варто адаптувати до конкретних умов, що вимагають наявності допоміжних елементів. Тож інвестиції мають відповідати рівню розвитку сільськогосподарського сектору й супроводжуватися поступовим «накопиченням» більш складних інвестицій.

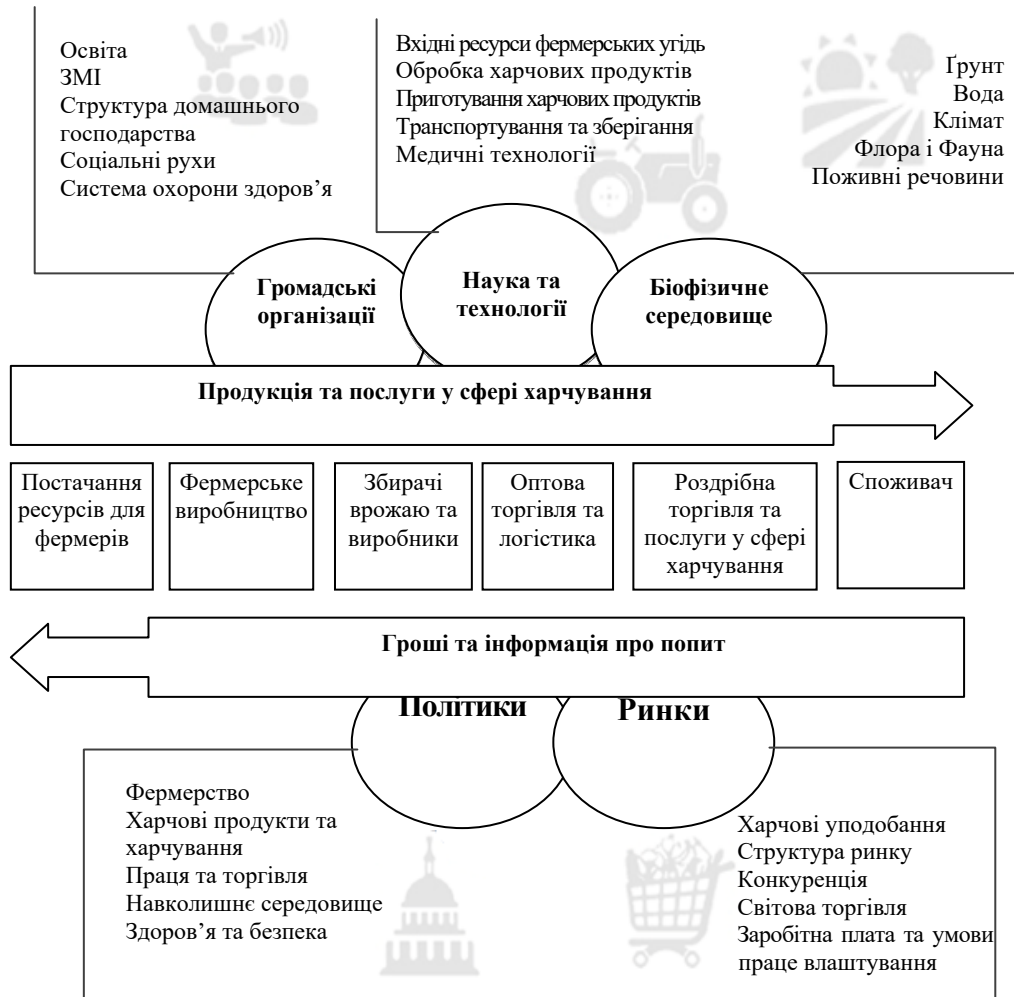


Рис. 1. Модель для оцінки впливу продовольчої системи [17]

Для визначення типів продовольчих систем використовують п'ять ключових показників: демографічні; продуктивність сільськогосподарського сектору; екологічна стійкість; наявність і різноманітність харчових продуктів; доступність продовольчих продуктів. Демографічні дані показують ступінь урбанізації в країні, тобто не лише перехід від сільського до міського способу життя та зміни в житті й споживанні продуктів харчування, а й зміни в харчових виробничо-збутових ланцюгах. Метою типології продовольчих систем є перехід від класифікації країн виключно на основі показників продуктивності (наприклад, ВВП) до детальнішої концептуалізації

