

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ: ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ, ПРАВО



Науковий журнал

Виходить 6 разів на рік

Заснований у січні 2010 р.

Журнал визнано МОН України

*як фахове видання з економічних наук
категорії «Б»*

2022

№3(122)

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Головний редактор

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

Заступник головного редактора

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

Відповідальний секретар

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

Члени редакційної колегії (за галузями наук)

з економічних наук:

БЄЛОСТЄЧНИК Григорій, д. е. н., професор, ректор Академії економічної освіти Молдови (*Молдова*).
ВОЛОСОВИЧ Світлана Василівна, д. е. н., професор, професор кафедри фінансів ДТЕУ (*Україна*).
ГАЙДУКЕВИЧ Агнешка, д. е. н., професор кафедри міжнародної торгівлі Краківського економічного університету (*Польща*).

ГОНЕТ Войцех, д. е. н., доцент Університету природничо-гуманітарних наук у Седльце (*Польща*).
ГОСПОДАРОВИЧ Анджей, д. е. н., професор Вроцлавського економічного університету (*Польща*).
ДОБІЯ Мечислав, д. е. н., професор Краківського економічного університету (*Польща*).
ДУТНЕНЬ Ганна Володимирівна, д. е. н., професор, завідувач кафедри світової економіки ДТЕУ (*Україна*).
КАЛЮЖНА Наталія Геннадівна, д. е. н., професор кафедри світової економіки ДТЕУ (*Україна*).
КАНСВА Тетяна Володимирівна, д. е. н., доцент, декан факультету фінансів та обліку, Державний торговельно-економічний університет (*Україна*).

КОРЖ Марина Володимирівна, д. е. н., професор, професор кафедри світової економіки ДТЕУ (*Україна*).
ЛАПЕ Наталя, д. е. н., професор Ризького технічного університету (*Латвія*).

МЕЛЬНИК Тетяна Миколаївна, д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту ДТЕУ (*Україна*).

МОТОРИН Руслан Миколайович, д. е. н., професор, професор кафедри статистики та економетрії ДТЕУ (*Україна*).

ФЕДУН Ігор Леонідович, д. е. н., професор кафедри світової економіки ДТЕУ (*Україна*).
ШЛЮСАРЧИК Богуслав, д. е. н., професор Жешувського університету (*Польща*).

з юридичних наук:

ВАЩЕНКО Юлія Вячеславівна, 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 ДТЕУ (*Україна*).

КАВКА Інга, д. ю. н., професор Інституту права, адміністрації та економіки Краківського педагогічного університету (*Польща*).

ЛАНДЕ Роберт, професор права Балтиморського університету (*США*).

МАЗАРАКІ Наталія Анатоліївна, д. ю. н., професор, завідувач кафедри міжнародного, цивільного та комерційного права ДТЕУ (*Україна*).

МОНТЕЙРО ФЕРНАНДЕС Антоніо, д. ю. н., професор Нового університету Лісабону (*Португалія*).

ОЛІЙНИК Олег Вікторович, д. ю. н., с. н. с., професор кафедри правового забезпечення безпеки бізнесу ДТЕУ (*Україна*).

ОНДРОВА Драгомира, 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 світової економіки ДТЕУ (*Україна*).

ПРИМАК Володимир Дмитрович, д. ю. н., професор кафедри міжнародного, цивільного та комерційного права ДТЕУ (*Україна*).

ПУСТОВІТ Юлія Юрївна, к. ю. н., доцент кафедри адміністративного, фінансового та інформаційного права ДТЕУ (*Україна*).

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

**ДЕРЖАВНИЙ
ТОРГОВЕЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ/
правонаступник
Київського національного
торгівельно-економічного
університету**

Завідувач редакції

І. В. Кривицька

Редактори: **Л. М. Сафіулліна,
Н. С. Барабаш, М. В. Дубко**
Художньо-технічний редактор
Л. В. Чернокозинська

Підписано до друку 17.06.2022.

Тираж 200 пр. Зам. 141.

Адреса редакції, видавця,
виготовлювача:
вул. Кіото, 19, м. Київ,
Україна, 02156
Телефон редакції: 531-31-16
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 2022 рік – 09641

Надруковано на обладнанні ДТЕУ
Свідоцтво суб'єкта видавничої
справи серія ДК № 4620
від 03.10.2013

Видається за рекомендацією
Вченої ради ДТЕУ
(протокол засідання № 6
від 26.05.2022)

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)

© Державний торговельно-економічний університет, 2022

З М І С Т

ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІКА

КОРОЛЬ С., РОМАШКО О.	Корпоративна соціальна відповідальність у стратегіях трансфертного ціноутворення	4
ЗУБКО Т.	Зовнішні фактори економічної безпеки підприємств торгівлі	19
БІЛЯВСЬКА Ю., ВАРАВА В.	Фахівець епохи інновацій: сценарії розвитку ринку праці	35

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСИ

ВДОВІЧЕН А., ТАБЕНСЬКА Ю., УРСАКІЙ Ю.	Фіскальні інструменти впливу на економічний розвиток країн	51
ПАРАСІЙ- ВЕРГУНЕНКО І.	Індикатори оцінки ефективності підприємств державного сектора економіки	63
ГРИНЮК Н., ДОКІЄНКО Л.	Фінансові індикатори забезпечення інвестиційної привабливості підприємства	81
КОВАЛЬ В., НОВАК О., ПАВЛИШИНА К.	Експортний потенціал України на ринках <i>GAFTAА</i> : кейс <i>UTAS Co</i>	97

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

БАГАЦЬКА К.	Фінансування комунальних підприємств: європейський досвід	110
НЕЖИВА М., МИСЮК В.	Ринок товарів повсякденного попиту та сфера послуг Китаю	119
ОМРАН Х.	Трансформація торговельних зв'язків України на Близькому Сході та в Африці	129

C O N T E N T

GLOBAL ECONOMY

KOROL S., ROMASHKO O.	Corporate social responsibility in transfer pricing strategies	4
ZUBKO T.	External factors of economic security of trade enterprises	19
BILIAVSKA Yu., VARAVA V.	The specialist of the epoch of innovations: scenarios of labor market development	35

INTERNATIONAL FINANCE

VDOVICHEN A., TABENSKA Ju., URSAKII Yu.	Fiscal instruments of impact on the economic development of countries	51
PARASII- VERHUNENKO I.	Indicators for assessing the efficiency of enterprises of the public sector of the economy	63
HRYNYUK N., DOKIIENKO L.	Financial indicators of ensuring the investment attractiveness of the enterprise	81
KOVAL V., NOVAK O., PAVLYSHYNA K.	Export potential of Ukraine in <i>GAFTAA</i> markets: <i>UTAS Co</i> case	97

FOREIGN EXPERIENCE

BAGATSKA K.	Financing of municipal enterprises: European experience	110
NEZHYVA M., MYSIUK V.	Market of FMCG and service sectors in China	119
OMRAN H.	Transformation of Ukraine's trade relations in the Middle East and Africa	129

ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Korol S., Romashko O. Korporatyvna ta social'na vidpovidal'nist' u strategijah transfertnogo cinoutvorennja. *Zovnishnja torgivlja: ekonomika, finansy, pravo*. 2022. № 3. S. 4-18. Serija. Ekonomichni nauky. [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022\(122\)01](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022(122)01)

УДК 005.35:338.5

КОРОЛЬ Світлана,

д. е. н., доцент, професор кафедри обліку та оподаткування

Державного торговельно-економічного університету

вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

ORCID: 0000-0003-0958-8720

s.korol@knute.edu.ua

DOI: 10.31617/zt.knute.2022(122)01

KOROL Svitlana,

Doctor of Science (Economics),

Associate Professor, Professor at

the Department of Accounting and Taxation State University of Trade and Economics

19, Kyoto St., Kyiv, 02156, Ukraine

ORCID: 0000-0003-0958-8720

s.korol@knute.edu.ua

РОМАШКО Ольга,

к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування

Державного торговельно-економічного університету

вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

ORCID: 0000-0003-3466-3489

o.romashko@knute.edu.ua

ROMASHKO Olha,

PhD (Economics), Associate Professor,

Associate Professor at the Department of Accounting and Taxation

State University of Trade and Economics 19, Kyoto str., Kyiv, 02156, Ukraine

ORCID: 0000-0003-3466-3489

o.romashko@knute.edu.ua

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У СТРАТЕГІЯХ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

Вступ. Міжнародні групи компаній (МГК) мають значний економічний, екологічний і соціальний вплив на регіон присутності. Найпотужнішим механізмом такого впливу на регіональний розвиток є платежі міжнародних груп компаній на користь держави.

Проблема. Об'єктом дослідження є МГК, що мали бізнес у росії на початок 2022 р.

Мета статті – аналіз стратегії трансфертного ціноутворення МГК у контексті реалізації ними принципів корпоративної соціальної відповідальності, досягнення ЦСР і сприяння миру та недопущення воєнної агресії.

Методи. Методика дослідження передбачає аналіз даних про діяльність МГК щодо стратегії ТЦУ, сприяє реалізації ЦСР та

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN TRANSFER PRICING STRATEGIES

Introduction. International groups of companies (IGCs) have significant economic, environmental, and social impacts on the region of presence. The most powerful mechanism for influencing regional development is IGC payments to the state.

Problem. The object of the study was selected by IGC, which did business in Russia in early 2022.

The aim of the article is to analyze the transfer pricing strategy of the IGCs in the context of their implementation of the principles of corporate social responsibility, achieving the Sustainable Development Goals (SDGs) and, in particular, promoting peace and preventing military aggression.

Methods. The chosen research methodology involves the analysis of data on the activities of the IGC in terms of the strategy of the transfer pricing,

© Король С., Ромашко О., 2022

Автори не отримували прямого фінансування для цього дослідження.

Внесок авторів є рівнозначним.

розвитку корпоративної соціальної відповідальності.

Результати. Розглянуто зв'язок стратегії ТЦУ та рівня досягнення ЦСР і передусім миру в регіоні присутності МГК. Проведено аналіз статистичних даних ОЕСР і ООН щодо присутності дочірніх компаній МГК в росії та їхнього сталого розвитку. Зазначено невідповідність оцінок досягнення ЦСР 16 «Мир, справедливість і сильні інституції» у рф та її зовнішньо-економічній політиці. Виявлено дисонанс між заявами про соціальну відповідальність окремих МГК та їхньою реакцією на воєнну агресію росії. Доведено необхідність коригування підходів до визначення стратегії ТЦУ та оцінювання рівня досягнення ЦСР.

Висновки. Глобальна система оподаткування бізнесу та політика ТЦУ здатна вирішувати не лише економічні завдання, але й протидіяти будь-яким загрозам майбутньому людства та сприяти його сталому розвитку. Вдосконалення методики визначення прогресу щодо досягнення ЦСР потребує адекватної оцінки відповідності ЦСР 16 «Мир, справедливість і сильні інституції». МГК за розширення географії своїх економічних інтересів надалі має використовувати нові підходи до оцінки бізнес-клімату в регіоні з урахуванням фактора війни й миру.

Ключові слова: трансферне ціноутворення, корпоративна соціальна відповідальність, цілі сталого розвитку, міжнародна група компаній, воєнна агресія.

JEL Classification: M14.

Конфлікт інтересів: Автори заявляють, що вони не мають фінансових чи нефінансових конфліктів інтересів щодо цієї публікації; не мають відносин з державними органами, комерційними або некомерційними організаціями, які могли б бути зацікавлені у поданні цієї точки зору. З огляду на те, що один з авторів працює в установі, яка є видавцем журналу, що може зумовити потенційний конфлікт або підозру в упередженості, остаточне рішення про публікацію цієї статті (включно з вибором рецензентів і редакторів) приймалося тими членами редколегії, які не пов'язані з цією установою.

Постановка проблеми. Міжнародні групи компаній (МГК) є найпотужнішими суб'єктами глобальної економіки, які, крім традиційних завдань у сфері торгівлі, інвестицій, просування сучасних технологій, стимулювання міжнародної трудової міграції й інтернаціоналізації виробництва, мають значний екологічний і соціальний вплив у регіонах присутності. Щороку МГК звітують не лише про економічні, але і про екологічні та соціальні результати своєї діяльності. До того ж з діяльністю МГК пов'язані сподівання й розчарування урядів і громадян багатьох країн світу щодо їхнього розвитку у виробничій, науково-технічній, інвестиційній, торговельній і культурній сферах. Саме МГК є одними з основ глобальної економіки й впливають на національну політику в різних країнах світу.

Одним з потужних механізмів економічного, екологічного та соціального впливу МГК на регіональний розвиток є платежі на

promoting the implementation of the SDGs, and corporate social responsibility.

Results. The connection between the transfer pricing strategy and the level of achievement of the SDGs and, first of all, peace in the region of the IGC presence is analyzed. An analysis of OECD and UN statistics on the presence of IGC subsidiaries in Russia and its sustainable development was conducted. The discrepancy between the assessments of the achievement of the SDG 16 «Peace, Justice and Strong Institutions» in Russia's foreign economic policy is shown. A dissonance between the statements of social responsibility of some IGCs and their reaction to Russia's military aggression is identified. The necessity of adjusting the approaches to determining the transfer pricing strategy and assessing the level of achievement of the SDGs is proved.

Conclusions. The global system of business taxation and transfer pricing policy is able to solve not only purely economic problems, but also counteract any threats to the future of mankind and promote its sustainable development. Improving the methodology for determining progress toward the SDGs requires an adequate assessment of the compliance of the SDG 16 «Peace, Justice and Strong Institutions». In expanding the geography of its economic interests in the future, the IGC should use new approaches to assessing the business climate in the region, taking into account the factor of war and peace.

Keywords: transfer pricing, corporate social responsibility, sustainable development goals, international group of companies, military aggression.

користь держави (урядів) – податкові платежі. Як зазначено у звіті *British Petroleum Corp.*, «уряди роблять внесок в економіку через податки, які ми сплачуємо» [1]. Наявна система оподаткування в країні є важливим фактором прийняття рішення про інвестиції в неї. Рівень процентних ставок, інфляції, зайнятості, безробіття та інші фактори ризику впливають на визначення напрямів інвестування. Належна поведінка будь-якої компанії в питаннях сплати податків є основою її корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) і створення умов для сталого розвитку регіону присутності.

Тож неабиякий інтерес має дослідження впливу стратегії трансферного ціноутворення (ТЦУ) міжнародних груп компаній на досягнення цілей сталого розвитку (ЦСР) у регіоні присутності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ключових аспектів ТЦУ присвячені наукові праці низки вітчизняних і закордонних авторів. Бібліометричний аналіз наукових публікацій за період 1968–2019 рр. у базі даних *Scopus* показав, що найбільшу зацікавленість темою ТЦУ проявляли науковці США, Великобританії, Японії, Німеччини та Канади [2]. Вітчизняні автори А. Алексеєва, Н. Ігнатенко, В. Кругляк, Є. Курілов розглядають ТЦУ як інструмент податкового контролю. Учені Ю. Касперович, М. Музичук, О. Никифорчук, В. Сопко, Г. Уманців, О. Фоміна, А. Шаповалова, І. Шушакова зосереджують увагу на дослідженні глобальної системи ТЦУ для визначення та впровадження в Україні кращих світових практик [3–8]. Серед розглянутих авторами питань варто зазначити проблеми дотримання податкових вимог та управління, зокрема уникнення сплати податків, податкові гавані, податкове планування та переміщення прибутку, що відбуваються між транснаціональними компаніями на глобальному рівні.

Понад двох десятиліть науковці вивчали різні аспекти впливу податків та інших фінансових засобів на забезпечення стабільності на національному та міжнародному ринках [9]. Зокрема, Дж. Чой, Т. Фурусавата та Дж. Ішикава [10] аналізують практики МГК щодо маніпулювання трансфертними цінами для того, щоб використати переваги податкових різниць у різних країнах і наслідки застосування «правила витягнутої руки», коли на ринку кінцевої продукції переважає недосконала конкуренція.

У 2021 р. С. Грейл [11], визначаючи перспективи ТЦУ, зазначає, що йому «не вистачає врахування аспектів стійкості при розподілі прибутку за кордоном». Автор зауважує, що «існують дослідження, які свідчать про те, що корпоративні групи діють стабільно у своїй «рідній країні», але на зовнішніх ринках цьому приділяють мало уваги. Аспекти сталості під час транскордонного розподілу прибутку можуть стати основою для протидії цьому та вагомим внеском у цілі сталого розвитку ООН до 2030 року» [12]. Дж. Вінтерхалтер [9] вважає, що через кліматичну кризу та кризу нерівності ця прогресивна

пропозиція має світову актуальність. Дж. П. Чой, Т. Фурусавата та Дж. Ішікава дотримуються думки, що МГК, мотивовані оподаткуванням, можуть мати неефективне внутрішнє виробництво, але водночас приносить користь споживачам і підвищувати соціальний добробут [10].

Нинішня ситуація фактично є каталізатором КСВ та вимагає коригування стратегії ТЦУ як засобу фінансування урядів у регіонах присутності. Воєнна агресія РФ проти України в лютому 2022 р. різко засуджена широкою громадськістю та урядами країн світу, а реакція бізнесу мала безпрецедентний характер. Попередні дослідження теорії та практики як ТЦУ, так і КСВ і проводились без урахування подібних прецедентів.

Стратегії ТЦУ МГК мають потужний економічний потенціал для сприяння сталому розвитку та миру в регіонах присутності.

Мета статті – аналіз стратегії трансферного ціноутворення МГК щодо реалізації ними принципів КСВ, досягнення ЦСР і сприяння миру та недопущення воєнної агресії.

Матеріали та методи. Методика дослідження передбачає аналіз даних про діяльність МГК в частині стратегії ТЦУ, сприяння реалізації ЦСР, відповідності заявам щодо КСВ. Інформаційною базою статті стали наукові дослідження вітчизняних і закордонних авторів за обраною темою, матеріали офіційних сайтів і відкриті дані міжнародних організацій, річна звітність МНК тощо. Статистичні дані ОЕСР та ООН використані для аналізу впливу МГК на російську економіку та сталий розвиток.

Результати дослідження. Суспільство та світова економіка ще не оговтались від втрат, завданих пандемією. Європейська комісія визнала, що у підсумку «проблема громадського здоров'я перетворилася на найважчу економічну кризу в історії ЄС, яка має глибокі соціальні наслідки» [13]. Автори С. Кумар, Нір. Пандей та ін. [2] зауважують, що практика ТЦУ набуває специфічного характеру під час криз, зокрема через пандемію COVID-19, адже відбувається ескалація витрат й стають помітнішими обмеження внутрішнього фірмового руху. Тож МГК має переглянути політику ТЦУ.

На Порядку денному податкової політики ЄС пріоритетом визначено необхідність справедливого та ефективного оподаткування [13]. Разом з тим нова реальність – воєнний конфлікт у серці Європи – зумовлює не лише економічні втрати та ризики недоотримання прибутку МГК, а й необхідність визначити своє ставлення до трагедії українського народу та російського агресора, продемонструвати вірність ЦСР та свою КСВ. Протягом двох перших тижнів війни ринок країни-агресора залишило понад 200 іноземних компаній, що ударило по економіці окупанта [14]. За період з лютого 2022 р. російський

агресор скинув на Україну тисячі бомб і ракет, знищив або серйозно зруйнував сотні населених пунктів, позбавивши українських громадян роботи, власного житла, серед яких сотні дітей, тисячі жінок і людей похилого віку. Здебільшого українці змушені були залишити свій дім через пряму загрозу здоров'ю та життю. За цих умов тільки для оцінки економічних втрат у результаті масштабного руйнування інфраструктури на всій території України та її відновлення потрібні будуть десятиліття.

За висновками ОЕСР, війна між росією та Україною є не тільки економічним, а й значним гуманітарним потрясінням і найближчим часом призведе до істотного впливу на глобальне зростання [15]. Основою сталого розвитку є мир, тож *«без повернення до миру досягнення сталого розвитку для України, регіону та всього світу може бути відкладено на далеку перспективу»* [16]. Урядам багатьох країн доведеться переглянути й скоординувати внутрішню та зовнішньоекономічну політику, щоб пом'якшити удар від зростання цін на енергоносії, диверсифікувати джерела енергії та підвищити ефективність там, де це можливо [15]. До того ж МГК, що працювали чи продовжують працювати на українському та/або російському ринку, доведеться переглянути зовнішньоекономічну стратегію, зокрема в частині ТЦУ, та збалансувати її з власною політикою у сфері сталого розвитку.

Про багатоаспектність ТЦУ писав К. Кравенс ще у 1997 р., стверджуючи, що мотивація МГК може *«виходити за межі простого дотримання податкових норм»* [17]. Згодом С. Кумар, Нір. Пандей, В. М. Лім, А. Н. Чаттерджи та Ніт. Пандей зазначали, що *«ТЦУ також можна використовувати для зниження витрат, підвищення ефективності процесів і раціоналізації внутрішньofірмових транзакцій»* [2]. Проте сьогодні особливого значення набувають позафірмові наслідки реалізації МГК стратегії ТЦУ та їхній аналіз у контексті КСВ.

Особлива увага до МНК пояснюється тим, що вони мають кращі можливості для створення прибутку порівняно з компаніями, що працюють тільки на одному ринку, зокрема завдяки доступним ресурсам, регіонам розташування та інтернаціоналізації [8, с. 129]. Переваги розташування прямо пов'язані з можливостями доступу до оптимальних або найсприятливіших: 1) джерел ресурсів; 2) ринків праці; 3) державних політик (зокрема у податковій сфері); 4) державних послуг та інфраструктури та 5) місцевих ринків. МГК такі переваги оплачують своїми податковими платежами. Однак ТЦУ повинно не лише забезпечувати їх довгострокові вигоди [2], а й сприяти сталому розвитку відповідних регіонів.

Про загальні підходи до визначення податкової політики МГК та їхній потенціал сприяння реалізації ЦСР свідчать дані ОЕСР

про їхню діяльність за юрисдикціями [18]. Так, у 2017 р. 1228 МГК, що зареєстровані у 16 країнах світу, повідомили організацію про свою діяльність у рф. Ці МГК того року сплачували податок на прибуток до російського державного бюджету, інвестували кошти у заявлений капітал і щороку фінансували матеріальні активи у значних обсягах (табл. 1).

Таблиця 1

Показники діяльності МГК у рф, 2017 р.

Країна реєстрації материнської компанії	Показники діяльності дочірніх компаній у рф					
	Кількість CbCR	Кількість суб'єктів	Сплачений податок на прибуток	Заявлений капітал	Кількість працівників	Матеріальні активи
<i>Країни – члени ОЕСР</i>						
Австралія	12	24	11 494 380	56 391 046	1 341	197 525 705
Бельгія	18	44	5 800 000	215 000 000	5 200	645 900 000
Данія	33	80	80 316 095	459 422 156	16 245	1 334 598 743
Франція	104	395	363 195 144	4 356 323 694	201 465	8 716 245 417
Німеччина	180	511	811 573 251	8 374 678 299	118 697	13 731 181 298
Італія	54	128	92 302 062	1 476 565 318	20 290	1 715 875 741
Японія	171	526	328 887 720	3 166 809 724	41 543	5 932 207 683
Люксембург	50	116	231 270 549	4 891 497 963	37 606	1 562 623 492
Мексика	6	12	6 057 374	133 731 727	6 358	138 097 608
Іспанія	23	56	58 650 783	382 938 339	16 831	603 227 933
Швейцарія	41	107	166 186 144	2 315 832 451	50 497	5 443 764 388
США	430	1 013	1 047 159 886	15 783 842 539	191 930	19 348 451 707
<i>Країни, що не входять до ОЕСР</i>						
Бермуди	13	19	862 806 588	348 933 168	3 498	14 498 557 929
Китай	64	103	44 660 600	816 055 099	7 596	1 775 744 694
Індія	23	36	60 134 534	123 621 660	5 846	3 688 254 026
Сінгапур	6	46	75 991 380	301 772 502	22 865	1 135 558 539
Разом	1 228	3 216	4 246 486 490	43 203 415 685	747 808	80 467 814 903

* Дані по країнах наведені у відповідних національних валютах.

** Крім грошових коштів та їхніх еквівалентів.

Джерело: складено за [18].

Як свідчать дані з таблиці, міжнародний бізнес спільними зусиллями протягом багатьох років фінансував розвиток російської економіки, що мало б сприяти її сталому розвитку. Найбільшими сукупними інвесторами були МГК США, Німеччини, Японії та Франції, зі значним відставанням п'ятірку замикає Китай.

Здебільшого материнські компанії найактивніших інвесторів рф належать до країн з високим відсотком досягнення ЦСР (рис. 1). Загалом для країн вибірки його середньозважене значення (за кількістю суб'єктів кожної країни у рф) становить 78 %. Натомість, відсоток досягнення ЦСР у росії протягом усього періоду дослідження стабільно залишався достатньо низьким (у 2021 р. – 73,79 %) [19].

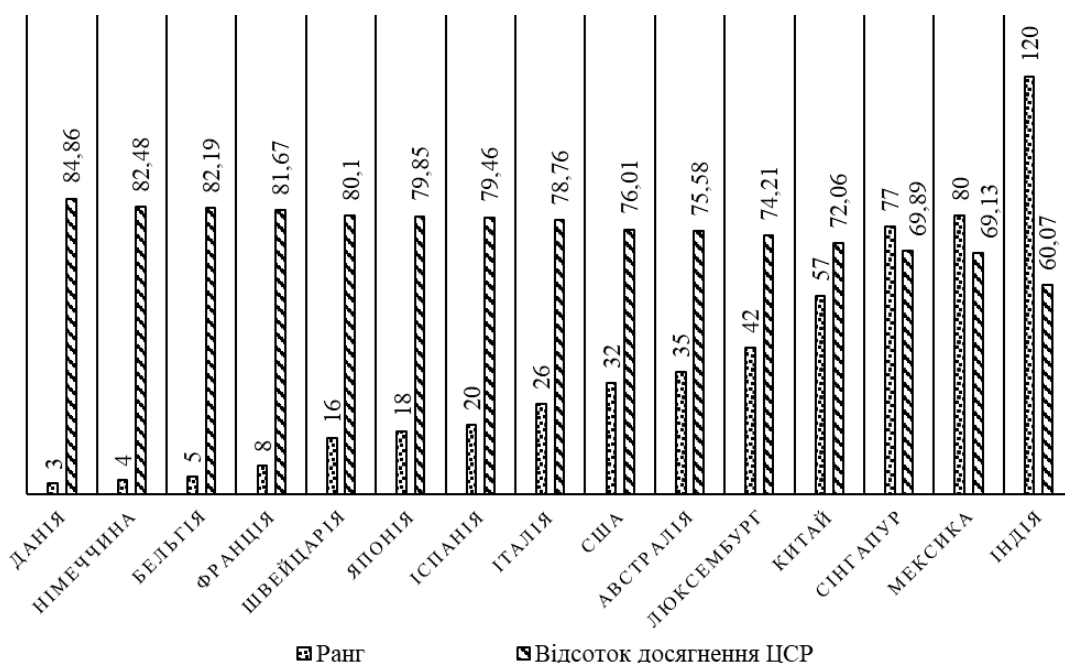


Рис. 1. Показники досягнення ЦСР за країнами реєстрації материнських компаній МГК, дочірні компанії яких працювали в рф, 2021 р.

Джерело: складено за [19].

Безумовно, корпоративні політики МГК, що працюють на певному національному ринку, є не єдиними факторами сприяння сталому розвитку в регіоні їхньої присутності. Проте спроможність їхнього загального економічного, екологічного та соціального впливу прямо пропорційна розміру інвестицій і кількості залучених місцевих працівників. МГК можуть просувати глобальні цінності, реалізуючи власну політику КСВ щодо персоналу, покупців, партнерів по бізнесу та ін. Важливим є не тільки створення робочих місць (див. *табл. 1*), але й корпоративна культура, яка у повсякденній практиці здатна формувати у працівників, членів їхніх сімей та інших залучених осіб повагу до глобальних цінностей і насамперед до життя людини. Отже, МГК у регіоні присутності певною мірою є відповідальні за її наближення до ЦСР, зокрема ЦСР 16 «Мир, справедливість і сильні інституції» [20].

Країни світу мають досвід мотивації бізнесу до розв'язання економічних, екологічних і соціальних проблем на основі використання різноманітних податкових важелів як в окремій країні, регіоні, так й в глобальних масштабах. Так, у березні 2022 р. Верховна Рада України, Кабінет Міністрів і Державна податкова служба погодили законопроект щодо запровадження додаткового оподаткування в Україні компаній, що отримують дохід з території країни-агресора [21]. Достойною відповіддю цивілізованих країн на практику корпоративного колабораціонізму може стати запровадження додаткового податку

для будь-якої МГК, що продовжує працювати на території росії та фінансує реалізацію її воєнної доктрини.

З перших днів війни Рада ОЕСР засудила агресію росії проти України як явне порушення міжнародного права та серйозну загрозу міжнародному порядку та терміново переглянула свою співпрацю з росією з урахуванням потенційних економічних і соціальних наслідків (зокрема офіційно призупинено участь росії та Білорусі в органах ОЕСР, закрито офіс ОЕСР у москві, вирішено не укладати жодних нових угод про добровільні внески з рф та не відкривати будь-які нові проекти, які фінансуються шляхом її добровільних внесків) [22]. ЄС також запровадила санкції до рф через її вторгнення в Україну [23]. Відповідний комплексний пакет обмежувальних санкцій спрямований на фінансову систему, економічні та політичні заходи проти російської політичної еліти, яка відповідальна за вторгнення, і загалом має послабити економічну базу держави-агресора.

Такі заходи, на наш погляд, не тільки відповідають, але й сприяють реалізації ЦСР, оскільки формують атмосферу несприйняття війни, де б вона не відбувалась, і зумовлені прямим зв'язком між її продовженням й умовами ведення бізнесу.

Як відомо, війна, розв'язана рф на території України, має страшні негативні наслідки для людей, і навколишнього середовища. Для кожної МГК вона стала каталізатором її відданості ЦСР та принципам КСВ. Це передусім стосується тих МГК, які станом на 24 лютого 2022 р. провадили свою діяльність на території росії. Пропри реакцію окремих іноземних компаній на розв'язану рф воєнну агресію (табл. 2), їм доведеться відмовитись від заяв про свою КСВ та підтримку ЦСР.

Таблиця 2

Реакція МГК на воєнній агресії, що до її початку працювали на російському ринку (станом на 19.03.2022 р.)

Стан компанії	Кількість	Приклади компаній
Продовжує роботу	35	<i>Asus, Baker Tilley, Metro, Leroy Merlin, Oriflame</i>
Продовжує важливі операції	3	<i>ADM, Colgate-Palmolive, Cummins</i>
Обмежує доступ рф до ринків капіталу	18	<i>Bank of China, ING Group, Rabobank, Rabobank, Intercontinental Exchange</i>
Вивезла частину співробітників з росії	1	<i>Nestle, Goldman Sachs, Pfizer, Merck & Co., Unilever, Whirlpool</i>
Призупиняє послуги для провладних структур	10	<i>Twitter, Youtube, Roku, TripAdvisor, Baker McKenzie</i>
Призупиняє певні/усі операції	43	<i>Nestle, Pfizer, Johnson & Johnson, Unilever, IBM, Intel, Coca-Cola, PepsiCo, Nokian Tyres, Amazon, McDonald's, Airbus, Boeing</i>

Стан компанії	Кількість	Приклади компаній
Призупиняє нові інвестиції	46	<i>Henkel, Procter & Gamble, Dow, Marriott, Sony, Danone, Kraft Heinz</i>
Призупиняє всі постачання	67	<i>LG Electronics, Bentley, Jaguar, Honda, Mazda, Mercedes-Benz, Nissan, Subaru, Toyota, H&M, Volkswagen, Volvo, Burberry, Lego</i>
Призупиняє діяльність	199	<i>3M, Microsoft, SAP, Ferrari, Ford, Oracle, Harley-Davidson, Hyundai BBC, Group, Renault, Adidas, Chanel, L'Oreal, Nike Inc, Amway, Panasonic, TikTok, Ikea</i>

Джерело: складено авторами за даними [24].

Компанії, що залишили російський ринок через воєнну агресію РФ, належать до різних сфер діяльності (рис. 2). Вони відрізняються за рівнем прибутковості, обсягами діяльності, необхідними для входження на ринок фінансовими інвестиціями, а також відповідними втратами, які пов'язані з виходом з ринку. Їхня діяльність мала значний вплив на економіку через постачання або переробку металів, нафти, газу, обладнання, хімічних виробів, а також забезпечення роботи підприємств у сфері транспорту, авіабудування, аерокосмічної й інших провідних

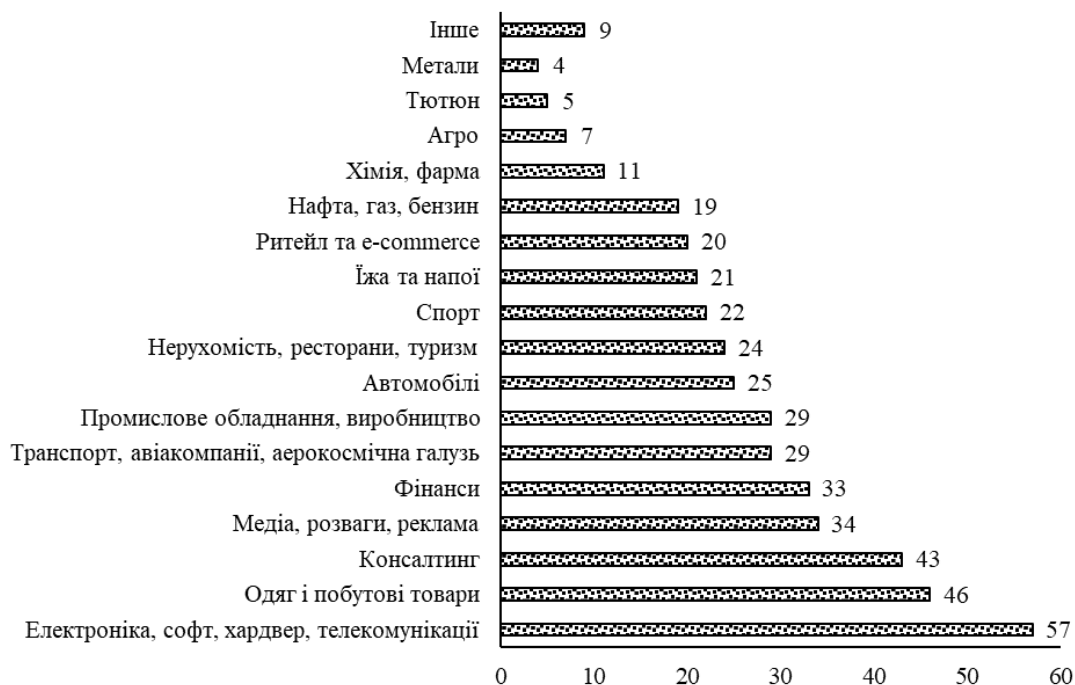


Рис. 2. Кількість компаній, що призупинили бізнес в Росії, за сферами діяльності (станом на 19.03.2022 р.)

Джерело: складено авторами за [24].

галузей, тим самим підтримуючи економічну міць держави. Низка компаній працювали на її соціальну сферу, постачаючи для населення світового рівня товари та послуги. Отже, рішення про вихід з російського ринку пов'язане з аналізом різних аспектів впливу на сталий розвиток.

Серед компаній, що залишили російський ринок, багато великих і відомих у своїх галузях. Дослідження К. Сінгх та М. Місра [25] показує, що саме відомі організації більше орієнтуються на КСВ, ніж інші.

Виправдовуючи своє рішення вести бізнес у країні-агресора, окремі МГК посилаються на необхідність захисту соціальних цінностей і пріоритети сталого розвитку. Так, керівництво компанія *Auchan Retail* посилається на те, що її російські працівники, їхні сім'ї та клієнти «не несуть особистої відповідальності за початок цієї війни», а також своє небажання «поставити їх в нестабільне становище» (адже саме за активної чи пасивної підтримки цих людей мільйони мирних українців позбавлені права на мирне життя, житло, навчання, освіту, доступ до продуктів харчування, інші життєво необхідні речі – самого права на майбутнє), і не думати про те, що майже три чверті з них «підтримують війну проти України, відчуваючи такі позитивні емоції, зокрема гордість, радість, повага, довіра та надія» (експерт Джеймстаунського фонду (*Jamestown Foundation*, США) з посиланням на результати дослідження групи незалежних російських соціологів 17 березня 2022 р.) [26, 27].

До окремої групи належать компанії, які з запізненням відреагували на воєнну агресію рф. Така поведінка свідчить про те, що їхня КСВ спрямована насамперед на зовнішні зацікавлені сторони і залежить від репутаційних ризиків [25]. Наприклад, одним з чинників, який спонукав компанії *Microsoft*, *SAP* та *IBM* припинити підтримку російських клієнтів, стало невдоволення їхніх працівників. Вони пропонують компанії не обмежуватися припиненням нових продажів і відмовою від клієнтів, які перебувають під санкціями. Працівники вимагали призупинити всі угоди у росії (зокрема щодо програмного забезпечення, яке клієнти можуть використовувати для відстеження продажів, ланцюжків постачання та робочої сили), щоб посилити економічний тиск на агресора [28].

Зрозуміло, що багатьом МГК важко погодитись на проведення «навмисного банкрутства» чи експропріацію свого майна в росії. Так, компанія *Auchan Retail*, близько 20 % бізнесу якої знаходиться в росії [29], зробила вибір на свою користь і користь країни-агресора. Своїми економічними інтересами керуються ті компанії, які повернулись в росію, прагнучи до розширення свого бізнесу через нішу, що з'явилась на російському ринку завдяки відтоку конкурентів.

МГК, що продовжують працювати у країні-агресора, віддають перевагу своїм корпоративним (економічним) інтересам і сприяють подальшому поширенню ненависті та екстремізму в регіоні. Їх можна вважати соціально безвідповідальними, що ставить під сумнів будь-які заяви про підтримку ЦСР. Попри досвід [30], такі компанії варто розглядати як *порушників соціального договору*.

Соціальна відповідальність МГК в умовах воєнної агресії має бути спрямована на найшвидше її зупинення. Проведене дослідження засвідчує, що сьогодні ціла низка МГК не зважають на мир та стабільність як ЦСР. Обрана ними стратегія суперечить глобальним цінностям, але дає змогу керуватись власними економічними інтересами й працювати в регіонах, де відбуваються збройні конфлікти, воєнні дії, гине мирне населення.

Висновки. Глобальна система оподаткування бізнесу спрямована насамперед на вирішення економічних завдань, забезпечуючи справедливий розподіл доданої вартості. Разом з тим, сьогодні вона набуває значення як система протидії будь-яким загрозам майбутньому людства та його сталому розвитку. Воєнна агресія в центрі Європи стала політичним, економічним, соціальним та екологічним викликом для цивілізації XXI ст.

За результатами проведеного дослідження можна стверджувати:

- оподаткування діяльності МГК, глобальне та регіональне погодження політики у сфері ТЦУ представляє значний інтерес як для економіки окремих держав, так і для забезпечення ефективності діяльності окремих суб'єктів міжнародного бізнесу. Разом з тим, забезпечення сталого розвитку має не менше значення і потребує адекватної загальної уваги та підтримки міждержавних і регіональних організацій, урядів держав, бізнесу та широкої громадськості. Досвід ОЕСР, ООН та Ради ЄС щодо протидії розмиванню доходів має бути використаний для протидії загрозам сталого розвитку;

- методика, яку ОЕСР застосовує для визначення прогресу щодо досягнення ЦСР 16 «Мир, справедливість і сильні інституції», не враховує реальні сучасні загрози цивілізації. Зовнішня політика рф в останні десятиліття не відповідає поняттю «помірне покращення», як це зазначено у Звіті ООН про сталий розвиток за 2021 р. Це вказує на те, що зазначена методика потребує перегляду. Своєю чергою МГК у корпоративній звітності повинні робити акцент на зусилля щодо протидії загрозам миру і воєнній безпеці;

- міжнародний бізнес, який заявляє про свою підтримку сталому розвитку та КСВ, на практиці протягом багатьох років спільними зусиллями фінансував розвиток російської економіки та посилення її військового потенціалу. Нині вихід з російського ринку для МГК пов'язаний зі значними економічними та репутаційними втратами. Отже, надалі за розширення географії економічних інтересів МГК мають використовувати нові підходи до оцінки бізнес-клімату в певній країні (регіоні) з урахуванням фактора війни й миру.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. British Petroleum Corp. Our tax report, 2019. URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/sustainability/group-reports/our-tax-report-2019.pdf>.
2. Kumar, S., Pandey, Neeraj, Lim, W. M., Chatterjee, A. N, Pandey, Nitesh (2021). What do we know about transfer pricing? Insights from bibliometric analysis. *Journal of Business Research*. (Vol. 134). (pp. 275-287). URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.05.041>.
3. Кругляк В. В., Курілов Є. А. Основні положення моніторингу контрольованих операцій як складової податкового контролю за дотриманням правил трансфертного ціноутворення в Україні. *Економічний вісник*. Серія: фінанси, облік, оподаткування. 2021. Вип. 7. С. 61-73. URL: <https://doi.org/10.33244/2617-5932.7.2021.61-73>.
4. Касперович Ю. В. Підвищення ефективності податкового контролю в Україні на основі реалізації міжнародних інструментів автоматичного обміну податковою інформацією: *Аналітична записка*. Опубліковано: 24.12.2019. URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2019-12/analit-kasperovych-economics-8-2019.pdf>.
5. Korol, S., Nykyforuk, O., Pelekh, U., Barabash, N., Romashko, O. (2022). Transfer Pricing Documentation: Globalization and Regional Optimization. *Universal Journal of Accounting and Finance*. (Vol. 10(1)). (pp. 219-230). URL: <http://doi.org/10.13189/ujaf.2022.100123>.
6. Muzychuk, M., Fomina, O. (2021). CbC-Reporting in Tax Administration. URL: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2021\(116\)06](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2021(116)06).
7. Muzychuk, M., Fomina, O. (2021). Functions, Assets and Risk Analysis in the Preparation of Transfer Pricing Documentation, *Universal Journal of Accounting and Finance*. (Vol. 9, No. 5). (pp. 935-945). URL: <https://doi.org/10.13189/ujaf.2021.090505>.
8. Sopko V., Romashko O., Shapovalova A. (2019). Transfer pricing: a global context. *Uzhorod National University Herald. International Economic Relations And World Economy*. (Vol. 25(2)). (pp. 133-137).
9. Winterhalter, J. (2021). Sustainability in Transfer Pricing – Chance or Risk for developing countries? A review of Greil’s Sustainable Value Creation Approach. URL: <https://www.afronomicslaw.org/category/analysis/sustainability-transfer-pricing-chance-or-risk-developing-countries-review-greils>.
10. Choi, J., Furusawa, T., Ishikawa, J. (2020). Transfer pricing regulation and tax competition. *Journal of International Economics*. (Vol. 127). URL: <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2020.103367>.
11. Greil, S. (2021). Sustainable Transfer Pricing: Sustainability Factors as Missing Variables in Value Creation and Profit Allocation? *Zeitschrift für Umweltpolitik & Umweltrecht*. (Vol. 44.2021, 2). (pp.150-188).
12. Interview: Fünf Fragen an Dr. Stefan Greil. PwC in Germany. 28 Published date: Mai, 2021. URL: <https://www.pwc.de/de/newsletter/steuern-und-recht/newsletter-transfer-pricing-perspectives-dach/newsletter-transfer-pricing-perspectives-dach-50-2021/stefan-greil.html>.
13. Business Taxation for the 21st Century: Communication from the Commission to the European Parliament and the Council Empty, May 18th, 2021. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52021DC0251&from=EN>.
14. Мірошниченко Б., Денков Д. Бізнес на крові українців: які міжнародні компанії фінансують російську армію. *Економічна правда*, 16 березня 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/03/16/684019>.
15. OECD Economic Outlook, Interim Report March 2022: Economic and Social Impacts and Policy Implications of the War in Ukraine. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/4181d61b-en/index.html?itemId=/content/publication/4181d61b-en>.
16. Peace is at the heart of sustainable development. Published date: March 11th, 2022. URL: <https://www.globalreporting.org/about-gri/news-center/peace-is-at-the-heart-of-sustainable->

- development/?utm_campaign=13081249+Newsletter-March-2022&utm_medium=Engagement%20Cloud&utm_source=Global%20Reporting%20Initiative&dm_i=4J5,7SDK1,SZ X0ZW,VRMG7,1.
17. Cravens, Karen S. (1997). Examining the role of transfer pricing as a strategy for multinational firms, *International Business Review*. (Vol. 6(2)). (pp. 127-145). URL: [https://doi.org/10.1016/S0969-5931\(96\)00042-X](https://doi.org/10.1016/S0969-5931(96)00042-X).
 18. OECD (2022). «Country-by-Country Reporting: Table I – Aggregate totals by jurisdiction», OECD Tax Statistics (database) (accessed on 09 April 2022). URL: <https://doi.org/10.1787/71d6bf8b-en>.
 19. Sustainable Development Report 2021. URL: <https://dashboards.sdgindex.org>.
 20. The Decade of Action for the Sustainable Development Goals. URL: <https://dashboards.sdgindex.org/rankings>.
 21. Україна підвищить податки для компаній, що продовжують працювати в Росії, у 1,5 рази – Гетманцев. Економічна правда. Опубліковано: 27.03.2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/03/27/684771>.
 22. Krieg untergräbt die Erholung der Weltwirtschaft – OECD fordert gezielte Unterstützungsmaßnahmen für die Schwächsten. Official website of OECD. Paris/Berlin, 17. März 2022. URL: <https://www.oecd.org/berlin/presse/krieg-untergraebt-die-erholung-der-weltwirtschaftoecd-fordert-gezielte-unterstuetzungsmassnahmen-fuer-die-schwaechsten.htm>.
 23. Санкції, запроваджені ЄС щодо Російської Федерації через її вторгнення в Україну. Офіційний сайт Європейської комісії. URL: https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/stronger-europe-world/eu-solidarity-ukraine/eu-sanctions-against-russia-following-invasion-ukraine_uk.
 24. Який міжнародний бізнес залишився у Росії попри військову агресію. URL: <https://biz.liga.net/ua/ekonomika/all/article/ne-tolko-nestle-kakoy-mejdunarodnyy-biznes-ostalsya-v-rf-vopreki-voennoy-agressii>.
 25. Singh, K., Misra, M. (2021). Linking Corporate Social Responsibility (CSR) and URL: <https://doi.org/10.1016/j.iemeen.2020.100139>.
 26. Position of Auchan Retail on the pursuit of its activities in Ukraine and Russia. March 27th, 2022. URL: https://www.auchan-retail.com/wp-content/uploads/2022/03/2022_03_27-memo-de-position-Ukraine_Russie_UK.pdf.
 27. Незалежні соціологи: 71% росіян відчуває гордість через війну з Україною. Опубліковано: 17 березня 2022. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/news-sotsiologiy-rosiyany-viyna-gordist/31757775.html>.
 28. Бунт у Microsoft. Співробітники корпорації відреагували на рішення керівництва продовжувати роботу в Росії — Reuters. Опубліковано: 1 квітня 2022. URL: <https://techno.nv.ua/ukr/it-industry/microsoft-ne-hoche-yti-z-rosiji-ale-spivrobitniki-kompaniji-proti-jiji-politiki-50230137.html>.
 29. 2020 Auchan Retail Corporate Presentation. Офіційний сайт Auchan Retail. URL: <https://www.auchan-retail.com/wp-content/uploads/2019/05/Presentation-institutionnelle-Auchan-Retail-EN-mars-2021.pdf> [in English].
 30. He, H., Kim, S., Gustafsson A. (2021). What can we learn from #StopHateForProfit boycott regarding corporate social irresponsibility and corporate social responsibility? *Journal of Business Research*. (Vol. 131). (pp. 217-226). URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.03.058>.