продовольчих систем. Однак частка сільського господарства у ВВП корелює з типом продовольчої системи. Розуміння основних особливостей кожної окремої продовольчої системи допомагає співвідносити зазначені інвестиції з бажаними результатами. У *табл. 1* наведено характеристики п'яти найпоширеніших серед країн світу видів продовольчих систем.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика найпоширеніших продовольчих систем

Тип продовольчої системи	Характеристика системи	Країни	Частка с/г у ВВП, %
1. Промисловий	Широкий діапазон продуктивності сільськогосподарського сектору та викидів в еквіваленті CO ₂ , високий ступінь урбанізації, низька залежність від основних продовольчих сільськогосподарських культур (поставок базових продуктів харчування)	Австралія, Данія, Канада, Корея, Ліван, США, Швеція	2–3
2. Змішаний	Помірна продуктивність сільськогосподарського сектору, низький рівень викидів, нижчий рівень урбанізації, низька залежність від основних продовольчих сільськогосподарських культур	Барбадос, Болгарія, Угорщина, Німеччина, Італія, Швейцарія, Естонія	3–5
3. Перехідний	Рівень урбанізації такий самий, як за системою 2, проте набагато нижчий рівень продуктивності сільськогосподарського сектору, велика залежність від основних продовольчих сільськогосподарських культур і вища частка бюджету, яка відведена на придбання продовольства	Бразилія, Гайана, Маврикій, Малайзія, Україна, Еквадор	9–11
4. Що розвивається	Нижчий рівень урбанізації та продуктивності сільськогосподарського сектору в порівнянні з системами 1–3, низький рівень викидів в еквіваленті CO ₂ , велика залежність від основних продовольчих сільськогосподарських культур	Гондурас, Камерун, Китай, Намібія, Таїланд, Узбекистан	до 20
5. Сільський	Найнижчий рівень урбанізації і продуктивності сільськогосподарського сектору, низький рівень викидів в еквіваленті CO ₂ , найбільша залежність від базових продуктів харчування та найвища частка в бюджеті, яка відведена на придбання продовольства	Бангладеш, Індонезія, Непал, Сенегал, Ефіопія	до 30

Джерело: складено автором на основі [18].

Аналізуючи показники, які представлені в *табл. 1*, варто зазначити, що наведені дані асоціюються з певною продовольчою системою конкретної країни; навіть якщо країни мають однакові типи продовольчої системи, в результатах у сфері харчування є значні відхилення. Крім того, характеристика продовольчих систем на рівні країн призводить до їхнього надмірного групування та, як наслідок, не враховуються важливі державні розбіжності, що найкраще визначені внаслідок аналізу ланцюгів поставок різних товарів.

У країн, що переходять від сільського до промислового типу, раціон харчування стає різноманітнішим, разом з тим збільшується частка споживання упакованих харчових продуктів, що пройшли технологічну обробку, та білка всіх видів, особливо тваринного. Спостерігається зменшення залежності від базових харчових продуктів і, зазвичай, менша волатильність цін на них. Частки бюджетів домашніх господарств, відведених на придбання харчових продуктів, знижуються з 50 % або більше в країнах з сільськими продовольчими системами до менш ніж 20 % у країнах з промисловими продовольчими системами. Недостатнє харчування та ожиріння (полярні тягарі в порушенні харчування) співіснують у всіх країнах тією чи іншою мірою, але особливо помітні в країнах із продовольчими системами 3–5.

Країни з сільськими та продовольчими системами, що розвиваються, згідно з типологією, відносять до країн із низьким рівнем доходів населення. Попри те, що недоїдання залишається одним з головних питань у таких країнах, у деяких із них можуть переважати проблеми надлишкової ваги та ожиріння, що потребує термінових змін у продовольчій системі та в умовах харчування населення. Цим країнам необхідні найрізноманітніші інвестиції, особливо в розвиток інфраструктури та підвищення продуктивності сільського господарства, а також стратегії заохочення виробництва різновидів харчових продуктів для населення завдяки розвитку виробничо-збутових ланцюжків або виробництва на рівні домашніх господарств. Здебільшого такі інвестиційні заходи в довгостроковій перспективі можуть поліпшити ситуацію в економіці та сільському господарстві країни.

Крім того, в порівнянні з рівнем доходів населення цих країн та обсягами інвестицій, що необхідні в більш розвинених країнах, такі заходи вимагають досить значного інвестиційного капіталу. І навпаки, в країнах із перехідною продовольчою системою раціон харчування з розумною часткою свіжих продуктів і білкової їжі вже доступний, споживання упакованих харчових продуктів зростає, проте ще зберігаються осередки недоїдання та проблема відставання дітей у зрості. Інвестиції в продовольчі системи таких країн мають бути спрямовані передусім на розвиток виробничо-збутових ланцюжків корисних харчових продуктів поза базовим асортиментом, особливо розв'язання проблем на етапі післязбиральної обробки, що поліпшить загальну продуктивність галузі, а також підвищить обізнаність про

.....

корисні для здоров'я харчові продукти і їхню доступність. Деякі з необхідних рішень можуть бути дорогими, але в середньому вони коштують менше, ніж інвестиції в інфраструктуру. Отже, перехідні продовольчі системи, зазвичай, відрізняються широким асортиментом і доступністю харчових продуктів, проте вимагають інвестицій, спрямованих на якісні зміни в економіці та охороні здоров'я.

Промислові та змішані продовольчі системи потребують інвестиційних заходів, спрямованих на підвищення узгодженості загальної державної політики із завданням у сфері харчування та охорони здоров'я, зокрема підтримка виробництва різноманітних продуктів замість обмеженого асортименту злакових культур. Варто провести політичні та нормативно-правові заходи щодо мотивації здорової споживчої поведінки та обмеження деяких промислових практик й економічних сил. Ці зміни не матимуть значних фінансових витрат, проте можуть являти політично складне завдання.

Зацікавленість у підвищенні якості харчування та спрощенні доступу локального населення до продуктів для потенційного інвестора є скоріше номінальним, ніж реальним мотивом здійснення інвестицій в агропромислові системи, особливо в країнах, що розвиваються. Як виняток – інвестиції державного сектору, що спрямовані на досягнення визначеного рівня впливу на розвиток, як-от: створення робочих місць, розширення прав і можливостей жінок або розвиток експорту окремого виду продукції.

Сільськогосподарські інвестиційні проєкти реалізують через різні бізнес-моделі, що відрізняються між собою аспектами права власності та контролю над ресурсами (зокрема землею), а також тим, як розподіляються ризики й прибутки між вигодоотримувачами. У *табл. 2* наведено характеристику найпоширеніших бізнес-моделей сільськогосподарських інвестиційних проєктів. Іноді виокремлюють ще один вид, але він є поєднанням двох або більше бізнес-моделей із зазначених шести.

На вибір бізнес-моделі інвестування безпосередньо впливають закони та звичаї країни, пов'язані з землеволодінням і землекористуванням. Якщо умови використання землі обмежують інвестора в праві володіння та/або розміщення місцевих фермерів дуже щільне, інклюзивні моделі є актуальнішими. За умов, коли землю можна взяти в довгострокову оренду чи навіть викупити, інклюзивні моделі нівелюються, проте мало вірогідності, що земель для інвестування буде достатньо чи вони знаходитимуться у вільному доступі. Дослідження міжнародних організацій виявили суттєві порушення прав локальних мешканців, яких переселено через продаж земельних ділянок іноземним інвесторам, у цьому разі місцеві жителі втратили не лише джерела доходів, а й домівки. Тож уряди країн-реципієнтів та інвестори повинні знайти консенсус у виборі моделей інвестування, що дасть змогу досягти кращих показників розвитку та дохідності.