REFERENCES

1. British Petroleum Corp. Our tax report, 2019. <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/sustainability/group-reports/our-tax-report-2019.pdf> [in English].
2. Kumar, S., Pandey, Neeraj, Lim, W. M., Chatterjee, A. N., & Pandey, Nitesh. (2021). What do we know about transfer pricing? Insights from bibliometric analysis. *Journal of Business Research*. (Vol. 134). (pp. 275-287). <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.05.041> [in English].
3. Krugljak, V. V., & Kurilov, Je. A. (2021). Osnovni polozhennja monitoryngu kontrol'ovanyh operacij jak skladovoi' podatkovogo kontrolju za dotrymannjam

- pravyl transfertnogo cinoutvorennya v Ukraïni [The main provisions of the monitoring of controlled transactions as a component of tax control over compliance with the rules of transfer pricing in Ukraine]. *Ekonomichnyj visnyk. Serija: finansy, oblik, opodatkovannja – Economic Bulletin. Series: finance, accounting, taxation*, (Vol. 7), (pp. 61-73). <https://doi.org/10.33244/2617-5932.7.2021.61-73> [in Ukrainian].
4. Kasperovych, Ju. V. Pidvyshhennja efektyvnosti podatkovogo kontrolju v Ukraïni na osnovi realizacii' mizhnarodnyh instrumentiv avtomatycznogo obminu podatkovuju informacijeju [Improving the effectiveness of tax control in Ukraine through the implementation of international instruments for automatic exchange of tax information]. *Analitychna zapyska. Opublikovano: 24.12.2019 – Analytical note. Published: 24.12.2019*. <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2019-12/analit-kasperovych-economics-8-2019.pdf> [in Ukrainian].
 5. Korol, S., Nykyforuk, O., Pelekh, U., Barabash, N., Romashko, O. (2022). Transfer Pricing Documentation: Globalization and Regional Optimization. *Universal Journal of Accounting and Finance*, (Vol. 10(1)). (pp. 219-230). <http://doi.org/10.13189/ujaf.2022.100123> [in English].
 6. Muzychuk, M., & Fomina, O. (2021). CbC-Reporting in Tax Administration. [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2021\(116\)06](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2021(116)06) [in English].
 7. Muzychuk, M., & Fomina, O. (2021). Functions, Assets and Risk Analysis in the Preparation of Transfer Pricing Documentation, *Universal Journal of Accounting and Finance*. (Vol. 9), 5, pp. 935-945. <https://doi.org/10.13189/ujaf.2021.090505> [in English].
 8. Sopko V., Romashko O., & Shapovalova A. (2019). Transfer pricing: a global context. *Uzhorod National University Herald. International Economic Relations And World Economy*, (Vol. 25(2)), (pp. 133-137) [in English].
 9. Winterhalter, J. (2021). Sustainability in Transfer Pricing – Chance or Risk for developing countries? A review of Greil's Sustainable Value Creation Approach. <https://www.afronomicslaw.org/category/analysis/sustainability-transfer-pricing-chance-or-risk-developing-countries-review-greils> [in English].
 10. Choi, J., Furusawa, T., & Ishikawa, J. (2020). Transfer pricing regulation and tax competition. *Journal of International Economics*, (Vol. 127). <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2020.103367> [in English].
 11. Greil, S. (2021). Sustainable Transfer Pricing: Sustainability Factors as Missing Variables in Value Creation and Profit Allocation? *Zeitschrift für Umweltpolitik & Umweltrecht*. (Vol. 44.2021, 2), (pp. 150-188) [in English].
 12. Interview: Fünf Fragen an Dr. Stefan Greil. PwC in Germany. 28 Published date: Mai, 2021. <https://www.pwc.de/de/newsletter/steuern-und-recht/newsletter-transfer-pricing-perspectives-dach/newsletter-transfer-pricing-perspectives-dach-50-2021/stefan-greil.html> [in German].
 13. Business Taxation for the 21st Century: Communication from the Commission to the European Parliament and the Council Empty, May 18th, 2021. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52021DC0251&from=EN> [in English].
 14. Miroshnychenko, B., & Djenkov, D. (2022). Biznes na krovi ukrai'nciv: jaki mizhnarodni kompanii' finansujut' rosijs'ku armiju [Business on the blood of Ukrainians: which international companies finance the Russian army]. *Ekonomichna pravda – Economic truth*, 16 bereznja. <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/03/16/684019/> [in Ukrainian].
 15. OECD Economic Outlook, Interim Report March 2022: Economic and Social Impacts and Policy Implications of the War in Ukraine. <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/4181d61b-en/index.html?itemId=/content/publication/4181d61b-en> [in English].
 16. Peace is at the heart of sustainable development. Published date: March 11th, 2022. https://www.globalreporting.org/about-gri/news-center/peace-is-at-the-heart-of-sustainable-development/?utm_campaign=13081249_Newsletter-March-2022&utm_medium=Engagement%20Cloud&utm_source=Global%20Reporting%20Initiative&dm_i=4J5,7SDK1,SZX0ZW,VRMG7,1 [in English].

17. Cravens, Karen S. (1997). Examining the role of transfer pricing as a strategy for multinational firms. *International Business Review*, (Vol. 6(2), (pp. 127-145). [https://doi.org/10.1016/S0969-5931\(96\)00042-X](https://doi.org/10.1016/S0969-5931(96)00042-X) [in English].
18. OECD (2022). «Country-by-Country Reporting: Table I – Aggregate totals by jurisdiction». OECD Tax Statistics (database) (accessed on 09 April 2022). <https://doi.org/10.1787/71d6bf8b-en> [in English].
19. Sustainable Development Report 2021. URL: <https://dashboards.sdgindex.org>.
20. The Decade of Action for the Sustainable Development Goals. <https://dashboards.sdgindex.org/rankings> [in English].
21. Ukraïna pidvyshhyt' podatky dlja kompanij, shho prodovzhujut' pracjuvaty v Rosii', u 1,5 razy – Getmancev [Ukraine will increase taxes for companies that continue to operate in Russia, in 1.5 times – Hetmantsev]. *Ekonomichna pravda*. Opublikovano: 27.03.2022 – *Economic truth*. Published: 27.03.2022. <https://www.epravda.com.ua/news/2022/03/27/684771/> [in Ukrainian].
22. Krieg untergräbt die Erholung der Weltwirtschaft – OECD fordert gezielte Unterstützungsmaßnahmen für die Schwächsten. Official website of OECD. Paris/Berlin, 17. März 2022. <https://www.oecd.org/berlin/presse/krieg-untergraebt-die-erholung-der-weltwirtschaftoecd-fordert-gezielte-unterstuetzungsmassnahmen-fuer-die-schwaechsten.htm> [in English].
23. Sankcii', zaprovadzeni JeS shhodo Rosijs'koi' Federacii' cherez i'i' vtorgnennja v Ukraïnu. Oficijnyj sajт Jevropejs'koi' komisii' [Sanctions imposed by the EU on the Russian Federation because of its invasion of Ukraine. Official site of the European Commission]. https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/stronger-europe-world/eu-solidarity-ukraine/eu-sanctions-against-russia-following-invasion-ukraine_uk [in English].
24. *Jakyj mizhnarodnyj biznes zalyshyvsja u Rosii' popry vijs'kovu agresiju [What international business remained in Russia despite military aggression]* <https://biz.liga.net/ua/ekonomika/all/article/ne-tolko-nestle-kakoy-mejdunarodnyy-biznes-ostalsya-v-rf-vopreki-voennoy-agressii> [in Ukrainian].
25. Singh, K., Misra, M. (2021). Linking Corporate Social Responsibility (CSR) and Organizational Performance: the moderating effect of corporate reputation. *European Research on Management and Business Economics*. (Vol. 27(1). <https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2020.100139> [in English].
26. Position of Auchan Retail on the pursuit of its activities in Ukraine and Russia. March 27th, 2022. https://www.auchan-retail.com/wp-content/uploads/2022/03/2022_03_27-memo-de-position-Ukraine_Russie_UK.pdf [in English].
27. Nezalezni sociology: 71% rosijan vidchuvaje gordist' cherez vijnu z Ukraïnoju. Opublikovano: 17 bereznja 2022 [Independent sociologists: 71% of Russians are proud of the war with Ukraine. Published: March 17, 2022] <https://www.radiosvoboda.org/a/news-sotsiology-rosiyany-viyna-gordist/31757775.html> [in Ukrainian].
28. Bunt u Microsoft. Spivrobotnyky korporacii' vidreaguvaly na rishennja kerivnyctva prodovzhuvaty robotu v Rosii' – Reuters. Opublikovano: 1 kvitnja 2022. [Revolt at Microsoft. Employees of the corporation reacted to the decision of management to continue working in Russia – Reuters. Published: April 1, 2022]. <https://techno.nv.ua/ukr/it-industry/microsoft-ne-hoche-yti-z-rosiji-ale-spivrobotniki-kompaniji-proti-jiji-politiki-50230137.html> [in Ukrainian].
29. 2020 Auchan Retail Corporate Presentation. Офіційний сайт Auchan Retail. <https://www.auchan-retail.com/wp-content/uploads/2019/05/Presentation-institutionnelle-Auchan-Retail-EN-mars-2021.pdf> [in English].
30. He, H., Kim, S., & Gustafsson A. (2021). What can we learn from #StopHateForProfit boycott regarding corporate social irresponsibility and corporate social responsibility? *Journal of Business Research*. (Vol. 131). (pp. 217-226). <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.03.058> [in English].

Надійшла до редакції 25.04.2022.

Прийнято до друку 23.05.2022.

Публікація онлайн 24.06.2022.

Zubko T. Zovnishni faktory ekonomichnoi' bezpeky pidprijemstv torgivli. *Zovnishnja torgivlja: ekonomika, finansy, pravo*. 2022. № 3. S. 19-34. Serija. Ekonomichni nauky. [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022\(122\)02](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022(122)02)

УДК 330.3:005.934]:339.17

ЗУБКО Тетяна,

к. е. н., доцент, докторант
кафедри світової економіки
Державного торговельно-економічного
університету
вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна
ORCID: 0000-0002-8950-1797
t.zubko@knute.edu.ua

DOI: 10.31617/zt.knute.2022(122)02

ZUBKO Tetiana,

PhD (Economics),
Associate Professor, Doctoral Candidate
at the Department of World Economy
State University of Trade and Economics
19, Kyoto St., Kyiv, 02156, Ukraine
ORCID: 0000-0002-8950-1797
t.zubko@knute.edu.ua

ЗОВНІШНІ ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Вступ. Результати аналізу зовнішньої торгівлі України показують, що країна фактично до 2014 р. перебувала у сфері впливу рф (на той час третій за величиною партнер торгівлі). Одним з факторів воєнного конфлікту з росією стало й те, що Україна підписала Угоду про асоціацію з ЄС, закріпивши свої наміри розвиватися в європейській співдружності та поступово зменшити економічну залежність від рф.

Проблема. В умовах гібридних небезпек і воєнного стану актуалізувалася проблема визначення загроз і прикладних інструментів зміцнення економічної безпеки держави, сфери торгівлі як її складової.

Метою дослідження є визначення факторів впливу зовнішнього середовища на економічну безпеку торгівлі України.

Методи. Дослідження проведено із застосуванням методів теоретичного узагальнення, аналізу та синтезу.

Результати дослідження. Визначено економічні інтереси України в сучасних умовах воєнного стану, головні напрями їх реалізації. Виокремлено сукупність зовнішніх факторів впливу на економічну безпеку підприємств, що поділяється на три групи. Показано зміни місця України в різних рейтингах, що демонструє вплив перетворень (або їхня відсутність) на стан справ у державі.

Висновки. Факторами найбільш негативного впливу на економіку країни, зокрема й для міжнародної торгівлі, є війна з рф, корупція, тіньовий сектор економіки.

Ключові слова: рейтинг, тінізація, чинники, економічна свобода, індекс сприяння корупції, операційна рентабельність, економічна безпека, воєнний стан.

JEL Classification: E69, F29, H56.

EXTERNAL FACTORS OF ECONOMIC SECURITY OF TRADE ENTERPRISES

Introduction. Analysis of Ukraine's foreign trade shows that the country was in fact under the influence of Russia until 2014 (at that time the third largest trading partner). The armed conflict also occurred because Ukraine signed an Association Agreement with the EU, consolidating the country's intentions to develop in the European Union and gradually reduce its economic dependence on Russia.

Problem. In the conditions of hybrid dangers and martial law, the problem of identifying threats and applied tools to strengthen the economic security of the state, trade as its component became relevant.

The aim of the study is to determine the factors influencing the external environment on the economic security of trade in Ukraine.

Methods. The research was conducted using the methods of theoretical generalization, analysis and synthesis.

Results. The economic interests of Ukraine in the current conditions of martial law, the main directions of their implementation are determined. The set of external factors influencing the economic security of enterprises is divided into three groups. Changes in Ukraine's place in various rankings are shown, which demonstrates the impact of changes (or lack thereof) on the state of affairs in the country.

Conclusions. Factors of the most negative impact on the country's economy, including international trade, are the war with Russia, corruption, the shadow economy.

Keywords: rating, shadowing, factors, economic freedom, corruption promotion index, operational profitability, economic security, martial law.

Конфлікт інтересів: Автор заявляє, що він не має фінансових чи нефінансових конфліктів інтересів щодо цієї публікації; не має відносин з державними органами, комерційними або некомерційними організаціями, які могли б бути зацікавлені у поданні цієї точки зору. З огляду на те, що автор працює в установі, яка є видавцем журналу, що може зумовити потенційний конфлікт або підозру в упередженості, остаточне рішення про публікацію цієї статті (включно з вибором рецензентів і редакторів) приймалося тими членами редколегії, які не пов'язані з цією установою.

Вступ. Результати аналізу зовнішньої торгівлі України показують, що країна фактично до 2014 р. перебувала у сфері впливу рф (на той час третій за обсягом партнер торгівлі). Однією з причин воєнного конфлікту є те, що Україна підписала Угоду про асоціацію з ЄС, закріпивши свої наміри розвиватися в європейській співдружності та поступово зменшити економічну залежність від росії. Зараз явно й неявно фактично спостерігається перерозподіл територій та економічних зв'язків: КНР «мріє забрати» Маньчжурію, Японія – острови Сахалін та Курили, Німеччина «згадує» Кенігсберг, Україна, зі свого боку, має намір повернути Крим та Донбас.

Проблема. В умовах гібридних небезпек та воєнного стану актуалізувалася проблема визначення загроз і прикладних інструментів зміцнення економічної безпеки держави загалом та сфери торгівлі як її складової. Практична значущість цього дослідження полягає у виокремленні чинників зовнішнього впливу на сферу торгівлі України в умовах трансформаційних змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Гібридна війна, що точиться в Україні останні роки, перейшла у відкрите протистояння двох світів – імперсько-варварського та демократично-цивілізаційного. Україна є ареною зіткнення геополітичних та економічних інтересів багатьох країн, цьому сприяє її розташування та політична ситуація (зовнішня і внутрішня) останніх 30 років. Оскільки торгівля – одна з головних статей наповнення бюджету та третя за прибутковістю, то й вона потерпає від цього.

Питання розвитку підприємств торгівлі як соціально-економічної системи висвітлено у праці С. Тукулайнен [1], де автор довів, що сприйняття менеджерами зовнішнього середовища підприємства торгівлі впливає на їхню мотивацію прагнути зростання, а також підкреслює актуальність поведінкових теорій для вивчення цієї теми. Перевагою цього доробку є формування рекомендацій керівникам торговельних підприємств оцінювати як можливості, так і загрози зосередження на визначенні соціальних цілей для забезпечення збалансованого зростання. Зауважимо, що в цій статті не враховано вплив зовнішніх факторів на мотивацію працівників підприємств торгівлі та відповідно їхню економічну безпеку.

Колектив авторів [2] досліджував вплив глобалізації на діяльність угорських підприємств різного розміру. Опитування, яке провели автори, показало, що для підприємств найважливішим фактором роботи є зростання темпів технічного розвитку і зникнення обмежень

міжнародної торгівлі, формування багатонаціональних мереж. Недоліком цієї статті є неврахування можливих воєнних конфліктів і відповідно вплив таких процесів на торговельні підприємства Угорщини.

У дослідженні [3] запропоновано математичну модель для виявлення загроз і прогнозування їхніх наслідків, визначення сфер, в яких потрібен посилений контроль й моніторинг рівня безпеки підприємства. Водночас автори не надали пояснень, чому обрано для прогнозування поліноміальні моделі. Також не визначено факторні зміни впливу на рівень економічної безпеки об'єктів дослідження (морських портів). На початку XXI ст. науковці-економісти переважно вивчали стан економічної безпеки країн у процесах інтеграції та глобалізації (зазначено в дослідженні [4]).

Сучасні підходи до визначення категорії «економічна безпека підприємства» вивчали автори [5], представляючи також особливості формування підсистем забезпечення економічної безпеки: методів оцінки, інноваційної стратегії та напрямів збільшення ефективності операційної діяльності компаній. Але не зазначено, як саме такі складові (зокрема інформаційна) впливають на рівень економічної безпеки підприємства.

У розглянутих працях [1–5] наявний вагомий внесок дослідників у розробці методів забезпечення економічної захищеності держав, окремих територіальних одиниць і бізнесу в сучасних умовах трансформацій. Проте не достатньо дослідженими залишаються питання визначення зовнішніх факторів впливу на підприємствах сфери торгівлі в сучасних умовах.

Метою дослідження є визначення факторів впливу зовнішнього середовища на економічну безпеку підприємств торгівлі України.

Методи. Стаття ґрунтується на вивченні результатів досліджень вітчизняних і закордонних науковців для конкретизації основних загроз економічній безпеці підприємства. Дослідження проведено із застосуванням методів теоретичного узагальнення, аналізу й синтезу.

Результати дослідження. Несформованість національних економічних інтересів, кризи фінансового й соціального характеру, епідемія коронавірусу і – особливо – воєнна агресія росії суттєво погіршили економічний потенціал України: за останніми даними, Україна втратила з початку війни 35 % своєї економіки [5]. У діяльності багатьох впливових політиків, чиновників, представників великого капіталу переважають особисті та кланові інтереси, національний інтерес суспільства ігнорується. З огляду на це економічні інтереси України в соціально-економічному просторі полягають у:

- збереженні державного суверенітету й територіальної цілісності держави;
- забезпеченні вступу до Європейського Союзу та НАТО;
- забезпеченні сталого розвитку економіки країни;
- підвищенні рівня життя громадян;

- досягненні економічної самодостатності у глобальному світі;
- підтримці внутрішніх виробників для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світовому ринку [7].

До цього переліку варто додати ліквідацію руйнівних наслідків війни з РФ; поновлення (по можливості) старих та побудову нових логістичних зв'язків зі споживачами нашої експортної продукції.

Відповідно, вирізняються декілька напрямів реалізації національних інтересів України у міжнародній сфері (табл. 1).

Таблиця 1

Напрями реалізації національних інтересів України

Напрямок	Характеристика та можливі заходи
Інноваційно-технологічний	Залучення новітніх технологій, використання закордонних патентів та ліцензій. Створення державних центрів передачі технологій, індустріальних парків. Розвиток партнерських зв'язків з іншими державами. Залучення вітчизняних середніх і малих підприємств інформаційно-комунікаційної сфери до європейських технологічних платформ. Використання фінансової допомоги світу (США, ЄС) для модернізації підприємств України
Соціальний	Державна підтримка громадян, які постраждали у війні з РФ. Державне регулювання рівнів доходів різних соціальних категорій населення. Збільшення пріоритетності системи науки та освіти в державі. Створення та постійна модернізація системи безперервної професійної підготовки кадрів за допомогою встановлення професійних кваліфікацій і стандартів та їхнє узгодження з освітніми стандартами професійно-технічних закладів і закладів вищої освіти. Реорганізація системи освіти у напрямі сполучення освіти та бізнесу. Приєднання країни до участі в багато- і двосторонніх міжнародних угодах у сфері трудової міграції з метою регулювання міграційних процесів. Реформування національної системи охорони здоров'я. Стимулювання розвитку ринку нерухомості
Галузевий	Відбудова зруйнованих підприємств на сучасному рівні, впровадження новітніх технологій виробництва. Модернізація технологій вітчизняного аграрного сектору. Залучення постачальників енергоносіїв з інших країн ніж дотепер (з Ірану, ОАЕ, країн Близького і Середнього Сходу). Досягнення незалежності енергетики України
Фінансово-валютний	Розроблення та впровадження вигідної політики щодо залучення інвестиційного й кредитного капіталу. Стимулювання банківської сфери через залучення механізмів фінансового посередництва, перебудова принципів реалізації грошово-кредитної політики. Перебудова роботи вітчизняного фондового ринку в напрямі переорієнтації прав власності, розроблення нормативно-правової бази регулювання фінансових активів, упровадження міжнародних стандартів

Джерело: складено автором за [6, с.155–168].

Вітчизняна економіка є достатньо інтернаціоналізованою, більше ніж половина її ВВП використовується іншими державами. За загальним

індексом глобалізації Україна у 2019–2020 рр. посідала 45-е місце, отримавши 36.3 бала.

За даними щорічного дослідження «Оподаткування 2020» (*Paying Taxes 2020*), що проводиться Світовим банком та PwC, Україна посіла 65-е місце серед 190 країн, її показники знизилися на 11 пунктів з 2018 р. Втрата позицій Україною зумовлена насамперед затяжною гібридною війною на Донбасі, збільшенням фіскального навантаження на бізнес у нашій країні [8]. Дослідження *Paying Taxes*, проведене PwC та Групою Світового банку, публікувалося щороку з 2006 по 2019 рр. з використанням даних дослідження *Doing Business* Групи Світового банку. У вересні 2021 р. Світовий банк оголосив, що надалі дані не будуть оновлюватися.

Діяльність та розвиток підприємств сучасної України відбуваються в умовах війни, невизначених та спричинених нею ризиків (сотні підприємств перемістилися з зони воєнних дій до Західної України, багато торговельних закладів взагалі зачинено). Це потребує оптимізації методів оцінювання ситуації, побудови нових шляхів мінімізації втрат. Удосконалення теоретико-методологічних засад та методики оцінювання ризикових станів сприятиме розв'язанню проблем управління ризиками на підприємствах торгівлі.

Найдоцільнішим є розподіл загроз діяльності підприємства відповідно до їхнього місця виникнення: зовнішні (позасистемні) та внутрішні (системні). Так, О. Ареф'єва [9; 10] та І. Бланк [11; 12] зовнішні фактори розподіляють на макроекономічні, ринкові та ін. групи. Сукупність зовнішніх факторів, сформовану після аналітичного огляду доробок учених [9; 11; 13] та з урахуванням особливостей підприємств торгівлі, наведено на *рис. 1*.

Економічна безпека будь-якого підприємства потрапляє під вплив зовнішнього середовища, яке також залежить від умов ведення бізнесу. У 2020 р. Україна посіла 64-е місце в рейтингу *Doing Business* з-поміж 180 країн. Рейтинг легкості ведення бізнесу, що вираховується шляхом групування економік країн за кількістю відповідних балів, є основою для їхнього ранжування. *Можливість ведення бізнесу* показує абсолютну позицію економіки будь-якої країни відносно найкращих нормативних показників, а легкість ведення бізнесу вказує на її позицію відносно позиції інших країн (за рангом).

В Україні проведено багато реформ політичного, економічного та соціального характеру. За оцінкою балів легкості ведення бізнесу в країні впродовж 2011–2020 рр., Україна після 2014 р. входить до переліку перших ста країн, а нині наблизилася до положення у першій третині країн (*табл. 2*). З 2021 р. цей рейтинг не розраховується, оскільки у 2018 та 2020 рр. допущено кілька порушень, які стосувалися Китаю, ОАЕ, Саудівської Аравії та Азербайджану. Тому наразі Світовий банк працює над іншими методами оцінки ділового та інвестиційного клімату країн.

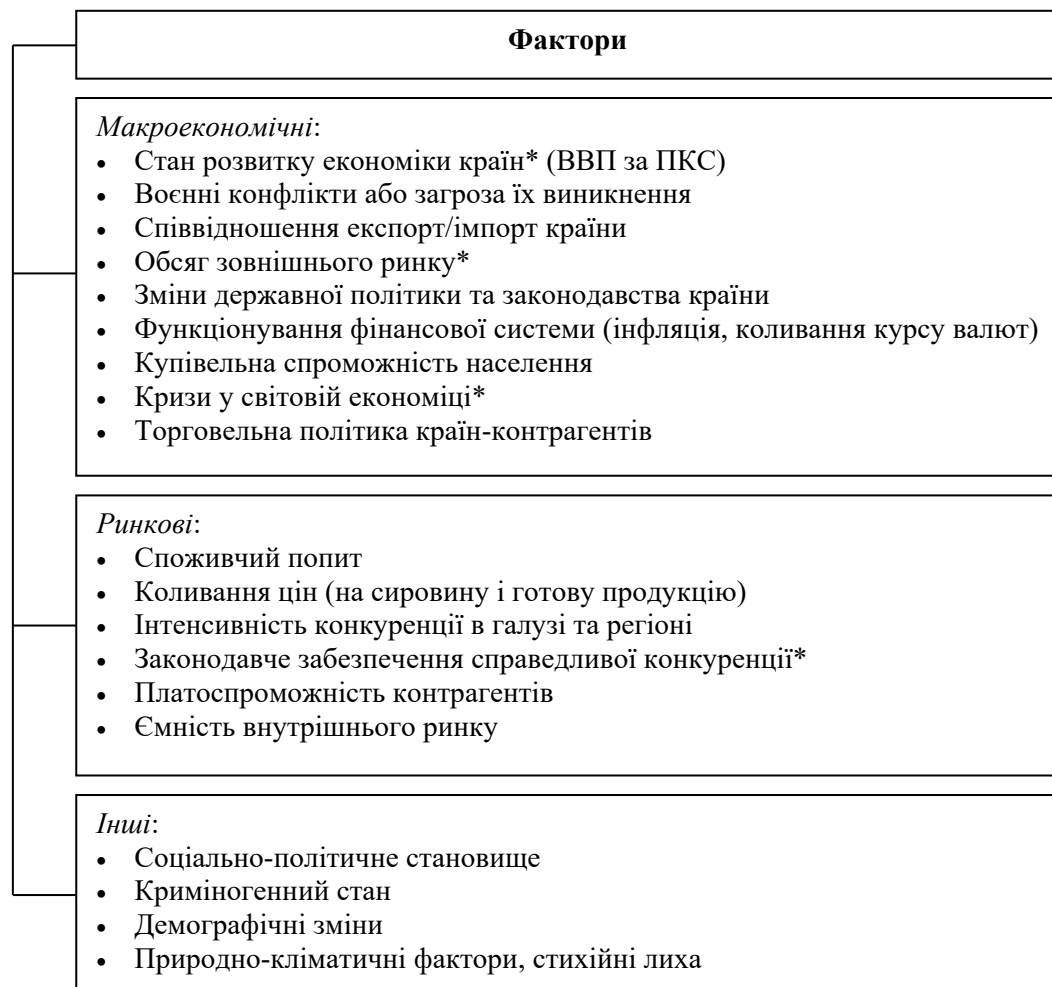


Рис. 1. Зовнішні фактори впливу на економічну безпеку підприємства торгівлі

Джерело: складено автором (*змінено наповнення блоків показників) за [14; 15].

За досліджуване десятиріччя 2010–2020 рр. Україна піднялася на 85 позицій завдяки реформам, зокрема у частині реєстрації підприємств, податкової системи та ін. Найнижчу позицію Україна займала у 2012 р. – 152-е місце з-поміж 183 країн, а у 2020 р. покращила її, посівши 64-е місце серед 190 країн.

Таблиця 2

Рейтинг легкості ведення бізнесу країн Центрально-Східної Європи

<i>Країна</i>	<i>Позиція</i>										
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Польща	72	59	62	55	45	32	25	24	27	33	40
Чехія	74	70	64	65	75	44	36	27	30	35	41
Румунія	55	65	72	72	73	48	37	36	45	52	55
Угорщина	47	46	51	54	54	54	42	41	48	53	52
Словаччина	42	43	48	46	49	37	29	33	39	42	45
Україна	142	149	152	137	112	96	83	80	76	71	64

Джерело: складено автором за [16].

У 2020 р. Україна піднялася в рейтингу за такими субіндексами: отримання дозволів на будівництво, підключення до електромереж, реєстрація власності, захист інвесторів, міжнародна торгівля.

Негативними чинниками впливу на стан України в цьому рейтингу визначено у [13]:

- високий ступінь інфляції та низька купівельна спроможність населення ускладнюють становище для розвитку підприємництва;
- наявний дефіцит бюджету, негативне торговельне сальдо протягом останніх років, суттєва залежність від кон'юнктури товарів на ринках світу погіршують позицію України за субіндексом «міжнародна торгівля»;
- неефективність інструментів державного регулювання, суттєвий рівень корупції, відсутність ефективної системи контролю за виконанням норм чинного законодавства погіршують субіндекси «виконання зобов'язань за контрактом», «захист прав інвесторів».
- недоопрацювання деяких моментів Угоди про асоціацію з ЄС.

Тіньова економіка, зокрема її рівень за різких змін у країні та світі, є індикатором, що показує слабкість соціально-економічних інститутів. Рівень тінізації економіки країни визначається відношенням обсягу ВВП, створеного у неофіційному секторі, до офіційного обсягу, створеного у країні. Тіньова економіка присутня в будь-якій країні, але її рівень прямо залежить від ступеня розвитку країни. В Україні застосовують різні методи обчислення рівня тіньової економіки («витрати населення – роздрібний товар», інтегральний показник, метод збитковості підприємства, за об'ємом спожитої електроенергії, монетарний метод, метод сукупного попиту – сукупної пропозиції). На жаль, в Україні тіньова економіка зростає, що видно з *рис. 2*, де зображено рівень тіньової економіки у відсотках до обсягу офіційного ВВП (обчислений за методом збитковості підприємств).

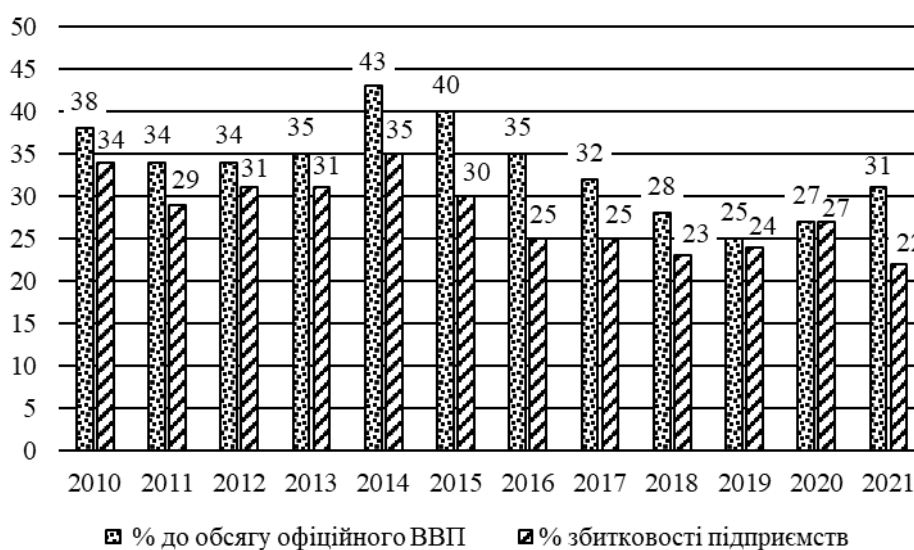


Рис. 2. Динаміка рівня тіньової економіки, %

Джерело: складено автором за [17–19].

Проаналізувавши доробки [17–22], можна виокремити декілька найсуттєвіших чинників тінізації економіки України (рис. 3).

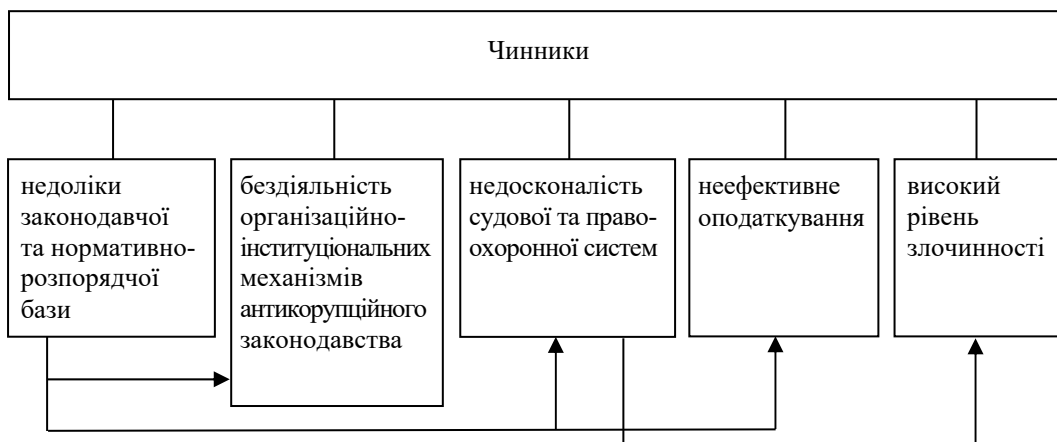


Рис. 3. Чинники тінізації національної економіки

Джерело: складено автором за [17; 20–23].

До зниження рівня індексу економічної свободи та збільшення тіньового сектору економіки призводять недоліки нормативно-законодавчої бази (рис. 4).

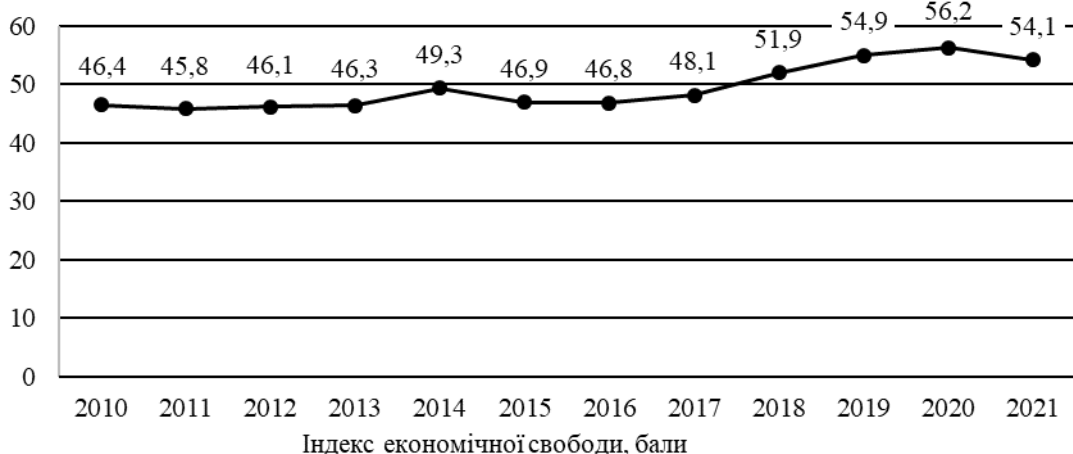


Рис. 4. Динаміка індексу економічної свободи України за 2010–2021 рр.

Джерело: складено автором за [24].

Недоліки механізмів антикорупційного законодавства визначаються за індексом сприйняття корупції. За даними міжнародної неурядової організації *Transparency International*, індекс сприйняття корупції в Україні у 2021 р. становив 32 бали зі 100 можливих, і наша країна посіла 122-е місце серед 180 країн [24]. Зміни місця, яке займає Україна, наведено на рис. 5.

З погляду *Transparency International*, головними чинниками корупції є:

- бездіяльність Національного антикорупційного комітету;
- неефективність Державної програми протидії корупції, безкарність корупціонерів;

- непрораховані зміни в законодавстві стосовно державних закупівель;
- великі розміри розкрадання державного бюджету;
- збільшення кількості безробітних і зменшення кількості вакансій;
- нездатність держави забезпечити захист населення країни від епідемій (наприклад, у 2010 р. – «свинячий» грип, 2012 р. – «пташиний» грип, 2019 р. – сумнозвісний *COVID-19*. І в кожному з випадків вакцини закуповувалися з запізненням на рік);
- непрофесіоналізм чиновників, що призвело до послаблення державних інфраструктур (наприклад, негативні зміни у сфері освіти та медицини).

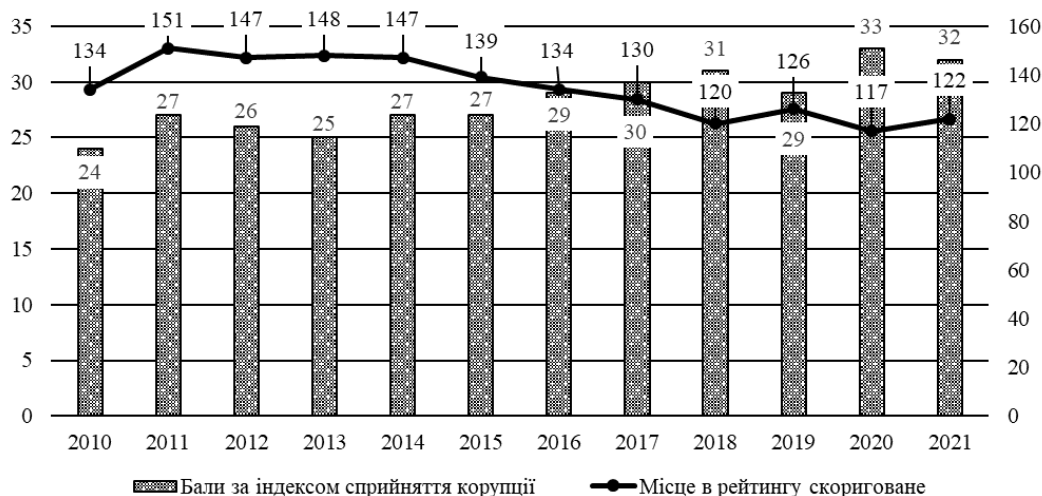


Рис. 5. Динаміка позиції України в рейтингу сприйняття корупції

Джерело: складено автором за [25–27].

Експерти Світового економічного форуму незалежності судової влади та довіри до правоохоронних органів надали низьку оцінку *судовій та правоохоронній системі* України. Експерти Світового банку відзначили, що система адміністрування податків залишається складною через існування низки податкових пільг після впровадження Податкового кодексу.

За експертними оцінками, організована злочинність і торгівля контрабандними товарами формують майже третину світових тіньових фінансових потоків. Варто зазначити, що загальна кількість зареєстрованих в Україні злочинів у 2021 р. зменшилася на 17 % порівняно з попереднім роком, проте залишається значною – 335 тис. кримінальних порушень [28].

Різні види економічної діяльності мають різні рівні *рентабельності операційної діяльності*. Так, упродовж 2010–2021 рр. найвищий рівень рентабельності операційної діяльності мали господарства добувного напрямку – сільське, лісове та рибне, а найнижчий – операції з нерухомим майном, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок, професійна, наукова та технічна діяльність, тимчасове розміщення й організація харчування. З *рис. 6* чітко видно, що такі види діяльності, як мистецтво, спорт, розваги та відпочинок, є збитковими протягом усього проаналізованого періоду.

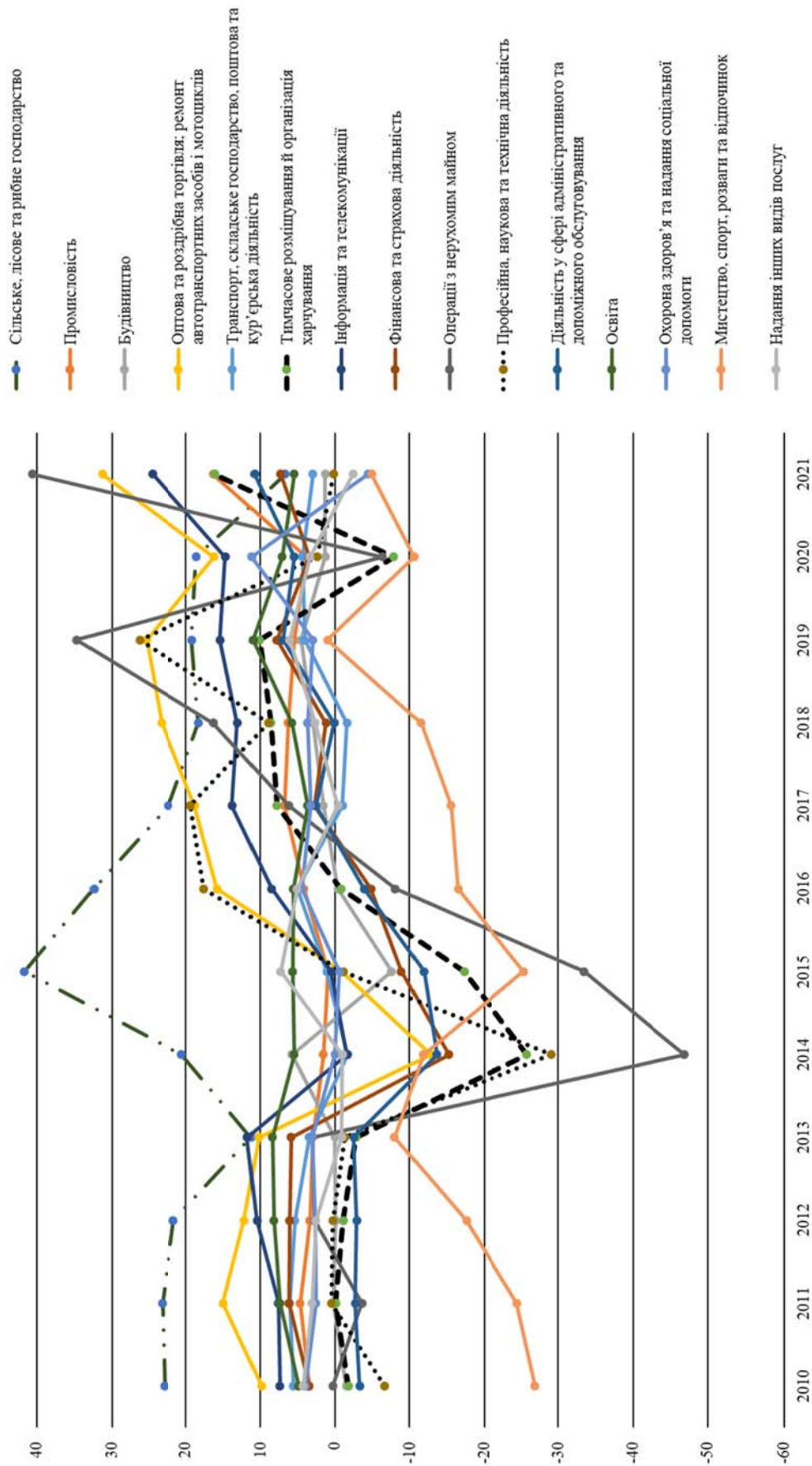


Рис. 6. Рентабельність (збитковість) операційної діяльності підприємств

Джерело: складено автором за [28].

Суттєве погіршення рентабельності операційної діяльності відбулося в період загострення воєнного конфлікту у 2014–2016 рр. Значення цього показника для підприємств, що займаються нерухомим майном, сильно різняться, що пояснюється змінами в законодавстві. За цим аналізом виокремлюємо ще один вид загроз – недостатню ефективність господарської діяльності, що спричиняє низький рівень рентабельності.

Стан основних засобів підприємства прямо впливає на рівень техніко-технологічної складової його економічної безпеки. За динамікою ступеня зносу основних засобів (рис. 7) бачимо, що до 2014 р. рівень зносу зростав, потім динаміка його поліпшилася. Це відбулося завдяки оновленню основних засобів у 2015 р. у таких видах діяльності: сільське, лісове та рибне господарства, виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, виробництво коксу та продуктів нафтопереробки, операції з нерухомим майном.

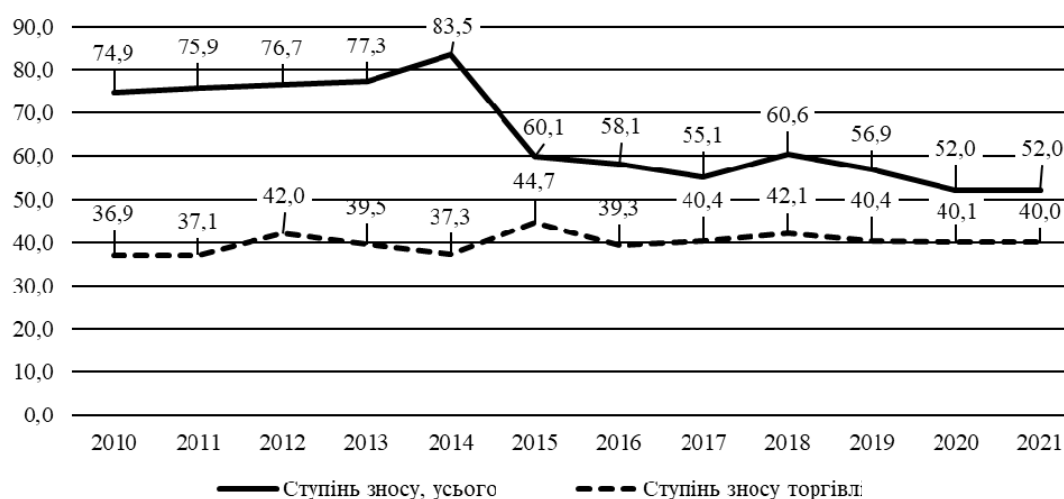


Рис. 7. Динаміка ступеня зносу основних засобів підприємств в Україні у 2010–2021 рр.

Джерело: складено автором за [28].

Протягом 2018–2021 рр. спостерігається знос основних засобів на підприємствах таких видів економічної діяльності: постачання електроенергії, газу, пари та кондиціонованого повітря (68.9 %), водопостачання, каналізації, поводження з відходами (70.3 %), сфери адміністрування (85.7 %). На підприємствах торгівлі не спостерігається різких коливань показників зносу, що свідчить про використання прискорених методів нарахування амортизації. Разом з цим, ще одним джерелом загроз є використання нераціональних методів нарахування амортизації та високий рівень зносу основних засобів.

Як свідчать результати дослідження, проведеного *Ernst & Young*, рівень корпоративного шахрайства в Україні дещо вищий за середній у розвинутих країнах (13 %), але нижчий за показник країн, що розвиваються (20 %) [29]. За результатами п'ятого щорічного дослідження

корпоративних ризиків *Allianz Global Corporate & Specialty*, у 2016 р. з'ясовано, що ризики, пов'язані з персоналом, належать до 15 вирішальних бізнес-ризиків підприємств будь-якого розміру. Управлінська практика свідчить про те, що зазвичай близько 80 % збитку підприємство отримує від дій свого персоналу [30].

Розвиток та успішне функціонування підприємства в умовах трансформацій передбачає забезпечення дієвої системи *кадрової безпеки*. Персонал підприємства становить найслабкішу ланку в загальній системі його економічної безпеки. Це пов'язано з тим, що персонал може бути як чинником стабільності економічної безпеки, так і джерелом негативних впливів на неї. Рівень кадрової безпеки торговельного підприємства прямо залежить від мотивації та наявності робочих місць (рис. 8).