**Найпоширеніші бізнес-моделі
сільськогосподарських інвестиційних проєктів**

Бізнес-модель	Характеристика
Фермерство на основі повної власності	Інвестор має повний контроль над ресурсами та виробництвом на основі 100 % права власності або довгострокового лізингу (50 і більше років). Виробництво зазвичай є механізованим, а великі обсяги земельних угідь дають змогу використовувати переваги «ефекту масштабу». Такий вид бізнес-моделі не передбачає участь дрібних акціонерів, створює для локальних громад робочі місця. Однак обмежує доступ місцевих жителів до земельних активів та інших ресурсів, що призводить до конфлікту інтересів
Аутгровінг	Місцеві фермери (зазвичай невеликі господарства) укладають угоду з великими закупівельниками на постачання певної кількості продукції з чітко встановленими якісними характеристиками та датами постачання. За фермерами зберігається право власності на земельні ділянки, проте закупівельники можуть надавати фермерам послуги або технології з подальшим вирахуванням їх вартості з ціни продукції. Модель аутгровінгу можна поділити на п'ять видів: <i>централізований</i> – інвестор має високий рівень контролю над процесом виробництва, використовується в сферах вирощування овочів, тютюну, чаю та у виробництві цукру; <i>осередок аутгровінгу</i> – інвестор має своє виробництво, яке використовує для навчання місцевих фермерів та нівелювання ризиків, пов'язаних з поставками; <i>багатосторонні домовленості</i> – декілька незалежних компаній координують виробництво, надаючи різні послуги для фермерів, як-от: банківські, послуги з технічної підтримки та управлінські – такий вид найпоширеніший у розвиненому середовищі, де виробництво координує декілька інвесторів; <i>неформальний</i> – незначні за обсягом контракти між інвестором та різними фермерами на постачання сезонної продукції; <i>посередницький</i> – посередник забезпечує інвестора продукцією, викуповуючи у невеликих фермерствах і доставляє її на виробництво
Управлінське та лізингове контрактне фермерство	Інвестор обробляє землю, що належить окремим людям чи місцевій громаді, забираючи всю продукцію собі. За договором лізингу інвестор сплачує фіксовану суму орендодавцю; договір на управління передбачає розподілення прибутків, що стимулює власників земельних ділянок до активної співпраці

Бізнес-модель	Характеристика
Розподільче фермерство	Така схема є різновидом «управлінське та лізингове контрактне фермерство», коли невеликі фермерські господарства обробляють землю інвестора під його пильним наглядом; зазвичай інвестор надає таким господарствам різні послуги, наприклад іригація. Часто використовують для навчання місцевого фермерства і можуть бути побудовані за принципом фіксованої оплати чи розподілення прибутків. Перевагою цієї бізнес-моделі є те, що місцеві фермери отримують доступ до землі (що зменшує конфлікти); навчання та підтримка з боку інвестора підвищує їхню продуктивність; інвестор зосереджує більше ресурсів на створення доданої вартості та маркетингу, а не на процесі виробництва. Ця модель вимагає дуже високих стандартів виробництва
Спільне підприємство	Два чи більше незалежних підприємств, наприклад, інвестор та фермерське господарство, створюють спільне підприємство, де прибутки та ризики розподіляються відповідно до частки кожного з них у цьому підприємстві. При цьому кожне підприємство залишається незалежним від іншого, а відносини між сторонами можуть мати вигляд партнерства або акціонерів
Фермерські альянси	Така модель відноситься до інкорпорованих бізнес-структур, в яких групи фермерів формалізують свої відносини у вигляді альянсів та об'єднують свої активи для розширення бізнес-можливостей. Такі альянси категоризують як асоціації, трасти, кооперативи, партнерства або компанії

Джерело: складено автором на основі [19].

Деякі бізнес-моделі вимагають від місцевого населення певного рівня знань для інтеграції у виробничий процес. Часто виникає ситуація, коли локальні працівники не здатні забезпечити відповідний рівень очікуваних показників врожайності та якості. У цьому разі інвестору варто адаптувати плани та очікування до місцевого потенціалу, така стратегія визначає положу траєкторію розвитку на відміну від тієї, де інвестор несе повну відповідальність за все виробництво. Тож, здебільшого бізнес-моделі мають передбачати витрати на навчання робітників.