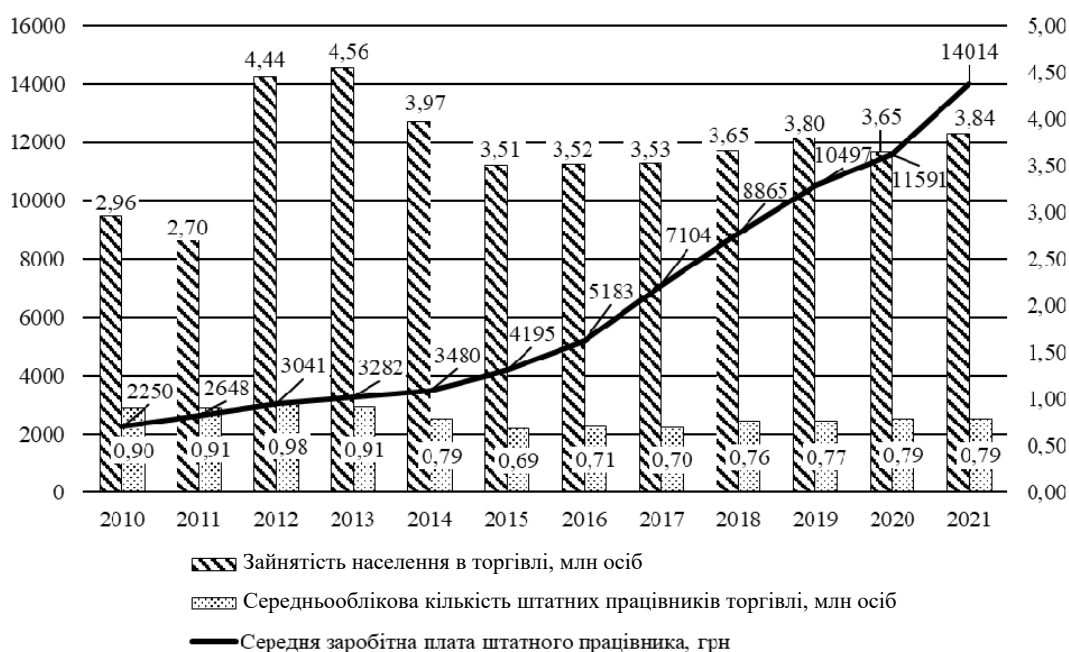


Рис. 8. Динаміка зайнятості населення, середньооблікової чисельності штатних працівників та середньої заробітної плати працівників торгівлі

Джерело: складено автором за [28].

Якщо порівняти динаміку чисельності найманих працівників торгівлі загалом й у штаті та середньомісячної заробітної плати, то позитивним є збільшення її рівня. Але через інфляцію фактично середньомісячна зарплата зросла незначно. Про погіршення рівня кадрової безпеки на підприємствах сфери торгівлі свідчить зменшення чисельності штатних працівників, що також демонструє збільшення безробіття.

Висновки. Зовнішні фактори впливу на економічну безпеку підприємств складаються з макроекономічних, ринкових та інших. За такого розподілу факторів включено характер їх виникнення, що дає змогу систематизувати подальшу методологію оцінки управління економічною безпекою торговельних підприємств. За результатами аналізу зовнішніх факторів впливу на економічну безпеку вітчизняних

підприємств визначено, що умови їх існування супроводжуються ще й динамічним розвитком конкуренції. Це обумовлено явищами глобалізації та євроінтеграції.

За результатами аналізу умов діяльності підприємств України, з урахуванням різних рейтингів, підсумуємо, що ми суттєво покращили свої позиції в рейтингу *Doing Business*. Однак наявність позитивних тенденцій супроводжується проблемами макроекономічного характеру, серед яких насамперед є війна з РФ, а також проблеми законодавства, низька ефективність інструментів державного регулювання, залежність від кон'юнктури товарів на світових ринках, певні недоліки Угоди про Асоціацію з ЄС.

Спостерігається досить повільна тенденція до зниження рівня тіньової економіки за період 2005–2021 рр., що зумовлено багатьма чинниками тінізації національної економіки. Визначено позитивну динаміку зростання рейтингу економічної свободи України за останні п'ять років. Дослідження індексу сприйняття корупції за 2005–2021 рр. продемонструвало лише незначне покращення стану України в цьому рейтингу, зазначено основні чинники корупції. Значний обсяг тіньового сектору негативно впливає на стан економіки країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Tykkyläinen, S. (2019), «Why social enterprises pursue growth? Analysis of threats and opportunities», *Social Enterprise Journal*, Vol. 15 No. 3, pp. 376-396. <https://doi.org/10.1108/SEJ-04-2018-0033>.
1. Fülöp G., Hernádi L., Perge I. Enterprises in Hungary from a Global Perspective – The Examination of Strategical Possibilities and Threats Club of Economics in Miskolc” *TMP* Vol. 3., pp.23-29. 2017. URL: http://www.epa.hu/02600/02695/00003/pdf/EPA02695_tmp_2005_03_01_023-029.pdf.
2. Bogma, O., Vialts, O., Dukhnovska L., Klymash N., and Silakova H. (2020). Automated control system as a tool for ensuring financial and economic security of the enterprise. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*, 6, pp. 142–147.
3. Василюшин С. І. Теоретико-методологічні засади встановлення сутності, проявів та складових економічної безпеки підприємств як економічної категорії. *Економіка та держава*. 2019. 9. С. 35-39. <http://doi.10.32702/2306-6806.2019.9.35>.
4. Tolstykh, T. O., Kretova, N.N., Logun, K.A., Popikov, and A.A., Kuznetsov V.P. (2020) Directions and Resource Support of Information and Communication Policy of Hi-Tech Enterprises in the Conditions of Digitalization of the Economy. *Growth Poles of the Global Economy: Emergence, Changes and Future Perspectives*, pp. 1275–1285.
5. Укрінформ від 13 червня 2022 р. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3495119-cerez-vijnu-blizko-35-ekonomiki-ukraini-ne-pracue-smigal.html>.
6. Інтеграція України в глобальний соціально-економічний простір / [Білопус О. Г. та ін.]; НАН України [та ін.]. Київ: КНЕУ ім. В. Гетьмана: КНЕУ. 2019. 287 с.
7. PWC – про позицію України в рейтингу «PAYING TAXES 2020» (26.11.2019). Сайт Finbalance (фінанси та економіка). URL: <https://finbalance.com.ua/news/pwc---pro-pozitsiyu-ukrains-v-reytinghu-paying-taxes-2020>.
8. Ареф'єва О. В., Кузенко Т. Б. Планування економічної безпеки підприємств. Київ: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. 170 с.
9. Ареф'єва О. В., Мізюк С. Г., Ращепкін М. Д. Особливості формування економічного потенціалу підприємств із позицій економічної безпеки. *Наук. вісн. Ужгород. нац. ун-ту*. 2018. Вип. 22. Ч. 1. С. 5–9. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/22_1_2018ua/3.pdf.

10. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев, 2004. 784 с.
11. Бланк И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. Киев, 2003. 496 с.
12. Живко З. Б. Методологія управління економічною безпекою підприємств: монографія. Львів: Ліга-Прес, 2013. 474 с.
13. Логутова Т. Г., Камышников Э. В. Экономическая безопасность промышленных предприятий. М-во образования и науки Украины, Гос. высшее учеб. заведение «Приазов. гос. техн. ун-т» (ГВУЗ «ПГТУ»). Мариуполь: ГВУЗ «ПГТУ», 2013. 230 с.
14. Логутова Т. Г., Нагаєвський Д. І. Економічна безпека підприємства: сутність, завдання та методи забезпечення. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2011. Т. 2. С. 204-207.
15. World Bank Group <https://www.doingbusiness.org/en/doingbusiness>.
16. Живко З. Б. Економічна безпека підприємств: сутність, механізм забезпечення та управління: монографія. Львів. держ. ун-т внутр. справ. Львів: Ліга-Прес, 2012. 255 с.
17. Тенденції тіньової економіки. Сайт Міністерства економіки. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>.
18. Рейкін В. С. Детінізація національної економіки в умовах невизначеності: авт. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.03. Центр. спілка спожив. т-в України, Львів. торг.-екон. ун-т. Львів, 2019. 40 с.
19. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Мінекономрозвитку України від 29 жовтня 2013 р. № 1277. URL: <http://me.kmu.gov.ua>.
20. Рейкін В.С. Детінізація національної економіки: теорія, методологія та практика: монографія. Львів: Галиц. вид. спілка, 2017. 390 с.
21. Рейкін В.С. Детінізація національної економіки в умовах невизначеності. Рук. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.03. Львів. 2019. 449 с.
22. Рейкін В.С. Аналіз міжнародних рейтингів України як індикаторів впливу детермінант тіньової економіки. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип.21. С. 47–52. URL: http://bses.in.ua/journals/2017/21_2017/11.pdf.
23. Офіційна веб-сторінка The Heritage Foundation: Index of Economic Freedom [Електронний ресурс]. URL: www.heritage.org/index/country/Ukraine.
24. Індекс сприйняття корупції 2020 .Сайт міжнародної неурядової організації «Transparency International». URL: <http://cpi.ti-ukraine.org/#>.
25. Transparency international corruption index. URL: www.transparency.org.
26. Кополовец Р. Індекс сприйняття корупції в контексті трансформаційних процесів в Україні та Грузії. *Вісник Львівського університету*. 2018. Вип. 18. С. 305–309 URL: http://www.fps-visnyk.lnu.lviv.ua/archive/18_2018/45.pdf.
27. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
28. Офіційна веб-сторінка Ernst & Young Global Limited [Електронний ресурс]. URL: <https://www.ey.com/ua/uk/home>.
29. Allianz Global Corporate & Specialty SE Annual Report [Електронний ресурс] URL: <https://www.agcs.allianz.com/about-us/financials.html>.

REFERENCES

1. Tykkyläinen, S. (2019). «Why social enterprises pursue growth? Analysis of threats and opportunities», *Social Enterprise Journal*, (Vol. 15), 3, 376-396. <https://doi.org/10.1108/SEJ-04-2018-0033> [in English].
2. Fülöp, G., Hernádi, L., & Perge, I. (2017). Enterprises in Hungary from a Global Perspective. The Examination of Strategical Possibilities and Threats Club of Economics in Miskolc” TMP, (Vol. 3), (pp. 23-29). http://www.epa.hu/02600/02695/00003/pdf/EPA02695_tmp_2005_03_01_023-029.pdf [in English].
3. Bogma, O., Vialets, O., Dukhnovska, L., Klymash, N., & Silakova, H. (2020). Automated control system as a tool for ensuring financial and economic security of the enterprise. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*, 6, 142-147 [in Ukrainian].

4. Vasylyshyn, S. I. (2019). Teoretyko-metodologichni zasady vstanovlennja sutnosti, projaviv ta skladovyh ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstv jak ekonomichnoi' kategorii' [Theoretical and methodological principles of establishing the essence, manifestations and components of economic security of enterprises as an economic category]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and state*, 9, 35-39. <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2019.9.35> [in Ukrainian].
5. Tolstykh, T. O., Kretova, N. N., Logun, K. A., Popikov, A. A., & Kuznetsov V. P. (2020). Directions and Resource Support of Information and Communication Policy of Hi-Tech Enterprises in the Conditions of Digitalization of the Economy. *Growth Poles of the Global Economy: Emergence, Changes and Future Perspectives*, (pp. 1275-1285) [in English].
6. *Ukrinform vid 13 chervnja 2022 r.* [Ukrinform dated June 13, 2022]. <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3495119-cerez-vijnu-blizko-35-ekonomiki-ukraini-ne-pracue-smigal.html> [in Ukrainian].
7. Bilorus, O. G. (et al.) (2019). Integracija Ukrai'ny v global'nyj social'no-ekonomichnyj prostir [Integration of Ukraine into the global socio-economic space]. NAN Ukrai'ny. Kyi'v: KNEU im. V. Get'mana. [in Ukrainian].
8. PWC – pro pozyciju Ukrai'ny v rejtyngu «PAYING TAXES 2020» [PWC – about the position of Ukraine in the rating «PAYING TAXES 2020»] (26.11.2019). *Finbalance (фінанси та економіка) – Finbalance (finance and economics)*. <https://finbalance.com.ua/news/pwc---pro-pozitsiyu-ukrani-v-reytnhu-paying-taxes-2020> [in Ukrainian].
9. Aref'jeva, O. V., & Kuzenko, T. B. (2005). Planuvannja ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstv [Economic security planning of enterprises]. Kyi'v: Vyd-vo Jevrop. un-tu [in Ukrainian].
10. Aref'jeva, O. V., Mizjuk, S. G., & Rashhepkin, M. D. (2018). Osoblyvosti formuvannja ekonomichnogo potencialu pidpryjemstv iz pozycij ekonomichnoi' bezpeky [Features of the formation of economic potential of enterprises from the standpoint of economic security]. *Nauk. visn. Uzhgorod. nac. un-tu – Nauk. visn. Uzhgorod. nac. un-tu*, (Issue 22, part 10), (pp. 5-9). http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/22_1_2018ua/3.pdf [in Ukrainian].
11. Blank, Y. A. (2004). Upravlenye fynansovoj bezopasnost'ju predpryjatyja [Enterprise financial security management]. Kyev [in Ukrainian].
12. Blank, Y. A. (2003). Upravlenye fynansovoj stabylyzacyej predpryjatyja [Management of financial stabilization of the enterprise]. Kyev [in Ukrainian].
13. Zhyvko, Z. B. (2013). Metodologija upravlinnja ekonomichnoju bezpekoju pidpryjemstv: monografija [Methodology of economic security management of enterprises: monograph]. L'viv: Liga-Pres [in Ukrainian].
14. Logutova, T. G., & Kamyshnikova, Je. V. (2013). Jekonomicheskaja bezopasnost' promyshlennyh predpriyatij. M-vo obrazovaniya i nauki Ukrainy [Economic security of industrial enterprises. Ministry of Education and Science of Ukraine] Gos. vysshee ucheb. zavedenie «Priazov. gos. tehn. un-t» (GVUZ «PGTU»). Mariupol': GVUZ «PGTU» [in Ukrainian].
15. Logutova, T. G., & Nagajevs'kyj, D. I. (2011). Ekonomichna bezpeka pidpryjemstva: sutnist', zavdannja ta metody zabezpechennja [Economic security of the enterprise: essence, tasks and methods of providing]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noi' vlasnosti – Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property*, (Vol. 2), (pp. 204-207) [in Ukrainian].
16. *World Bank Group*. <https://www.doingbusiness.org/en/doingbusiness> [in Ukrainian].
17. Zhyvko, Z. B. (2012). Ekonomichna bezpeka pidpryjemstv: sutnist', mehanizm zabezpechennja ta upravlinnja: monografija [Economic security of enterprises: essence, mechanism of providing and management: monograph] L'viv. derzh. un-t vnutr. sprav. L'viv: Liga-Pres [in Ukrainian].
18. *Tendencii' tin'ovoi' ekonomiky*. Sajt Ministerstva ekonomiky. [Shadow economy trends. Website of the Ministry of Economy.] <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki> [in Ukrainian].

19. Rejkin, V. S. (2019). Detinizacija nacional'noi' ekonomiky v umovah nevyznachenosti: avt. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.03. Centr. spilka spozhyv. t-v Ukrai'ny [De-shadowing of the national economy in conditions of uncertainty: auth. dis. ... Dr. of Econ. Sciences: 08.00.03. Cent. union of consum. g-s of Ukraine], L'viv. torg.-ekon. un-t. L'viv [in Ukrainian].
20. Metodichni rekomendacii' shhodo rozrahunku rivnja ekonomichnoi' bezpeky Ukrai'ny: Nakaz Minekonomrozvytku Ukrai'ny vid 29 zhovtnja 2013 r. № 1277 [Methodical recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine: Order of the Ministry of Economic Development of Ukraine of October 29, 2013 № 1277]. <http://me.kmu.gov.ua> [in Ukrainian].
21. Rejkin, V. S. (2017). Detinizacija nacional'noi' ekonomiky: teorija, metodologija ta praktyka: monografija [De-shadowing of the national economy: theory, methodology and practice: monograph]. L'viv: Galyc. vyd. spilka [in Ukrainian].
22. Rejkin, V.S. (2019). Detinizacija nacional'noi' ekonomiky v umovah nevyznachenosti. Ruk. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.03 [De-shadowing of the national economy in conditions of uncertainty. Man. dis. ... Dr. of Econ. Sciences: 08.00.03]. L'viv [in Ukrainian].
23. Rejkin, V. S. (2017). Analiz mizhnarodnyh rejtyngiv Ukrai'ny jak indyikatoriv vplyvu determinant tin'ovoi' ekonomiky [Analysis of international ratings of Ukraine as indicators of the influence of determinants of the shadow economy]. *Prychornomors'ki ekonomichni studii' – Black Sea Economic Studies*, (Issue 21), (pp. 47-52) http://bses.in.ua/journals/2017/21_2017/11.pdf [in Ukrainian].
24. *The Heritage Foundation: Index of Economic Freedom*. www.heritage.org/index/country/Ukraine [in Ukrainian].
25. *Indeks spryjnattja korupcii' 2020 Corruption Perceptions Index 2020*. Sajt mizhnarodnoi' neurjadovoi' organizacii' «Transparency International» Website of the international non-governmental organization «Transparency International». <http://cpi.ti-ukraine.org/#> [in Ukrainian].
26. *Transparency international corruption index*. www.transparency.org [in Ukrainian].
27. Kopolovec', R. (2018). Indeks spryjnattja korupcii' v konteksti transformacijnyh procesiv v Ukrai'ni ta Gruzii' [Corruption Perceptions Index in the Context of Transformation Processes in Ukraine and Georgia]. *Visnyk L'vivs'kogo universytetu – Bulletin of Lviv University*, (Issue 18), (pp. 305-309) http://www.fps-visnyk.lnu.lviv.ua/archive/18_2018/45.pdf [in Ukrainian].
28. *Derzhavna sluzhba statystryky Ukrai'ny [State Statistics Service of Ukraine]*. <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
29. *Ernst & Young Global Limited*. <https://www.ey.com/ua/uk/home> [in Ukrainian].
30. *Allianz Global Corporate & Specialty SE Annual Report*. <https://www.agcs.allianz.com/about-us/financials.html> [in Ukrainian].

Надійшла до редакції 23.05.2022.

Прийнято до друку 13.06.2022.

Публікація онлайн 24.06.2022.

Biliavska Yu., Varava V. Fahivec' epohy innovacij: scenarii' rozvytku rynku praci. *Zovnishnja torgivlja: ekonomika, finansy, pravo*. 2022. № 3. S. 35-50. Serija. Ekonomichni nauky. [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022\(122\)03](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022(122)03)

УДК 005.591.6:[330.341.1:331.5

DOI: 10.31617/zt.knute.2022(122)03

БІЛЯВСЬКА Юлія,

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту
Державного торговельно-економічного
університету
вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна
ORCID: 0000-0002-8183-4036
y.biliavska@knute.edu.ua

BILIAVSKA Yuliia,

PhD (Economics), Associate Professor, Associate
Professor at the Department of Management
State University of Trade and Economics
19, Kyoto St., Kyiv, 02156, Ukraine
ORCID: 0000-0002-8183-4036
y.biliavska@knute.edu.ua

ВАРАВА Влада,

фахівець з питань кадрового
адміністрування ТОВ «АЙЛАІН»
вул. Пушиної Феодори, 30/32, м. Київ, 03115,
Україна
ORCID: 0000-0001-5406-5123
vvs.vvs.ua@gmail.com

VARAVA Vlada,

HR specialist at AILAIN LLC
30/32, Pushyna Feodora St., Kyiv, 03115,
Ukraine
ORCID: 0000-0001-5406-5123
vvs.vvs.ua@gmail.com

**ФАХІВЕЦЬ ЕПОХИ ІННОВАЦІЙ:
СЦЕНАРІЇ РОЗВИТКУ
РИНКУ ПРАЦІ**

Вступ. Стрімкими темпами зростають зміни на ринку праці, а технології щодня диктують нові виклики ринку праці, робочі завдання автоматизуються, робочі місця дедалі частіше займають роботи. Додаткові ризики спричиняє війна.

Проблема. Змінюються очікування бізнесу від співробітників, перед HR-службами постають нові організаційні виклики, що потребують пошуку талантів, здатних приймати несподівані рішення, працювати в умовах дестабілізації, безпрецедентних ризиків і соціальних потрясінь.

Мета статті – визначення факторів, що впливають на потенційні зміни ринку праці, формування віртуального портрета працівника майбутнього.

Методи. Застосовано загальнонаукові методи: узагальнення та порівняння; дедуктивного та індуктивного аналізу; статистичного аналізу для визначення й узагальнення тенденцій розвитку ринку праці майбутнього.

Результати дослідження. З метою розгляду змін професій на ринку праці проведено онлайн-опитування, в якому оцінювався загальний вплив появи нових професій на персонал і підприємство. Результати опрацювання отриманої з опитування інформації дали змогу відповісти на низку запитань, що мали за мету з'ясувати, наскільки готовим виявилось підприємство до змін унаслідок протидії тенденції, що формують робоче середовище.

**THE SPECIALIST OF THE EPOCH
OF INNOVATIONS: SCENARIOS
OF LABOR MARKET DEVELOPMENT**

Introduction. Changes in the labor market are growing rapidly, and technology is dictating new challenges to the labor market every day, work tasks are being automated, and jobs are increasingly being taken up. The war poses additional risks.

Problem. Business expectations of employees are changing, and HR services are facing new organizational challenges that require finding talent who can make unexpected decisions, work in conditions of destabilization, unprecedented risks and social upheavals.

The aim of the article is to determine the factors influencing potential changes in the labor market, the formation of a virtual portrait of the employee of the future.

Methods. General scientific methods are used: generalization and comparison; deductive and inductive analysis; statistical analysis to identify and summarize trends in the labor market of the future.

Results. In order to consider changes in professions in the labor market, an online survey was conducted, which assessed how the emergence of new professions may affect staff and the company as a whole. The results of processing the information obtained from the survey provided an answer to a number of questions aimed at finding out how ready the company was to change due to the confrontation of trends that shape the work environment.

© Білявська Ю., Варава В., 2022

Автори не отримували прямого фінансування для цього дослідження.

Внесок авторів є рівнозначним.

Висновки. Встановлено, що світовий ринок праці трансформується під впливом глобальних тенденцій. Сьогодні достеменно невідомо, як зміниться ринок праці, але аспекти кожного з розглянутих сценаріїв проявляться в певний момент.

Ключові слова: ринок праці, технологія, урбанізація, технологічний процес, інновації, професія майбутнього, Суспільство 5.0.

Conclusions. It is established that the world labor market is transformed under the influence of global trends. It is not known today how the labor market will change, but aspects of each of these scenarios will emerge at some point.

Keywords: the labour market, technology, urbanization, technological process, innovations, the job of the future, Society 5.0.

JEL Classification: F20, M12, M10.

Конфлікт інтересів: Автори заявляють, що вони не мають фінансових чи нефінансових конфліктів інтересів щодо цієї публікації; не мають відносин з державними органами, комерційними або некомерційними організаціями, які могли б бути зацікавлені у поданні цієї точки зору. З огляду на те, що один з авторів працює в установі, яка є видавцем журналу, що може зумовити потенційний конфлікт або підозру в передженості, остаточне рішення про публікацію цієї статті (включно з вибором рецензентів і редакторів) приймалося тими членами редколегії, які не пов'язані з цією установою.

Вступ. Архітектор трансмедійних продуктів, ситі-фермер, медичний маркетолог, молекулярний дієтолог, рециклінг-еколог та інші малозвичні терміни – це реальні професії у найближчому майбутньому, а не дивні слова з блокбастеру. Стрімкими темпами на ринку праці відбуваються зміни, а технології щодня диктують нові виклики працевлаштування.