На вибір бізнес-моделі суттєво впливає спосіб ведення бізнесу. Вертикально-інтегрована структура вимагає жорстку кооперацію від учасників процесу створення доданої вартості, дотримання стандартів якості та безперебійну координацію. Технічні інновації у сферах механізації, біологічного контролю, насіння та інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) впливають на бізнес-функції. Завдяки їхньому впливу на те, як суб'єкти можуть взаємодіяти між собою, ці інновації створюють можливості для розгляду альтернативних бізнес-

моделей. Інколи собівартість виробництва продукції, на яку впливають витрати, що пов'язані з впровадженням тієї чи іншої бізнес-моделі, є ключовим фактором під час вибору способу інвестування, а вплив решти чинників є побічним. Якщо законодавство країни забезпечує виконання договорів, інвестори, швидше за все, розглядатимуть інклюзивні бізнес-моделі, однак, якщо таке забезпечення є слабким, інвестори прагнуть максимально контролювати виробництво для управління ризиком закупівель.

У таких підходах і виявляється критичний дисонанс між інвестором, державою та місцевим населенням. Утім є приклади успішного поєднання локальних потреб соціально-економічного розвитку та інвестиційних бізнес-моделей. Зокрема є змішана модель *built for purpose*. За нею операції з постачання частини сировини здійснює ключове підприємство інвестора з землі, що знаходиться у власності чи лізингу, а частину вирощують дрібні фермери на власній землі. Інвестор робить вклади, надає послуги, субсидує обладнання для дрібних фермерів. Витрати інвестора у цьому разі відшкодовуються за рахунок тієї продукції, яку фермери постачають на виробництво. У допомогу компанії, що обслуговує комерційний напрям бізнесу (вирощування, закупки, переробка та маркетинг), інвестор засновує неприбуткову некомерційну організацію, щоб допомогти вирішити більш широкі обмеження розвитку для тих аутроверів, які також виробляють різноманітні харчові культури. Така організація надає низку висхідних та низхідних соціально-економічних послуг, які є супутніми комерційним відносинам між інвестором та фермерами. Ці послуги допомагають фермерам у їхній загальній діяльності. Висхідні послуги включають розробку центрів інформаційно-комунікаційних технологій для розповсюдження та обміну знаннями про практики сталого сільського господарства й удосконалених технологій, а також центр демонстраційного фермерського господарства, в якому дрібні фермери отримують знання про вирощування органічних харчових культур та інтегровані системи сільського господарства. Для забезпечення низхідних аспектів доступу до ринку неприбуткові організації створюють супермаркети чи ресторани, щоб вироблена продукція, яка не реалізована переробником, безпосередньо продавалася кінцевому споживачу. Метою цього є зміцнення місцевого ланцюга харчування та задоволення зростаючого локального попиту.

Висновки. Широкий спектр бізнес-моделей реалізації інвестиційних проєктів в агропромислові системи, з одного боку, створює можливість вибору, а з іншого – кожна з них має негативні наслідки їхнього впровадження. Такі наслідки мають різні рівні та тривалість впливу, починаючи з контракту, який закріплює асиметрію влади між інвестором і фермером: виняткове право інвестора на встановлення цін (інколи нижче ринкових), застосування жорстких строків

постачання (а в результаті їхнього недотримання – стягнення великих сум пені), непряма експлуатація робочої сили та виснаження активів фермера, кредитування за завищеними відсотками тощо. Дисбаланс влади між дрібними фермерами та великими інвесторами може призвести до несправедливих угод, що підкреслює важливість переговорів щодо умов контрактів і майбутньої взаємодії.

Наразі немає єдиної бізнес-моделі, яка водночас поєднувала б інтереси та максимізувала вигоди всіх зацікавлених сторін. «Ідеальна» справедливість може бути недосяжною: напруженість між інтересами суспільства та інвесторів – максимізація вигод для дрібних фермерів і мінімізація витрат інвесторів – у поєднанні з базовим дисбалансом влади може ускладнити досягнення того, що загалом сприймається як справедлива угода.