Війна внесла вагомні зміни у функціонування ринку праці. Через складну ситуацію, яка сформувалася у сфері зайнятості України, та значний вплив працездатного населення з ринку праці, зокрема до лав Збройних сил України, сил територіальної оборони, волонтерських організацій, зростає необхідність у максимально раціональному застосуванні робочої сили та забезпеченні сприятливого рівня адаптивності працездатного населення до змін на ринку праці, що потребує визначення ключових компетенцій фахівця майбутнього.

Проблема. Дедалі частіше виконання робочих завдань стає автоматизованим, робочі місця людей займають роботи. Спостерігаються зміни, які очікує бізнес від співробітників, а перед HR-службою стоять організаційні виклики, що потребують пошуку талантів, вміння працювати за умов соціальних потрясінь, дестабілізації та безпрецедентних ризиків. Жорсткість конкуренції в боротьбі за таланти зростає, оскільки все більше уваги приділяється м'яким навичкам управління, змінюються парадигми, організаційні моделі, структура та практика управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У полі зору вчених різноманітних галузей знань і наукових шкіл завжди знаходяться теоретичні та практичні аспекти розвитку ринку праці. Питання теоретичних і методологічних засад функціонування ринку праці в Україні висвітлено у працях Р. Войтович, М. Джамана, К. Тахтарової, О. Гришко, О. Машталер [1], І. Каленюк, Є. Панченка [2], А. Новіка [3], І. Гнатенко, Ю. Кулікової [4]. Автори акцентують на вивченні структурних елементів, перспективах, тенденціях розвитку ринку праці,

а також на інших актуальних проблемах. Детальний статистичний аналіз особливостей розвитку ринку праці у світі, визначення характеристик, а також перспективні напрями удосконалення його показників розглянуто в дослідженнях І. Пічман, С. Капсос, Є. Бурмпула, З. Саджайя, М. Лошкіна [5], І. Савиної, К. Семенової [6].

Попри достатню кількість наукових праць і широкий діапазон досліджень, пов'язаних з аналізом процесів, що відбуваються на ринку праці в Україні й світі, не всі аспекти в цій сфері мають достатнє обґрунтування через виклики сьогодення.

Метою статті є дослідження трендів у сценаріях розвитку ринку праці в умовах тенденцій сьогодення, визначення факторів, що впливають на потенційні зміни ринку праці, а також формування віртуального портрету працівника майбутнього з урахуванням нових вимог і викликів.

Методи. Теоретичним та методологічним підґрунтям для написання статті стали праці закордонних і вітчизняних учених з *HR*-менеджменту. Дослідження проведено з застосуванням загальнонаукових методів: узагальнення та порівняння для вивчення тенденцій й змін на ринку праці; дедуктивного та індуктивного аналізу щодо тенденцій у змінах професій і вимог до фахівців; статистичного аналізу для визначення та узагальнення перспектив розвитку ринку праці майбутнього. Крім того, для виявлення реакції на виклики та можливості, пов'язані з тенденціями автоматизованого робочого середовища, використано метод анкетування; для наочного відображення окремих результатів дослідження – графічний метод, для формулювання висновків – узагальнення.

Результати дослідження. Суспільство пройшло декілька етапів історичного розвитку – від первісного ладу до інформаційного сьогодення. Новий етап глобалізації – це суперінтелектуальний соціум, тобто «Суспільство 5.0», яке, розглядаючи майбутнє трудової діяльності, досліджує вплив технологій, автоматизації та штучного інтелекту на умови та можливості в «роботизованому» світі. Наразі варто підвищувати престиж певних професій, які будуть конкурентоспроможними у майбутньому. За даними фахівців Всесвітнього економічного форуму, 65 % дітей, народжених після 2007 р., зокрема це представники покоління «альфа», працюватимуть за професіями й на робочих місцях, що нині не визначені ще на світовому ринку праці.

Фахівці зазначають, що інноваційно-інформаційні технології якщо й не замінять працю людей, проте повністю трансформують потреби у професіях на ринку праці [4; 7; 8]. Зокрема професії майбутнього будуть пов'язані з космічними технологіями, робототехнікою та *IT*-індустрією. Водночас майбутні професії будуть також соціально відповідальними й орієнтованими на допомогу людям, що сприятиме потребі у праці медичних працівників чи психологів. У 2025 р.

машини здійснюватимуть більший обсяг важливих завдань, ніж люди, які сьогодні виконують 71 % роботи [9; 10]. З'явиться додатковий попит на 133 млн нових робочих місць, проте 75 млн будуть ліквідовані. Перекваліфікація, дистанційна діяльність, соціальні та медичні працівники стануть перспективними сферами зайнятості. За таких умов підприємства можуть вибрати одну з чотирьох стратегій: найняти абсолютно нових співробітників з високою компетенцією у сфері керування автоматизованими системами; здебільшого автоматизувати бізнес-процеси; зберегти та відправити на перепідготовку наявний персонал; доручити працю спеціалізованим зовнішнім підрядникам [11].

Експерти міжнародної консалтингової компанії «МакКінсі» (*McKinsey & Company*) стверджують, що нові технології вже змінюють ринок праці. Зокрема з 60 % наявних професій на ринку праці не менше ніж 30 % автоматизовано [8]. Це може спрогнозувати, як виглядатиме модель ринку управління трудовими ресурсами в майбутньому, але не від цього залежить, які особливості виникатимуть у конкретний момент часу. Суспільство 5.0, яке стає реальністю в Японії, США, Німеччині, провокує революційний стрибок в еволюції людства, оскільки орієнтується на технологічні зміни, інноваційний розвиток, безпечність, екологічність і соціальну відповідальність. Певні тенденції сьогодення формують ринок праці майбутнього, а саме технологічний прогрес, демографічні зрушення, стрімка урбанізація, зміни у глобальній економіці та дефіцит ресурсів і зміни клімату.

Так, технологічний прогрес і стрімкий розвиток технологічних інновацій, орієнтований на програмування, автоматизацію, роботизацію певних виробничих процесів, призводять до витіснення «живої» людської праці та заміни її машинною. Крім цього, саме на цифрові технології покладена функція ефективного балансу між капіталом та інвесторами, споживачами й продавцями. Досліджуючи вплив цифрових технологій на зростання ВВП країн ЄС до 2025 р., група Світового банку зазначає, що проникнення фіксованого широко-смугового доступу в Інтернет спричиняє зростання ВВП і поширення електронної торгівлі (*табл. 1*) [12].

Отже, за оцінками Європейської комісії, побудова єдиного цифрового ринку ЄС може щороку приносити в економіку ЄС до 415 млрд євро, формувати нові робочі місця, а також розвивати суспільство, засноване на знаннях. Цифрова трансформація економіки – це постійний процес, пов'язаний з розвитком ІТ-секторів з метою стимулювання формування інноваційних технологій для співпраці та розвитку у міжнародній діяльності. Необхідною умовою є спільна участь у диджитал-процесах державного сектору економіки, менеджменту, приватної сфери і громадянського суспільства, дотримання соціальної відповідальності бізнесу [12].

Таблиця 1

Зростання ВВП країн Європейського Союзу внаслідок цифровізації, %*

Сценарії	Зростання міжнародної пропускної здатності мережі Інтернет	Зростання проникнення фіксованого широко-смугового доступу	Розвиток та поширення електронної торгівлі
Сценарій по країнах ЄС	0.55	0.8	0.44
Сценарій з урахуванням цифрового порядку денного	0.66	1.7	0.88
Зростання	0.11	0.9	0.44

* Враховуючи зростання рівня ВВП за умови впровадження країнових і регіональних цифрових повісток у 2018–2025 рр.

Джерело: за результатами дослідження Українського центру економічних і політичних досліджень імені О. Разумкова [12].

Технології спроможні підвищити рівень продуктивності, вплинути на тривалість життя, спростити функціонування загалом, оскільки дають змогу зосередитись на особистісній самореалізації. Проте якщо економічні блага не розподілені рівномірно або загрожують соціальній стабільності, вони здатні викликати економічну і політичну напруженість.

Демографічні зрушення (зміна чисельності, вікового складу й розташування світового населення) засвідчують, що, за винятком невеликої кількості регіонів, населення світу старіє, спричиняючи тиск на бізнес, соціальні інститути та економіку. Як наслідок – через демографічні тенденції ринок праці щороку поповнюється 45 млн осіб, тобто до 2035 р. необхідно буде створити понад 650 млн нових робочих місць на ринку праці. Ймовірніше, такі робочі місця будуть створені в секторі надання послуг, на який сьогодні припадає близько 51 % усіх зайнятих осіб у світі, порівняно з 31 % в сільському господарстві та 24 % у промисловості. Таким фахівцям доведеться фінансово підтримувати дедалі більшу кількість людей похилого віку, до того ж частка світового населення старше за 65 років збільшиться з 9 % (станом на 2021 р.) до 16 % (на 2040 р.) [12]. Суттєві зміни у демографічному зрушенні спостерігаються через військову агресію РФ в Україні. Певному відсотку вимушених мігрантів з України не буде куди повертатися, навіть коли країна-агресор повністю виведе свої війська з України. Такому населенню доведеться шукати нове постійне житло та нову роботу на заході, півдні чи в центрі України. Також існує ймовірність, що цих переселенців не вдасться повернути у країну після перемоги, що може призвести до демографічної катастрофи.

Адже сьогодні багато дітей, що виїхали з України, відвідують місцеві школи та вивчають мову країни, в якій перебувають в евакуації, а це зменшує їхні шанси на швидке повернення. Ще однією проблемою

еміграції є «відтік мізків»: немало компаній евакуювали свій персонал за кордон, де налагодили управління бізнесом. Питання дефіциту робочої сили в Україні після війни неодмінно виникне, і не лише через еміграцію. Для відновлення країни перелік професій, що матимуть попит, відрізнятиметься від довоєнних часів, і далеко не всі робочі місця можна буде заповнити українцями. Саме тому ймовірно, що Україна стане «магнітом» для робітників з інших країн світу. Значне зростання міського населення свідчить про *стрімку урбанізацію*. За перспективними прогнозами ООН, до 2030 р. у містах проживатиме 4.9 млрд людей, а до 2050 р. кількість міських жителів у світі зросте на 72 % (рис. 1).

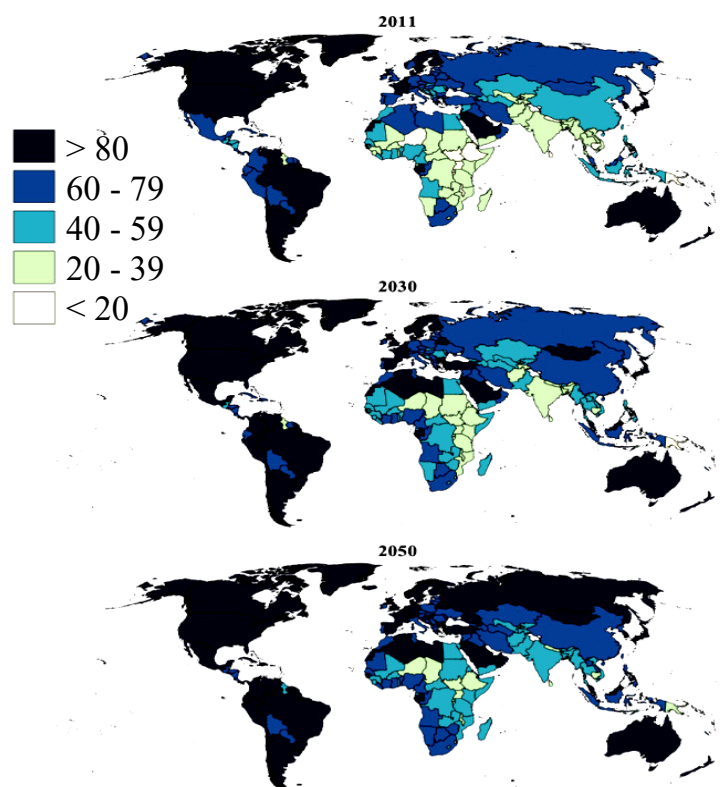


Рис. 1. Частка міського населення в 2011, 2030, 2050 рр., % [13]

Наразі ВВП деяких великих міст уже перевищує ВВП країн середнього розміру, що свідчить про те, що у світі, який постійно змінюється, міста стануть впливовими факторами формування робочих місць, зокрема й для представників новітніх професій.

Зміни у глобальній економіці передбачають, що у виграші залишаться країни, які мають швидкий розвиток населення працездатного віку. Такі країни дотримуються принципів підприємницької активності, залучення інвестиційного капіталу, вдосконалюють систему освіти та розвитку.

Міжнародний валютний фонд через вплив військової агресії представив чергову доповідь про стан світової економіки *World Economic Outlook: «Війна перешкоджає відновленню світової економіки»*.

На найближчі два роки МВФ переглянув темпи зростання світової економіки в бік зниження. У жовтні 2021 прогнозувалося зростання світового ВВП у 2022 р. на 5.9 %, у січні 2022-го – 4.4 %, у квітні 2022-го прогноз на цей рік – 3.6 %. МВФ констатує, що війна в Україні призвела до гуманітарної кризи. Економічний збиток від неї «стане важливим фактором суттєвого уповільнення зростання світової економіки у 2022 р.». За прогнозом МВФ, економіка України у 2022 р. скоротиться на 35 % ВВП. Прогноз на 2023 р. Фонд давати не наважився через безпрецедентний рівень невизначеності, проте вважає, що вплив на світову економіку буде великим через зростання цін на сировинних ринках завдяки зниженню торгівлі та фінансових потоків [14].

З розвитком технологій перед країнами, що розвиваються, постануть вагомі виклики, тож без значних і стабільних інвестицій та капіталовкладень безробіття й міграція прогресуватимуть. У повоєнний час зростатиме попит на спеціалістів у будівельній сфері. Будівельники та архітектори застосовуватимуть інноваційний підхід до будівництва, використання матеріалів і технологій побудови. Для захисту правопорядку в післявоєнний період потрібні будуть також правоохоронці, працівники поліції, сапери, професії, пов'язані з психічним і фізичним відновленням людей. Лікарі, психологи, військові як під час війни, так і після її завершення будуть мати попит на ринку праці.

Екстремальні погодні умови, зменшення обсягів природнього палива, підвищення рівня моря та нестача води призводять до *дефіциту ресурсів і змін клімату*. За даними Національної ради з розвідки, до 2035 р. прогнозується зростання попиту на енергію й воду на 55 % і 45 % відповідно [15]. Тож для задоволення потреб будуть створені нові робочі місця, які забезпечать виробництво альтернативної енергії, нові технології, розробку нової продукції, переробку сміття і використання вторинних ресурсів. Для реалізації програм «Суспільство 5.0» створюється система співпраці широкого кола партнерів, яка включає уряд, місцеві органи влади, університети, науково-дослідні установи та венчурні компанії, тож розглянуті тренди – це перехід від тренду, що зникає, до майбутнього.

За підсумками ґрунтовного аналізу досліджень, проведених провідною міжнародною компанією, що пропонує професійні послуги у сфері аудиту та консультування PwC, визнано чотири напрями (сценарії) розвитку ринку праці до 2035 р., «чотири світи» (табл. 2). Такі сценарії стануть відправною точкою для створення прогнозів у роботі підприємств будь-якої сфери діяльності й дадуть змогу зустріти майбутнє у всеозброєнні. Роботодавці та працівники *в жовтому світі* орієнтовані на результати роботи, а основними завданнями є справедливий і раціональний розподіл ресурсів, благ, привілеїв. Також помітним за такого сценарію є втручання уряду в роботу бізнесу.

У сценарії «Людина – головна цінність» технології допомагають розвиватися ринку праці, зменшуючи перешкоди для виходу нових

учасників, забезпечуючи їм умови полегшеного доступу до публічного капіталу на міжнародний ринок. За таких рішень малі підприємства зможуть конкурувати в галузях, які раніше були доступні виключно великим гравцям ринку.

На відміну від попереднього сценарію існує напрям, де актуальними є інновації та немає інших правил і принципів (*червоне середовище* на ринку праці), він є індивідуальним інкубатором для інновацій. Сьогодні нові продукти та бізнес-моделі з'являються швидше, ніж регулювання процесів відповідними структурами. Розвиток технологій сприяє формуванню впливових і дієвих соціальних груп за інтересами з різних країн. За сценарієм розвитку ринку праці *«Інновації на чільному місці»* бізнес зосереджений здебільшого на персональному підході до споживачів і прагне захоплювати переважно нові ніші. Багато людей часто змінюють роботу й залишаються з підприємством тільки на час проєкту. Ідеї, таланти та здібності, які найбільше відповідають вимогам підприємств та споживачів, винагороджуються зокрема матеріальними заохоченнями.

За сценарієм змін *«Царство корпорацій»* співробітники на всіх рівнях працюють переважно над розвитком та удосконаленням кар'єри, покращуючи компетенції за будь-якої нагоди, водночас застосовуючи методи розширення можливостей особистості [16]. Саме у такому робочому середовищі підприємства підвищують рівень конкурентоспроможності на ринку праці. Персонал підприємства за сценарієм розвитку *«Корпоративна турбота»* працюють у соціально-психологічній і дружній атмосфері, за гнучким графіком і задіяні в соціально відповідальних проєктах. У такому середовищі працівники не сумніваються в чесності роботодавця щодо оцінювання праці, забезпечення справедливих і безпечних умов роботи, можливості розвиватися, дотримуючись корпоративних цінностей та організаційної культури.

Варто зазначити, що погляди суспільства та його вплив на перебіг подій важко прогнозувати під впливом культурних, історичних та інших специфічних факторів. Можливо, Суспільство 5.0 у майбутньому відіграватиме вагомую роль загалом для суспільства в ході референдуму або виборів, і влада та суспільний настрій вплинуть на процеси, які формує кожен із представлених сценаріїв розвитку ринку праці. Великі підприємства за таких умов можуть значно знизити внутрішні й зовнішні витрати. Отже, підприємства отримають можливість підвищити продуктивність праці та виробничі потужності, залучаючи меншу кількість співробітників і не здійснюючи значних капіталовкладень для розширення своєї діяльності (наприклад, використовуючи працю тимчасових працівників або аутсорсинг).

У зазначених сценаріях автоматизація повсякденних завдань призведе до зростання значення спеціалізації праці. Відтак у вигравші залишаться підприємства, які зможуть долучати співробітника з відповідними очікуванням підприємства навичками і кваліфікацією, тобто збільшувати власний людський капітал, який приносить прибуток і додану вартість за результатами роботи.

Таблиця 2

Тренди у сценаріях розвитку ринку праці 2020–2030 рр.

Сценарій	Ключові риси	2020	2021	2022	2025 (прогноз)	2035 (прогноз)
Іновації на чільному місці («червоне» середовище)	Бізнес завжди конкурує за увагу споживача; швидкий розвиток інновацій; цифровізація та технології полегшують доступ до інформації та її опрацювання; більшим попитом користуються крафтова продукція та вузькоспеціалізовані послуги	Особливістю є активність корупційної діяльності політиків та бізнесменів як прояв вседозволеності	Розроблено розважальний застосунок шістьма 17-річними випускниками школи з Тайваню. Пізніше застосунок реалізовано за 50 млн дол. США на міжнародному аукціоні, який організовано школою	Апеляційний суд Сполученого Королівства визнає ідеї персоналу, які сформовані у вільний від роботи час інтелектуальною власністю підприємства	Виявляться найбільше число зареєстрованих випадків поділу промислових компаній та реструктуризації за останні роки	Чисельність працівників, які працюють на умовах повної зайнятості у США, досягне історичного мінімуму — 9 % загальної кількості працюючих.
Царство корпорацій («синє» середовище)	З розширенням діяльності підприємства, переходом на новий етап життєвого циклу відбувається збільшення капіталу, а ідеї соціальної справедливості змінюються через індивідуальні потреби	Чиста вартість активів корпорацій Китаю вперше перебрала частку активів корпорацій США	Послання найбільшої телекомунікаційної компанії Африки і глобальної соціальної мережі було наймасштабнішою корпоративною угодою	Найбільша міжнародна компанія домовляється з урядами понад шести держав про податковий режим «без кордонів», який є безпрецедентним для своїх співробітників	ООН сформує та імплементує Кодекс етики щодо розширення людських здібностей і талантів	Масштабна технологічна компанія Індії повідомить про збільшення річної виручки орієнтовно на 26 % у зв'язку з тим, що її персонал споживає препарат, який стимулює когнітивні здібності
Корпоративна турбота («зелене» середовище)	У порядку денному домінують питання довіри та соціальної відповідальності, а демографічні, екологічні та кліматичні питання є рушійними силами бізнесу	Протести з десятками мільйонів учасників у Делі, Торонто, Мумбаї, Лондоні з гаслами «Зупиніть ботів!», з вимогами припинити скорочення робочих місць	Річна засуха на півночі Індії та сході Пакистану призвела до загибелі 2,5 млн людей. Понад 32 млн осіб втратили роботу	Набуває актуальності соціальна кампанія #metoo, спрямована проти організації, які не змінили споживання води відповідно до міжнародних рекомендацій від 2021 р.	Міжнародні стандарти ведення бухгалтерського обліку вимагатимуть від усіх офіційно зареєстрованих підприємств подавати звіт «Вплив на природний і соціальний капітал»	Законодавство більшості країн світу заборонить використовувати автомобілі з бензиновими та дизельними двигунами
Людина – головна цінність («жовте» середовище)	Розвиток соціально-орієнтованого та культурного бізнесу; бездоганна репутація та етичні принципи є ключовими для отримання фінансування бренду; відповідальність індивіда перед суспільством; висока оцінка особистих та ділових якостей	Європейська Комісія ухвалює Директиву про спрощення оплати праці	Найбільша міжнародна служба таксі доповнює свій застосунок можливістю вибору «водій – людина» під тиском громадськості	Шанхайська фондова біржа забороняє компаніям виставляти мінерали з зон конфліктів задля безпеки співробітників	Бразилія стає останньою з країн G22, яка ренационалізує енергетичні та водні ресурси	У світі набуває популярності знак якості «Made by Me» для позначення товарів. Це свідчить, що під час виробництва товарів не використовувалася машинна праця

Джерело: складено авторами за [16].

У майбутньому співробітників буде важко утримати на підприємстві, де не цінують лояльність та демократичні підходи до управління. У авторитарній атмосфері «червоного» або «синього» сценаріїв високий постійний ризик втратити цінного співробітника через, наприклад, емоційне вигорання чи ранній вихід на пенсію (а такий варіант можливий завдяки гарному фінансовому забезпеченню висококваліфікованого співробітника). Тож підприємствам необхідно буде приділяти особливу увагу розміру майбутніх виплат персоналу, оскільки це основний мотив під час вибору роботодавця.

Через такі фундаментальні зміни в природі трудової діяльності важливо виявити, яким уявляють сьогодні роботодавці та працівники ринок праці майбутнього. Сучасні інформаційні системи дають змогу вирішувати управлінські завдання майже будь-якої складності, зокрема й у дистанційному управлінні персоналом [17; 18]. З метою оцінки змін професій на ринку праці проведено онлайн-опитування 108 респондентів віком 16+, різного соціального статусу, професійних навичок та посад з 64 підприємств України, які мають відмінні секторальні групи, форму власності, кількість співробітників, умови праці та технології. Кожен з респондентів оцінював, як поява нових професій може вплинути на персонал та підприємство загалом. Результати опрацювання отриманої з опитування інформації дали відповіді на низку запитань, що мали за мету з'ясувати, наскільки готовим виявилось підприємство до змін через протидію тенденцій, які формують робоче середовище. Детальніше підсумки анкетування представлено у *табл. 3*. Міркуючи про своє робоче середовище на перспективу, респонденти здебільшого (75.8 %) готові прийняти навіть найнепередбачуваніші виклики майбутнього, адаптуватись до нових тенденцій. Це можна пояснити тим, що підприємницька діяльність завжди ґрунтувалась на принципі оцінки ризику та управління ним. Одним з прикладів глобальних змін є швидкий прогрес цифровізації та штучного інтелекту.