Однак під егідою міжнародних організацій та у розрізі екологічних катастроф «варварське» мислення інвесторів починає змінюватися та адаптуватися до принципів відповідального ведення бізнесу в країнах-реципієнтах. Разом з фінансовою підтримкою міжнародних фондів інвестори почали адаптувати бізнес-моделі до соціально-економічних потреб локального населення шляхом розбудови супутньої інфраструктури виробничого процесу. Органи державної влади країн, що приймають, можуть безпосередньо впливати на прискорення позитивних процесів, зокрема у популяризації політики, що надає перевагу бізнес-моделям, які приносять користь локальній громаді та відновлюють баланс влади між інвесторами та дрібними фермерами.

Перспективами подальших досліджень мають стати сфера теоретичного формулювання та практична реалізація найоптимальніших моделей інвестування, спрямованих на формування стійких агропродовольчих систем з урахуванням різноманітних контекстів локального та національного масштабу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України/з України за видами економічної діяльності (за періоди з початку року, щоквартально). Державна статистична служба України. 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Principles for Responsible Agriculture and Food Systems. Committee on World Food Security. 2014. URL: <http://www.fao.org/cfs/home/activities/rai/en>.
3. Performance Standards on Environmental and Social Sustainability. International Finance Corporation. 2012. URL: https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/topics_ext_content/ifc_external_corporate_site/sustainability-at-ifc/publications/publications_handbook_pps.
4. Guidance for Responsible Agricultural Supply Chains. OECD-FAO. 2016. URL: <https://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/rbc-agriculture-supply-chains.htm>.

5. Responsible Land-Based Investment: Practical Guide for the Private Sector. USAID. 2015. URL: <https://www.land-links.org/2014/10/e-consultation-responsible-land-based-investment-a-practical-guide-for-the-private-sector>.
6. Principles for responsible agricultural investment that respects rights, livelihoods and resources (PRAI). UNCTAD, FAO, IFAD, World Bank. 2012. URL: <https://unctad.org/en/Pages/DIAE/G-20/PRAI.aspx>.
7. Vhugen D. Responsible governance of tenure: a technical guide for investors. *Food and Agriculture Organization of the United Nations*. 2016. URL: <http://www.fao.org/3/a-i5147e.pdf>.
8. Minot N., Ronchi L. Contract farming: risks and benefits of partnership between farmers and firms. *Viewpoint: public policy for the private sector*. 2015. No 344.
9. Glover S., Jones S. Can commercial farming promote rural dynamism in sub-Saharan Africa? UNU-WIDER. 2016. URL: <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/wp2016-120.pdf>.
10. Mirza H., Goodman Z., Agostini A. Responsible Agricultural Investment: Drawing upon Best Practices in Existing Initiatives. *Transnational Corporations Journal*. 2015. No 22.
11. Berger T., Cotula L. Improving Accountability in Agricultural Investments: Reflections from Legal Empowerment Initiatives in West Africa. International Institute for Environment and Development. 2017.
12. Шаров О. М. Питання стратегії залучення прямих іноземних інвестицій у контексті дотримання інтересів економічної безпеки держави. *Стратегічні пріоритети*. 2015. № 1 (34). С. 41-50.
13. Нагачевська Т. В., Пластовець Н. С. Особливості іноземного інвестування на різних стадіях глобального виробничо-збутового ланцюга агробізнесу. *Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка*. 2015. № 8 (173). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osoblivosti-inozemnogo-investuvannya-na-riznih-stadiyah-globalnogo-virobnicho-zbutovogo-lantsyuga-agrobiznesu>.
14. Мельник Т. М., Касянок К. Г. Проблеми залучення та використання міжнародних інвестицій в економіці України. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2017. № 1. С. 253-270. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2017_1_25.
15. Global Trends in GDP, Agriculture Value Added, and Food-Processing Value Added. FAOSTAT. 2017. URL: <http://www.fao.org/economic/ess/ess-economic/credit>.
16. Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року. ООН. 2018. URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/sustainable-development-report/the-2030-agenda-for-sustainable-development.html>.
17. Нешейм М. К. Модель для оцінки впливу продовольчої системи. Інститут медицини США. 2015.
18. Выбор инвестиционных решений для формирования более устойчивых продовольственных систем. Постоянный комитет системы Организации Объединенных Наций по вопросам питания. 2016. URL: <https://www.unscn.org/uploads/web/news/document/web-Discussion-Paper-2-RU.pdf>.

19. Responsible Agricultural Investment (RAI): Knowledge into Action Notes series. The World Bank. – 2018. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/agriculture/publication/responsible-agricultural-investment>.

Samsonova L. Business models of investments in agro-food systems.

Background. *The 2008 food price crisis was a powerful impetus for launching a large-scale investment process in developing countries. However, the revitalization of the investment process has gradually caused a negative impact on local communities. Although the urgency of providing best international practices that encourage a private investor to find a balance between their own and local interests is urgent, governments of the countries continue to encourage further investments, deprived of clarity, consistency and order, in the field of agriculture.*

Analysis of recent research and publications. *International organizations, such as the Committee on World Food Security, the Organization for Economic Co-operation and Development, the Food and Agriculture Organization, pay considerable attention to this issue.*

The purpose of the article is to provide contextual guidance, practical advice on the possibilities of different investment models in the context of the principles of responsible investment in the agricultural sector.

Materials and methods. *The following scientific research methods have been applied: analysis, synthesis, comparison, grouping, generalization. Official papers of international organizations, practical and theoretical publications of foreign scientists were used in the article.*

Results. *The article describes the basic agro-food systems in view of their investment needs, which are the result of accumulated problems in the areas of food quality, food access, hunger and obesity problems, unbalanced nutrition and health problems of the nation. The principles of responsible investment, which have recently become dominant in the development of agricultural areas in many countries around the world, are usually nominal in nature and are leveled by the implementation of investment projects. The article gives examples of effective combination of investor financial interests, socio-economic interests of the state and local communities.*

Conclusion. *The problems associated with responsible investment in agro-industrial systems are still quite acute at this stage. However, with the assistance of international organizations, the first steps have been taken to overcome the asymmetry of power between the investor and the local communities of the recipient countries.*

Keywords: business model, investment projects, principles of responsible investment, agro-industrial systems, outgrowing, contract farming, distributive farming, joint ventures, farmer alliances.

Стаття надійшла до редакції 04.03.2020.

REFERENCES

1. Prjami investycii' (akcionernyj kapital) v ekonomici Ukrai'ny / z Ukrai'ny za vydamy ekonomichnoi' dijal'nosti (za periody z pochatku roku, shhokvartal'no). Derzhavna statystychna sluzhba Ukrai'ny [Direct investments (share capital)