Оскільки нині все частіше спостерігається витіснення людського персоналу з виробництва через впровадження технологічних інновацій, більше ніж половину респондентів це дійсно турбує. Проте решта прогнозує лише перерозподіл обов'язків у сфері праці. Понад 60 % респондентів впевнені, що подібні зміни призведуть до максимальної диверсифікації навичок за власною ініціативою, що можна обґрунтувати актуалізацією системи «навчання впродовж життя», безперервного оновлення знань і вмінь. Натомість близько 40 % вважають, що стрімкий розвиток технологій стане головним фактором конкурентоспроможності працівника. Адже серед роботодавців дедалі більше зростає попит саме на компетентного працівника з професійними вміннями, які відповідають найважливішим потребам сучасності. Отже, на думку респондентів, найціннішими характеристиками будуть креативність і новаторство, а також навички у сфері цифрових технологій.

**Аналіз результатів анкетування
«Ринок праці майбутнього: зникаюче й новітнє»**

Питання	Відповіді	Кількість опитаних респондентів	% відповідей
<i>Які Ваші відчуття, коли мрієте або обмірковуєте своє робоче середовище у майбутньому?</i>	Азарт, оскільки бачу багато нових можливостей	48	44.4
	Впевненість, оскільки знаю, що досягну успіху	35	32.4
	Хвилювання, бо нервую через невизначеність майбутнього	17	15.7
	Байдужість, оскільки намагаюся не будувати довгострокових планів	8	7.4
<i>Яким чином оцінює вплив цифрових технологій і штучного інтелекту на ринок праці?</i>	Необхідно турбуватися за своє робоче місце у зв'язку з розвитком автоматизації	68	63.0
	Технології ніколи не замінять людський інтелект	40	37.0
<i>Як зміни технологій можуть вплинути на майбутній ринок праці?</i>	Розвиток технологій підвищить конкурентоспроможність персоналу на ринку праці в майбутньому	43	39.8
	Працівникам необхідно не сподіватися на роботодавця, а вміти адаптуватися до змін на кваліфікаційні навички	65	60.2
<i>Які навички й характеристики доречно розвивати, щоб бути конкурентоспроможним на ринку праці майбутнього?</i>	Креативність і новаторство	29	26.9
	Уміння спілкуватися з людьми	9	8.3
	Пристосовуваність	8	7.4
	Здатність до вирішення проблемних завдань	6	5.6
	Емоційний інтелект	13	12.0
	Навички у сфері цифрових технологій	24	22.2
	Навички управління ризиками	8	7.4
	Лідерські якості	4	3.7
<i>Які з методів та місць здобуття навичок для перспективного працевлаштування в майбутньому найбільш ефективні?</i>	Підприємницькі здібності	7	6.5
	Навчання в закладах вищої освіти (офлайн)	51	47.2
	Навчання в закладах вищої освіти (онлайн)	7	6.5
	Самоосвіта	9	8.3
	Наставництво від фахівців конкретної галузі	22	20.4
	Короткострокові практичні тренінги	5	4.6
	Масові відкриті онлайн-курси (на безоплатній основі)	4	3.7
<i>Які секторальні групи першими відчують зміни на ринку праці та імплементацію професій майбутнього?</i>	Майстер-класи, <i>workshop</i> та інші різновиди навчальних курсів	10	9.3
	Транспорт та інфраструктура	12	11.1
	Сфера послуг	24	22.2
	Промисловість	8	7.4
	Сільське господарство	11	10.2
	Енергетика	18	16.7
	Інформаційно-комунікаційні технології	17	15.7
	<i>HoReCa</i>	8	7.4
Освіта та культура	10	9.3	

Джерело: розраховано авторами за даними анкетного опитування 108 респондентів 64 підприємств України у лютому 2022 р.

Респонденти також звертають увагу на соціальні та емоційні навички через поступову еволюцію корпоративної культури та зміщення акцентів на користь турботи про психічне й фізичне здоров'я працівника. Доцільний вибір методів і місць для розвитку необхідних умінь є запорукою глибоких знань, які згодом працівник застосує на практиці. Близько половини опитуваних надають перевагу

навчанню в закладах вищої освіти саме в офлайн-форматі через можливість переосмислення засвоєного матеріалу шляхом «живих» дискусій, командної роботи, виробничої практики у провідних компаніях, а згодом і стажування. Крім цього, досить поширеним є наставництво від фахівців конкретної галузі, що залишає позаду масові відкриті онлайн-курси, практичні тренінги та інші різновиди навчальних курсів. Ключова перевага такого методу – індивідуальний підхід, врахування персональних особливостей і конкретних цілей кожного підопічного. Значно менша кількість респондентів обирають самоосвіту. І це не дивно, адже, попри економію часу та фінансів, факт самоосвіти не засвідчується жодним документом, який, наприклад, підтвердив би роботодавцю кваліфікацію спеціаліста.

Щодо питання найвразливіших до трансформацій на ринку праці секторальних груп думки респондентів розділились. Здебільшого з них обирають сферу послуг через найбільшу частку людського ресурсу. Енергетику, інформаційно-комунікаційні технології, транспорт та інфраструктуру визначають схильними до модифікацій менша кількість опитуваних, що пояснюється суттєвими екологічними змінами, диджиталізацією та роботизацією. Менш динамічним респонденти вважають сільське господарство, адже біотехнології, нові економічні й соціальні моделі вже активно застосовуються протягом останнього десятиліття, тож вони не набуватимуть суттєвої новизни, а надалі просто поглиблюватимуться. Крім цього, досить статичними респонденти вважають сфери промисловості, *HoReCa*, освіти та культури, оскільки спеціальності цих галузей буде складно і дорого алгоритмізувати: вони передбачають високий ступінь не тільки винахідництва, творчості й креативу, а й у випадку промисловості – непередбачуваності.

Отже, за результатами здійсненого опитування та проведеного дослідження встановлено, що співробітникам і роботодавцям потрібно бути готовими маневрувати, оскільки неможливо передбачити, які таланти і навички будуть затребувані навіть через 5–8 років. Тож встановлено, що виникне необхідність не тільки підлаштовуватися під організаційні зміни, а й вчитися новим навичкам і набувати досвіду в будь-якому віці, вміти шукати себе в інших ролях і навіть пере-кваліфікуватися в середині кар'єрного шляху.

Узагальнюючи проведене дослідження, нами віртуалізовано портрет майбутнього фахівця (рис. 2).

За будь-якого сценарію розвитку ринку праці автоматизація та штучний інтелект залишаються ключовими повсякденними завданнями, які ведуть до зростання ролі спеціалізації та продуктивності праці та до змін професій, розвитку професій майбутнього. Це означає, що перевагу отримає підприємство, яке зможе залучити співробітника з навичками та кваліфікацією, що мають попит не тільки в організації, але й Суспільства 5.0.



Рис. 2. Віртуалізація портрета працівника майбутнього

Джерело: складено авторами.

Висновки. Світовий ринок праці трансформується під впливом глобальних тенденцій. Сьогодні ще невідомо, як він зміниться, але аспекти кожного з розглянутих сценаріїв проявляться в певний момент.

Соціально орієнтоване підприємництво вже є фундаментом ринку, який стрімко розвивається, де панують сильні етичні та моральні принципи.

Працівники й споживачі демонструють дотримання високих моральних стандартів поведінки стосовно екологічної політики. Також спостерігаємо поступове формування динамічного ринку вузько-спеціалізованих фахівців і підприємців, які конкурують за увагу окремих сегментів споживачів. Крім цього, за результатами дослідження виявлено, наскільки важливо стежити за розвитком технологій і розуміти, як вони впливають на майбутній ринок праці. Завдяки автоматизації й роботизації певні професії втрачають актуальність, натомість з'являються нові під впливом диджиталізації, пандемії та за умов воєнного стану. Саме тому підприємства і персонал, які уявлятимуть, як може виглядати їхнє майбутнє, що воно може принести їм, а головне, які вміють формувати стратегію та візію, швидше за все й досягнуть успіху на ринку праці за новітніми тенденціями.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Глобалізація ринку праці: виклики для України*. Збірн. матеріалів доповідей круглого столу. Вінниця. Твори. 2021. 80 с.
2. Каленюк І. С., Панченко Е. О. Корпоративні форми підготовки персоналу в умовах економіки знань. *Ринок праці і зайнятість населення*. 2018. № 5. С. 55-61.
3. Новік А. Ю. Моделювання процесів внутрішньої міграції за допомогою методу системної динаміки. *Наукові Записки НаУКМА*. Серія Економічні науки. 2017. № 1. С.103-109.
4. Гнатенко І. А., Кулікова Ю. Є. Перспективні напрями вдосконалення управління персоналом в організації. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Економічні науки. 2016. № 16. С. 55-58.
5. Pietschmann I., Kapsos S., Bourmpoula E., Sajaia Z., Lokshin M. Key Labor Market Indicators: Analysis with Household Survey Data URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_519717.pdf.
6. Савина І. В. Статистичний аналіз економічної активності та зайнятості молоді в Україні. *Статистика – інструмент соціально-економічних досліджень: збірник наукових студентських праць*. Вип. 3. Ч. І. Одеса, ОНЕУ. 2017. С. 35-40.
7. Brockova K., Rossokha V., Chaban V., Zos-Kior M., Hnatenko I., Rubezhanska V. Economic mechanism of optimizing the innovation investment program of the development of agro-industrial production. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2021. Vol. 43. No. 1. P. 129-135.
8. Гнатенко І. А. Методологічні аспекти розвитку інноваційного підприємництва: теорія та практика: монографія. Харків: СГ НТМ Новий курс, 2019. 253 с.
9. Плаксієнко В., Дорогань-Писаренко Л., Прийдак Т., Лега О., Яловега Л., Красота О. Проектування рамки цифрової компетентності майбутніх економістів. *Information Technologies and Learning Tools*. 2020. Vol. 80 (6). P. 140-160.
10. Szczygielski K., Grabowski W., Pamukcu T. Does government support for private innovation matter? Firmlevel evidence from two catching-up countries. *Research Policy*. 2017. № 46 (1). P. 219-237.
11. Guo D., Guo Y. Government-subsidized R&D and firm innovation: evidence from China. *Research Policy*. 2016. № 45 (6). P. 1129-1144.
12. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf.

13. United Nations Department of Economic and Social Affairs/Population Division World Urbanization Prospects: The 2011 Revision. URL: https://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/urbanization/WUP2011_Report.pdf.
14. Світова економіка – 2022: війна, інфляція, борги. URL: <https://nv.ua/ukr/opinion/viyna-v-ukrajini-shcho-chekae-na-ekonomiku-prognoz-mvf-ostanni-novini-50236667.html>.
15. Національна рада з розвідки. URL: https://www.dni.gov/files/documents/GlobalTrends_2030.pdf.
16. Майбутнє ринку праці. Протиборство тенденцій, які будуть формувати робоче середовище в 2030 р. URL: <https://www.pwc.com/ua/uk/survey/2018/workforce-of-the-future-ukr.pdf>.
17. Білявський В. М., Богач К. В. Впровадження інноваційних технологій в процес управління персоналом. Сучасні проблеми менеджменту : XIII міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 20 жовтня 2017 р. Київ: Національний авіаційний університет. 2017. С. 31-33.
18. Михайленко Д. І., Білявський В. М. Характеристика сучасного менеджера в системі управління персоналом підприємства. Сучасні проблеми менеджменту: XIV міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 19 жовтня 2018 р. Київ: Національний авіаційний університет. 2018. С. 327-330.

REFERENCES

1. *Globalizacija rynku praci: vyklyky dlja Ukrai'ny*. Zbirn. materialiv dopovidej kruglogo stolu [Globalization of the labor market: challenges for Ukraine. Collection of materials of round table reports]. (2021). Vinnycja. Tvory [in Ukrainian].
2. Kalenjuk, I. S., & Panchenko, E. O. (2018). Korporatyvni formy pidgotovky personalu v umovah ekonomiky znan' [Corporate forms of personnel training in the knowledge economy]. *Rynok praci i zajnjatist' naseleння – Labor market and employment*, 5, 55-61 [in Ukrainian].
3. Novik, A. Ju. (2017). Modeljuvannja procesiv vnutrishn'oi' migracii' za dopomogoju metodu systemnoi' dynamiky [Modeling of internal migration processes using the method of system dynamics]. *Naukovi Zapysky NaUKMA. Serija Ekonomichni nauky – Scientific Notes of NaUKMA. Economic Sciences Series*, 1, 103-109 [in Ukrainian].
4. Gnatenko, I. A., & Kulikova, Ju. Je. (2016). Perspektyvni naprjamy vdoskonalennja upravlinnja personalom v organizacii' [Promising areas for improving personnel management in the organization]. *Naukovyj visnyk Hersons'kogo derzhavnogo universytetu. Ekonomichni nauky – Scientific Bulletin of Kherson State University. Economic sciences*, 16, 55-58 [in Ukrainian].
5. Pietschmann, I., Kapsos, S., Bourmpoula, E., Sajaia, Z., & Lokshin, M. Key Labor Market Indicators: Analysis with Household Survey Data. http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_519717.pdf [in English].
6. Savyna, I. V. (2017). Statystychnyj analiz ekonomichnoi' aktyvnosti ta zajnjatosti molodi v Ukrai'ni [Statistical analysis of economic activity and youth employment in Ukraine]. *Statystyka – instrument social'no-ekonomichnyh doslidzen': zbirnyk naukovyh studentykyh prac' – Statistics is a tool of socio-economic research: a collection of scientific student works*. Odesa, ONEU, (Issue 3, part I), (pp. 35-40) [in Ukrainian].
7. Brockova, K., Rossokha, V., Chaban, V., Zos-Kior, M., Gnatenko, I., & Rubezhanska, V. (2021). Economic mechanism of optimizing the innovation investment program of the development of agro-industrial production. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, (Vol. 43), 1, 129-135 [in English].
8. Gnatenko, I. A. (2019). Metodologichni aspekty rozvytku innovacijnogo pidpryjemnyctva: teorija ta praktyka: monografija [Methodological aspects of innovative

- entrepreneurship development: theory and practice: a monograph]. Harkiv: SG NTM Novyj kurs [in Ukrainian].
9. Plaksijenko, V., Dorogan'-Pysarenko, L., Pryjdak, T., Lega O., Jalovega, L., & Krasota, O. (2020). Projektuvannja ramky cyfrovoi' kompetentnosti majbutnih ekonomistiv [Designing a framework for digital competence of future economists]. *Information Technologies and Learning Tools – Information Technologies and Learning Tools*, (Vol. 80 (6), (pp. 140-160) [in Ukrainian].
 10. Szczygielski, K., Grabowski, W., & Pamukcu, T. (2017). Does government support for private innovation matter? Firmlevel evidence from two catching-up countries. *Research Policy*, 46 (1), 219-237 [in English].
 11. Guo, D., Guo, Y. (2016). Government-subsidized R&D and firm innovation: evidence from China. *Research Policy*, 45 (6), 1129-1144 [in English].
 12. *Cyfrova ekonomika: trendy, ryzyky ta social'ni determinanty [Digital economy: trends, risks and social determinants]*. https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf [in Ukrainian].
 13. United Nations Department of Economic and Social Affairs/Population Division World Urbanization Prospects: The 2011 Revision. https://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/urbanization/WUP2011_Report.pdf [in English].
 14. *Svitova ekonomika – 2022: vijna, infljacija, borgy [World Economy – 2022: war, inflation, debts]*. Retrieved from <https://nv.ua/ukr/opinion/viyana-v-ukrajini-shchochekaye-na-ekonomiku-prognoz-mvf-ostanni-novini-50236667.html> [in Ukrainian].
 15. *Nacional'na rada z rozvidky [National Intelligence Council]*. https://www.dni.gov/files/documents/GlobalTrends_2030.pdf [in Ukrainian].
 16. *Majbutnje rynku praci. Protyborstvo tendencij, jaki budut' formuvaty roboche seredovyshhe v 2030 r. [The future of the labor market. Confronting trends that will shape the work environment in 2030]*. <https://www.pwc.com/ua/uk/survey/2018/workforce-of-the-future-ukr.pdf> [in Ukrainian].
 17. Biljavsk'kyj, V. M., Bogach, K. V. (2017). Vprovadzhennja innovacijnyh tehnologij v proces upravlinnja personalom. Suchasni problemy menedzhmentu : XIII mizhnar. nauk.-prakt. konf., m. Kyi'v, 20 zhovtnja 2017 r. [Introduction of innovative technologies in the process of personnel management. Modern problems of management: XIII International scientific-practical Conference, Kyiv, October 20, 2017]. Kyi'v: Nacional'nyj aviacijnyj universytet, (pp. 31-33) [in Ukrainian].
 18. Myhajlenko, D. I., & Biljavsk'kyj, V. M. (2018). Harakterystyka suchasnogo menedzhe-ra v systemi upravlinnja personalom pidpryjemstva. Suchasni problemy menedzhmentu: XIV mizhnar. nauk.-prakt. konf., m. Kyi'v, 19 zhovtnja 2018 r. [Characteristics of a modern manager in the personnel management system of the enterprise. Modern problems of management: XIV International scientific-practical Conference, Kyiv, October 19, 2018]. Kyi'v: Nacional'nyj aviacijnyj universytet, (pp. 327-330) [in Ukrainian].

Надійшла до редакції 27.03.2022.

Прийнято до друку 02.04.2022.

Публікація онлайн 24.06.2022.

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСИ

Vdovichen A., Tabenska Ju., Ursakii Yu. Fiskal'ni instrumenty vplyvu na ekonomichnyj rozvytok kraj'n. *Zovnishnja torgivlja: ekonomika, finansy, pravo*. 2022. № 3. S. 51-62. Serija. Ekonomichni nauky. [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022\(122\)04](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022(122)04)

УДК 336.22.02:330.341.1(1-4)

ВДОВІЧЕН Анатолій,

д. е. н., професор, професор кафедри менеджменту, міжнародної економіки та туризму, директор Чернівецького торговельно-економічного інституту ДТЕУ
Центральна пл., 7, м. Чернівці, 58002, Україна
ORCID: 0000-0002-4496-6435
vdovichen_anatolij@chtei-knteu.cv.ua

DOI: 10.31617/zt.knute.2022(122)04

VDOVICHEN Anatolii,

Doctor of Sciences (Economics), Professor, Director of Chernivtsi Institute of Trade and Economics of SUTE
Central Square, 7, Chernivtsi, 58002, Ukraine
ORCID: 0000-0002-4496-6435
vdovichen_anatolij@chtei-knteu.cv.ua

ТАБЕНСЬКА Юлія,

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи Чернівецького торговельно-економічного інституту ДТЕУ
Центральна пл., 7, м. Чернівці, 58002, Україна
ORCID: 0000-0002-8590-7829
juliatab@ukr.net

TABENSKA Julia,

PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, International Economics and Tourism Chernivtsi Institute of Trade and Economics of SUTE
Central Square, 7, Chernivtsi, 58002, Ukraine
ORCID: 0000-0002-8590-7829
juliatab@ukr.net

УРСАКІЙ Юлія,

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту, міжнародної економіки та туризму Чернівецького торговельно-економічного інституту ДТЕУ
Центральна пл., 7, м. Чернівці, 58002, Україна
ORCID: 0000-0002-7793-7761
julja-ursakij@ukr.net

URSAKII Yuliia,

PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, International Economics and Tourism Chernivtsi Institute of Trade and Economics of SUTE
Central Square, 7, Chernivtsi, 58002, Ukraine
ORCID: 0000-0002-7793-7761
julja-ursakij@ukr.net

**ФІСКАЛЬНІ ІНСТРУМЕНТИ ВПЛИВУ
НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК
КРАЇН**

Вступ. Поширеними заходами протидії кризовим явищам є надання цільових податкових пільг для бізнесу, зокрема тимчасове зниження податкового навантаження на оплату праці. Проте надмірний показник перерозподілу ВВП через систему публічних фінансів може стримувати зростання економіки.

**FISCAL INSTRUMENTS OF IMPACT
ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT
OF COUNTRIES**

Introduction. A common measure to combat the crisis is the provision of targeted tax benefits for businesses, a temporary reduction in the tax burden on wages. However, excessive redistribution of GDP through the public finance system can hold back economic growth.

© Вдовічен А., Табенська Ю., Урсакій Ю., 2022

Автори не отримували прямого фінансування для цього дослідження.

Внесок авторів є рівнозначним.

Проблема. Залежно від соціально-економічної моделі та інституційних особливостей важливо знайти оптимальну конфігурацію фіскальної політики для збільшення ділової активності, нарощування ендогенного потенціалу людського потенціалу.

Метою статті є оцінювання впливу фіскальних інструментів на економічний розвиток та обґрунтування пропозиції щодо підвищення дієвості формування фіскальної політики держави.

Методи. У ході дослідження використано системний підхід, аналіз і синтез, наукове абстрагування. Також застосовано економіко-математичні методи для оцінювання кількісного впливу фіскальних індикаторів на економічне зростання.

Результати дослідження. Оцінено вплив податкового навантаження, публічних видатків, фіскального дефіциту на економічне зростання у 23 європейських країнах протягом 2012–2021 рр. Досліджено структуру оподаткування країн – членів Європейського Союзу. Визначено особливості реалізації фіскальної політики за умов пандемії COVID-19. Обґрунтовано заходи щодо підвищення дієвості формування фіскальної політики держави в середньостроковій перспективі.

Висновки. Фіскальна політика має вагомий вплив на процеси економічного та соціального розвитку. В умовах рецесії COVID-19 держави ЄС активно використовували фіскальні стимули для підтримки економіки та доходів населення. Такі заходи одночасно включали збільшення видатків та зменшення податків з наданням цільових податкових пільг. За останні 10 років зв'язок основних фіскальних індикаторів для 23 країн – членів ЄС негативно корелює з показниками економічного зростання. Зазначене обумовлює необхідність поступового зниження частки публічних видатків у ВВП, формування й виконання збалансованого бюджету, що забезпечує макроекономічну стабільність. Важливим чинником забезпечення економічного розвитку є структура оподаткування.

Ключові слова: фіскальна політика, податки, видатки бюджету, фіскальний дефіцит, економічний розвиток.

JEL Classification: H21, H30, H62, F63.

Конфлікт інтересів: Автори заявляють, що вони не мають фінансових чи нефінансових конфліктів інтересів щодо цієї публікації; не мають відносин з державними органами, комерційними або некомерційними організаціями, які могли б бути зацікавлені у поданні цієї точки зору. З огляду на те, що не один з авторів не працює в установі, яка є видавцем журналу, що може зумовити потенційний конфлікт або підозру в упередженості, остаточне рішення про публікацію цієї статті (включно з вибором рецензентів і редакторів) приймалося тими членами редколегії, які не пов'язані з цією установою.

Вступ. Забезпечення стійкого економічного розвитку є пріоритетним завданням держави. Якість інституцій, транспарентність влади, дотримання верховенства права, відкритість і глобалізація економіки разом з виваженою державною політикою формують підвалини для інтенсивного економічного зростання. Серед важливих детермінант впливу на економічний розвиток варто виокремити фіскальну політику, інструменти якої можуть сприяти збільшенню обсягу інвестицій, зайнятості, людського капіталу.

Problem. It is important, depending on the socio-economic model and institutional features, to find the optimal configuration of fiscal policy to increase business activity, increase endogenous human potential.

The aim of the article is to assess the impact of fiscal instruments on economic development and substantiate proposals to increase the effectiveness of fiscal policy.

Methods. In the process of research the system approach, methods of analysis and synthesis, scientific abstraction are used. Economic and mathematical methods have also been used to quantify the impact of fiscal indicators on economic growth.

Results. The impact of tax burden, public expenditures, fiscal deficit on economic growth in 23 European countries during 2012–2021 has been assessed. The structure of taxation of the European Union member states has been studied. The peculiarities of the implementation of fiscal policy in the conditions of the COVID-19 pandemic are determined. Measures to increase the effectiveness of state fiscal policy in the medium term are justified.