- in the economy of Ukraine / from Ukraine by types of economic activity (for the periods from the beginning of the year, quarterly). State Statistical Service of Ukraine]. (2019). Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
2. Principles for Responsible Agriculture and Food Systems. Committee on World Food Security. (2014). Retrieved from <http://www.fao.org/cfs/home/activities/rai/en> [in English].
 3. Performance Standards on Environmental and Social Sustainability. International Finance Corporation. (2012). Retrieved from https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/topics_ext_content/ifc_external_corporate_site/sustainability-at-ifc/publications/publications_handbook_pps [in English].
 4. Guidance for Responsible Agricultural Supply Chains. OECD-FAO. (2016). Retrieved from <https://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/rbc-agriculture-supply-chains.htm> [in English].
 5. Responsible Land-Based Investment: Practical Guide for the Private Sector. USAID. (2015). Retrieved from <https://www.land-links.org/2014/10/e-consultation-responsible-land-based-investment-a-practical-guide-for-the-private-sector> [in English].
 6. Principles for responsible agricultural investment that respects rights, livelihoods and resources (PRAI). UNCTAD. FAO. IFAD. World Bank. (2012). Retrieved from <https://unctad.org/en/Pages/DIAE/G-20/PRAI.aspx> [in English].
 7. Vhugen, D. (2016). Responsible governance of tenure: a technical guide for investors. *Food and Agriculture Organization of the United Nations*. Retrieved from <http://www.fao.org/3/a-i5147e.pdf> [in English].
 8. Minot, N., & Ronchi, L. (2015). Contract farming: risks and benefits of partnership between farmers and firms. *Viewpoint: public policy for the private sector*, 344 [in English].
 9. Glover, S. & Jones, S. (2016). Can commercial farming promote rural dynamism in sub-Saharan Africa? UNU-WIDER. Retrieved from <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/wp2016-120.pdf> [in English].
 10. Mirza, H., Goodman, Z., & Agostini, A. (2015). Responsible Agricultural Investment: Drawing upon Best Practices in Existing Initiatives. *Transnational Corporations Journal*, 22 [in English].
 11. Berger, T. & Cotula, L. (2017). Improving Accountability in Agricultural Investments: Reflections from Legal Empowerment Initiatives in West Africa. International Institute for Environment and Development. [in English].
 12. Sharov, O. M. (2015). Pytannja strategii' zaluchennja prjamyh inozemnyh investycij u konteksti dotrymannja interesiv ekonomichnoi' bezpeky derzhavy [Issues of foreign direct investment attraction strategy in the context of respecting the economic security interests of the state] *Strategichni priorityty – Strategic priorities*, 1 (34), 41-50 [in Ukrainian].
 13. Nagachevs'ka, T. V., & Plastovec', N. S. (2015). Osoblyvosti inozemnogo investuvannja na riznyh stadijah global'nogo vyrobnycho-zbutovogo lancjuga agrobiznesu [Features of foreign investment at different stages of the global agribusiness production and supply chain]. *Visnyk Kyivs'kogo nacional'nogo universytetu im. Tarasa Shevchenka – Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv*, 8 (173). Series: Economics. Retrieved from

- <https://cyberleninka.ru/article/n/osoblivosti-inozemnogo-investuvannya-na-riznih-stadiyah-globalnogo-virobnicho-zbutovogo-lantsyuga-agrobiznesu> [in Ukrainian].
14. Mel'nyk, T. M., & Kasjanok, K. G. (2017). Problemy zaluchennja ta vykorystannja mizhnarodnyh investycij v ekonomici Ukrai'ny [Problems of attraction and use of international investments in the economy of Ukraine]. *Marketyng i menedzhment innovacij – Marketing and innovation management*, 1, 253-270. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2017_1_25 [in Ukrainian].
 15. Global Trends in GDP, Agriculture Value Added, and Food-Processing Value Added. FAOSTAT. (2017). Retrieved from <http://www.fao.org/economic/ess/ess-economic/credit> [in English].
 16. Peretvorenja nashogo svitu: Porjadok dennij u sferi stalogo rozvytku do 2030 roku. OON [The transformation of our world: an Agenda for sustainable development until 2030.UN]. (2018). Retrieved from <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/sustainable-development-report/the-2030-agenda-for-sustainable-development.html> [in Ukrainian].
 17. Neshejm, M. K. (2015). Model' dlja ocinky vplyvu prodovol'choi' systemy. Instytut medycyny SShA [A model for assessing the impact of the food system. US Institute of Medicine] [in Ukrainian].
 18. Vybor investicionnyh reshenij dlja formirovanija bolee ustojchivyh prodovol'stvennyh sistem. Postojannyj komitet sistemy Organizacii Obedinennyh Nacij po voprosam pitaniya [The choice of investment decisions to create more sustainable food systems. The United Nations Standing Committee on Nutrition]. (2016). Retrieved from <https://www.unscn.org/uploads/web/news/document/web-Discussion-Paper-2-RU.pdf> [in Russian].
 19. Responsible Agricultural Investment (RAI): Knowledge into Action Notes series. The World Bank. (2018). Retrieved from <https://www.worldbank.org/en/topic/agriculture/publication/responsible-agricultural-investment> [in English].