Conclusions. Fiscal policy has a significant impact on the processes of economic and social development. In the context of the COVID-19 recession, EU countries actively used fiscal incentives to support the economy and household incomes. These measures simultaneously included increased expenditures and reduced taxes with the provision of targeted tax benefits. Over the last 10 years, the relationship between the main fiscal indicators for the 23 EU member states has been negatively correlated with economic growth indicators. This necessitates a gradual reduction in the share of public expenditure in GDP, the formation and implementation of a balanced budget that ensures macroeconomic stability. An important factor in ensuring economic development is the structure of taxation.

Keywords: fiscal policy, taxes, budget expenditures, fiscal deficit, economic development.

У період рецесії роль державного регулювання економіки посилюється, що проявляється у нарощуванні бюджетного дефіциту внаслідок падіння доходів і збільшенні видатків бюджету для фінансування пріоритетних соціально-економічних програм. Поширеним заходом протидії кризовим явищам є надання цільових податкових пільг для бізнесу, тимчасове зниження податкового навантаження на оплату праці. Разом з тим у середньо- і довгостроковому вимірах, особливо для країн, що розвиваються, надмірний показник перерозподілу ВВП через систему публічних фінансів може стримувати зростання економіки.

Проблема. Залежно від соціально-економічної моделі та інституційних особливостей важливо знайти оптимальну конфігурацію фіскальної політики, щоб сприяти інтенсифікації ділової активності, нарощуванню ендогенного потенціалу людського потенціалу. Вважаємо за доцільне дослідити вплив фіскальних інструментів на економічний розвиток задля обґрунтування пропозицій щодо підвищення дієвості формування державної фіскальної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання впливу фіскальної політики на економічний розвиток викликають суттєвий інтерес серед іноземних і вітчизняних науковців. Так, Д. Байарді, П. Профета, Р. Пуглісі, С. Скебротетті у своєму дослідженні зосереджені на впливі податкової політики на економічне зростання [1]. Застосувавши методи економіко-математичного моделювання, вчені роблять висновок, що збільшення податкового навантаження призводить до уповільнення темпів зростання ВВП. Х. Хенуш, Л. Чекраборти, & С. Курана виокремили наявність суттєвого впливу публічних видатків на інновації, наукові дослідження й розробки на економічне зростання для вибірки країн G-20. Суттєвий потенціал для забезпечення стійких темпів зростання реального ВВП мають видатки бюджету на людський розвиток [2]. Д. Стойлова та Н. Патонов визначили вплив державних видатків і податкової політики на економічний підйом, обравши для аналізу Болгарію. Науковці з'ясували, що державні видатки не впливають позитивно на економічний розвиток, навіть державні інвестиції не стимулюють економічне зростання через їхню невисоку ефективність. Водночас податкова система Болгарії сконструйована так, щоб підтримувати зростання реального ВВП, насамперед через високу частку податку на додану вартість у загальній структурі податкових надходжень [3].

Оцінювання впливу інструментів бюджетно-податкової політики на соціально-економічний розвиток країни розглянуто у працях І. Чугунова. На основі аналізу дослідник визначає позитивний вплив бюджетних видатків на економіку, однак вказує на доцільність оптимізації їх структури та підвищення ефективності [4–6]. Т. Маршалок охарактеризував роль фіскальних інструментів у забезпеченні економічної рівноваги та економічного розвитку [7]. Деякі аспекти розвитку фіскальної

політики, основні засади фіскального впливу на основні макроекономічні показники прописані в публікації М. Слатвінської [8].

Метою статті є оцінювання впливу фіскальних інструментів на економічний розвиток та обґрунтування пропозицій щодо підвищення дієвості формування фіскальної політики держави.

Методи. Методологічною основою статті стали розробки закордонних і вітчизняних науковців. У процесі дослідження використано системний підхід, аналіз і синтез, наукове абстрагування. Також застосовано економіко-математичні методи для оцінювання кількісного впливу фіскальних індикаторів на економічне зростання. Для проведення аналізу використані річні показники. Джерелом статистичної інформації є бази даних Світового банку та Євростату.

Результати дослідження. Податкові надходження є найбільшим джерелом формування бюджетних доходів. Рівень податкового навантаження (співвідношення податкових надходжень до ВВП) і структура податкової системи – це два важливі чинники впливу на динаміку економічного зростання. Теоретичні концепції ґрунтуються на припущеннях, що збільшення податкового надходження може стримувати розвиток економіки. З огляду на це державі важливо враховувати необхідність наповнення бюджету для виконання своїх функцій та створювати належні умови для розвитку економіки. Для аналізу впливу рівня оподаткування на зростання реального ВВП на одну особу взято вибірку з 23 країн – членів Європейського Союзу протягом 2012–2021 рр. Для багатьох країн (16 з 23) за досліджений період спостерігається збільшення податкового навантаження (рис. 1). За індикатор у дослідженні взято співвідношення суми податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів та соціальних внесків до ВВП.

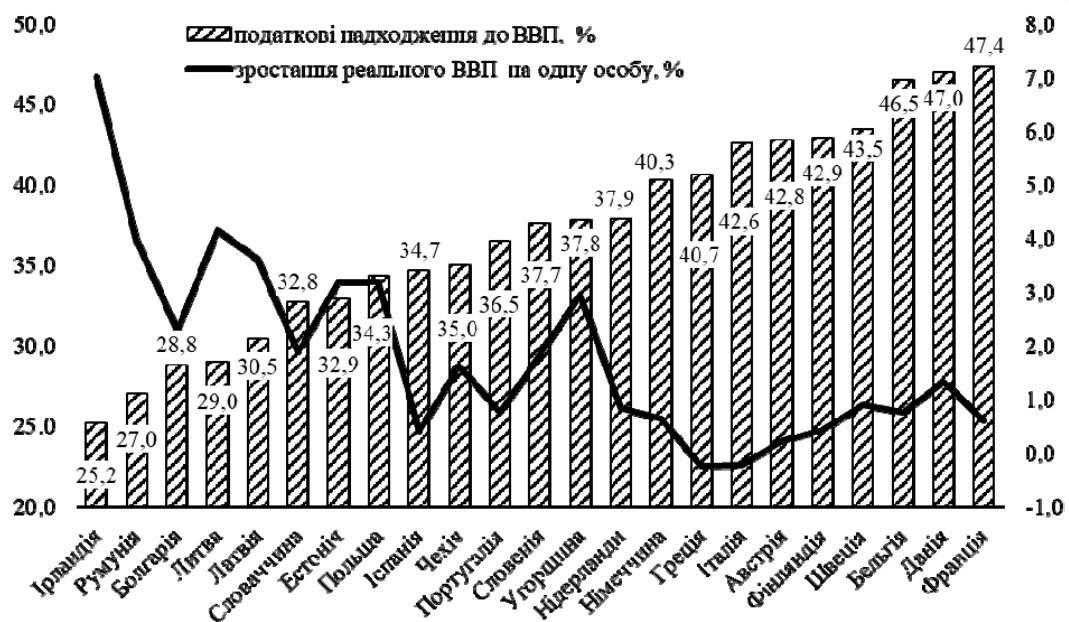


Рис 1. Середні значення частки податкових надходжень у ВВП (ліва ось) та темпи економічного зростання (права ось) за 2012–2021 рр., %

Джерело: складено авторами за даними World bank та Eurostat [9; 10].

Водночас для Ірландії, Угорщини, Бельгії зафіксовано зменшувальний тренд цього індикатора, а для чотирьох країн (Італія, Словенія, Австрія, Фінляндія) значення податкового навантаження залишилось майже незмінним. Найнижчий рівень співвідношення податкових надходжень до ВВП спостерігаємо в Ірландії, а також у країнах Центральної і Східної Європи (найменший – у Румунії, найбільший – в Угорщині), натомість найвищого рівня оподаткування досягли скандинавські країни (*max* у Данії), та Західній Європі (*max* у Франції).

Значення показника темпу росту реального ВВП на одну особу в дослідженій вибірці країн суттєво відрізняються. За період 2012–2021 рр. дві країни (Греція й Італія) продемонстрували щорічний економічний спад. Для дев'яти країн середні темпи економічного зростання не перевищували 1 %, натомість економіка п'яти країн Центральної і Східної Європи (країни Балтії, Румунія, Польща) зростала темпами, вищими за 3 %. Максимальний показник економічного збільшення зафіксовано в Ірландії.

Завдяки регресійному методу визначено, що для вибірки 23 країн ЄС у 2012–2021 рр. за збільшення співвідношення податкових надходжень до ВВП на 1 в. п. темпи зростання реального ВВП уповільнюються на 0.216 в. п. Зазначене свідчить про важливість пошуку оптимального рівня оподаткування, враховуючи сукупність соціально-економічних факторів та інституційний каркас економічної моделі держави. Підвищувати показник податкового навантаження шляхом збільшення ставок є гіршою опцією за розширення податкової бази, однак у будь-якому разі ці рішення впливатимуть на динаміку економічної активності. Д. Стойлова, Н. Патонов зауважують, що структура податкової системи має відчутне значення для економічного зростання в довгостроковій перспективі [3]. Одним з важливих критеріїв класифікації податків є база оподаткування: засоби виробництва або споживання. Європейська комісія у своїх аналітичних звітах розглядає податки на працю, капітал і споживання. Співвідношення цих складових системи оподаткування забезпечує відповідні умови для соціально-економічного розвитку. Вдається за раціональне розглянути структуру оподаткування й основні тенденції її зміни для наданої вибірки країн.

Здебільшого для досліджуваних країн найвищу частку у структурі оподаткування займають податки на працю. Середнє значення цього показника для вибірки становить 48.9 %. У вибірці присутня суттєва диференціація значень індикатора – від 34.8 % у Болгарії до 58.3 % у Швеції. Загалом у 13 країнах (зокрема у Швеції, Німеччині, Австрії, Нідерландах, Словаччині, Франції, Чехії, Бельгії, Данії, Естонії, Фінляндії, Словенії, Литві) питома вага податків на працю у загальній структурі оподаткування перевищує 50 %. Робоча сила є одним з наймобільніших засобів виробництва, водночас в ЄС існують серйозні

міграційні хвилі трудових мігрантів. Адже значна різниця в розмірі заробітних плат впливає на рішення працівників щодо потенційного місця подальшої роботи. Так, середньомісячна заробітна плата у Данії у 5.9 раза вища, ніж у Болгарії [10]. Оподаткування оплати праці є механізмом вирівнювання таких диспропорцій. У деяких країнах – членах ЄС на сьогодні функціонує пропорційна шкала оподаткування для податку на доходи. Єдина ставка у 10 % діє в Болгарії та Румунії; 20 % у Естонії, до 2021 р. пропорційна шкала оподаткування була у Чехії з 15 %. Розглядаючи прогресивну шкалу оподаткування, зазначимо, що у країнах Центральної та Східної Європи значно нижчі граничні ставки податку на дохід порівняно з іншими країнами ЄС. До того ж в умовах пандемії застосовували цільові податкові пільги під час оподаткування доходів. Ефективне оподаткування праці має стимулювати рівень зайнятості в економіці та зменшувати кількість домогосподарств з найнижчим рівнем доходів.

Другою за фіскальною вагомістю групою податків є податки на споживання. Середнє значення частки податків на споживання у структурі оподаткування для зазначеної вибірки у 2012–2021 рр. – 33.56 %. Значення наведеного показника коливаються у межах від 24.1 % у Бельгії до 49.5 % у Болгарії. До того ж Болгарія є єдиною країною ЄС, де фіскальна результативність податків на споживання є вищою за податки на працю. Найвищі індикатори податків на споживання (понад 40 % у загальній структурі оподаткування) також спостерігаються в Естонії, Румунії, Латвії. До групи податків на споживання входять податок на додану вартість, акцизи та мито. Найбільшу питому вагу з перелічених податків має податок на додану вартість. Особливістю його справляння у країнах – членах ЄС є функціонування диференційованої шкали оподаткування, зокрема стандартної та знижувальної ставок. Єдина ставка розміром 25 % функціонує в Данії. Зменшувальна ставка застосовується для цільової групи товарів і послуг, що мають важливе соціальне значення (окремі харчові продукти, ліки та медичні обладнання, видавництво книг і журналів тощо). Розмір стандартної ставки серед країн вибірки коливається у межах від 19 % (Румунія й Німеччина) до 27 % в Угорщині. Акцизне оподаткування в ЄС регламентується Директивами, відповідно встановлене уніфіковане мінімальне акцизне оподаткування на основні групи підакцизних товарів – пальне, алкогольні й тютюнові вироби.

З метою пом'якшення негативного впливу оподаткування на економіку країни ЄС поступово заміщують оподаткування праці податками на споживання. Сучасним трендом є поетапна субституція податкового навантаження з оплати праці на екологічні податки. Ця категорія податків нейтральна до процесів економічного зростання. До того ж значна увага серед 17 Цілей Сталого Розвитку наразі приділяється

екологічним питанням. Можливим пріоритетом для європейських країн є поступове підвищення ставок екологічних податків та одночасного зменшення оподаткування доходів фізичних осіб для найбільш малозабезпечених домогосподарств. Загалом через надходження від екологічних податків можливо фінансувати державні витрати на «зелені» інновації та інвестиції у критичну інфраструктуру. Пріоритетним є надання податкових стимулів для виробництва нових енергоощадних технологій і транспортних засобів, що відповідають високим екологічним стандартам [7].

Оподаткування капіталу значимо впливає на рівень його залучення у країну. Високий рівень конкуренції за нові інвестиції та потоки капіталу призводять до нарощування податкової конкуренції, яка загалом асоціюється зі зниженням рівня оподаткування. Загальним трендом для країн ЄС є поетапне зменшення ставок корпоративного податку й застосування цільових податкових преференцій для забезпечення притоку інвестицій, а також заохочення реінвестування. Середнє значення податків на капітал у структурі оподаткування для вибірки 23 країн – членів ЄС становить 17.5 %. Значення наданого показника коливається від 7.9 % у Естонії до 24.2 % в Ірландії. Естонія єдина країна з-поміж представленої вибірки, яка застосовує податок на виведений капітал, в інших країнах справляється класичний податок на прибуток. В Естонії ж оподаткування прибутку відкладається до тих пір, поки його не буде розподілено у вигляді дивідендів, коригування трансфертного ціноутворення тощо. Естонська модель створює можливості для реінвестування та накопичення капіталу шляхом використання інструментарію фіскальної політики. В Ірландії присутня диференційована шкала оподаткування податком на прибуток: так, розмір стандартної ставки становить 12.5 %, вища за розміром 25 % застосовується для прибутку підприємств-резидентів за межами Ірландії, а також прибутку від торгівлі землею, видобутку нафти тощо.

Роль публічних видатків у забезпеченні соціально-економічного розвитку є питанням глибокої й широкоохоплюючої дискусії ділових та експертних кіл. Р. Барро пропонує визначити категорії найбільш «дружніх» до економічного зростання видатків та сконцентруватись на їхньому фінансуванні податками, які мають найменш деструктивний економічний вплив [11]. І. Чугунов зазначає, що, окрім стимулюючого ефекту для економічного розвитку, видатки бюджету мають суттєве значення для забезпечення соціальної стабільності в суспільстві й розвитку людського потенціалу, що є важливим ендогенним чинником економічного зростання [6]. За останнє десятиліття середнє значення частки публічних видатків у ВВП у 23 країнах-членах становило 45.95 %. Діапазон значень цього показника досить широкий (*таблиця*).

Частка публічних витатків у ВВП у країнах – членах ЄС, %

Країна	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Ірландія	42.5	40.6	37.6	29.1	28.1	26.2	25.3	24.2	27.3	24.9
Литва	36.2	35.6	34.7	35.2	34.2	33.2	34.0	34.8	42.9	38.7
Румунія	37.6	35.6	35.4	36.1	34.6	33.5	34.8	36.2	42.0	39.9
Болгарія	34.3	37.8	43.2	40.4	34.8	35.4	37.0	36.3	42.0	43.1
Латвія	38.8	38.5	38.9	38.6	37.5	38.7	39.4	38.2	43.3	44.9
Естонія	39.2	38.4	37.8	39.5	39.4	39.2	39.4	39.4	45.9	42.3
Чехія	44.7	42.7	42.6	41.9	39.8	39.0	40.6	41.1	47.3	46.4
Словаччина	41.3	42.6	43.4	45.7	42.7	39.6	39.8	40.7	45.3	46.8
Польща	43.1	43.0	42.6	41.7	41.1	41.3	41.5	41.8	48.2	44.2
Нідерланди	46.9	46.6	45.9	44.7	43.6	42.4	42.2	42.0	47.6	46.3
Іспанія	49.5	46.4	45.3	44.1	42.5	41.3	41.8	42.3	51.8	50.6
Німеччина	44.9	44.9	44.3	44.1	44.4	44.2	44.3	45.0	50.8	51.5
Португалія	48.9	49.9	51.7	48.2	44.8	45.4	43.2	42.5	49.3	48.1
Угорщина	49.1	50.0	50.0	50.4	46.8	46.7	46.1	46.0	51.2	47.9
Словенія	49.4	60.3	50.8	48.7	46.2	44.1	43.5	43.3	51.3	49.1
Швеція	51.0	51.6	50.7	49.3	49.7	49.2	49.8	49.1	52.6	50.2
Італія	50.6	51.0	50.9	50.3	49.1	48.8	48.4	48.5	57.0	55.5
Австрія	51.2	51.6	52.4	51.1	50.1	49.3	48.7	48.6	57.0	55.9
Данія	58.0	55.8	55.2	54.5	52.5	50.5	50.5	49.5	53.4	51.0
Греція	56.7	62.8	50.7	54.1	49.9	48.5	48.5	47.9	59.9	56.9
Бельгія	56.5	56.1	55.6	53.7	53.1	52.0	52.3	51.9	59.2	54.8
Фінляндія	55.4	56.8	57.3	56.5	55.6	53.6	53.3	53.3	57.1	54.9
Франція	57.1	57.2	57.2	56.8	56.7	56.5	55.6	55.4	61.4	59.2

Джерело: складено автором на основі даних Eurostat [10].

У досліджуваному часовому діапазоні не можна визначити чіткого тренду зміни показника співвідношення витатків до ВВП. Водночас характерною особливістю для всіх країн є суттєве нарощування витатків у період пандемії COVID-19. У середньому для європейських країн публічні витатки у 2020 р. вищі проти 2019 р. на 6.3 % ВВП. Для протидії негативним наслідкам пандемії та встановлених економічних обмежень держава збільшила обсяг виплат на соціальну допомогу, сферу охорони здоров'я, економічну діяльність. Ключовим напрямом державних витрат є програми збереження робочих місць та підтримки рівня доходів найнятих працівників і самозайнятих осіб.

В окремих регіонах країн, які найбільше постраждали від COVID-19, державна та місцева влада компенсувала частку витрат на

оплату комунальних послуг. Відносно ВВП найбільше зросли видатки у Греції – на 12 в. п., Іспанії – 9.5 в. п., Італії – 8.5 в.п. У зазначених країнах найвища частка туристичної галузі в економіці, яка суттєво постраждала від локдаунів, тому уряди цих країн виділяли додаткове фінансування на підтримку туристичної індустрії. Суттєве значення державної підтримки зафіксовано в Італії [12].

Методом регресії визначено, що для 23 країн ЄС у 2012–2021 рр. за збільшення співвідношення державних видатків до ВВП на 1 в. п. темпи зростання реального ВВП уповільнюються на 0.125 в. п. Це свідчить про те, що нарощування надалі частки держави в економіці не призведе до інтенсифікації економічного зростання. У середньостроковій перспективі важливо поступово зменшувати частку публічних видатків у ВВП, сконцентрувавшись на підвищенні ефективності видаткової частини бюджету і позабюджетних фондів. С. Ходжич, А. Демітровіч, Е. Бечіч зауважують, що стимулювати економічний розвиток можуть лише продуктивні видатки бюджету – на науку та дослідження, інфраструктуру тощо [13]. Формування фіскальної політики має враховувати економічну циклічність, ґрунтуватись на системному підході. Фіскальна політика є значущим фактором впливу на економічне зростання на різних стадіях економічного циклу [14].

Важливим індикатором оцінювання стану публічних фінансів і фіскальної політики є розмір бюджетного дефіциту. У міжнародній практиці використовується показник співвідношення цього дефіциту до ВВП. Маастрихтські критерії визначають еталонний показник бюджетного дефіциту на рівні 3 % ВВП у межах економічного циклу. Звісно, що в періоди рецесій чи економічних катаклізмів такий показник може зростати, як це спостерігалось у період світової фінансової кризи 2008–2009 рр. та пандемії *COVID-19* у 2020–2021 рр. Адже, збільшуючи дефіцит у період економічного спаду, держави стимулюють економічне відновлення та забезпечення соціальної стабільності. У період пандемії поширеною практикою стало надання цільових податкових пільг (зокрема щодо податку на доходи, ПДВ і корпоративного податку) та збільшення видатків на фінансування програм охорони здоров'я, соціального захисту, підтримки зайнятості тощо. Так, у 2020 р. під час найжорсткіших локдаунів і рестрикцій відбулось суттєве зростання бюджетного дефіциту. Розмір дефіциту у 2020 р. для 5 країн вибірки (Бельгії, Румунії, Італії, Греції та Іспанії) перевищив 9 % ВВП. За останні десять років для представленої вибірки країн найвище середнє значення частки дефіциту в ВВП зафіксовано для Іспанії – 6.08 %, Греції – 4.68 %, Франції – 4.4 %. Натомість у Данії бюджет зведено з профіцитом у розмірі 0.41 % ВВП, показник дефіциту у Естонії, Німеччині і Швеції не перевищив 1 % ВВП в аналізованому періоді (рис. 2).

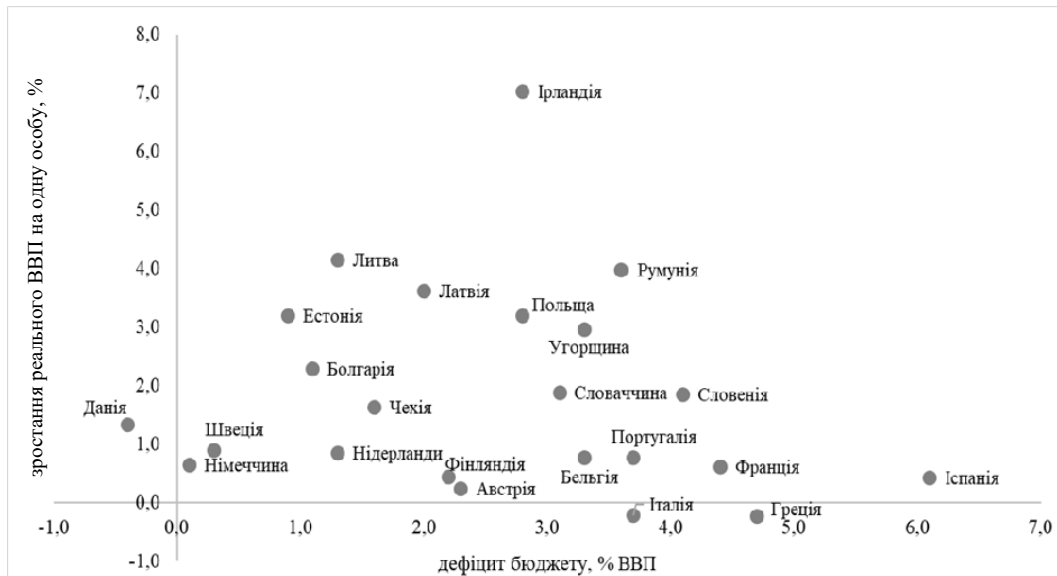


Рис. 2. Взаємозв’язок бюджетного дефіциту та економічного зростання в європейських країнах за 2012–2021 рр.

Джерело: складено авторами на основі даних *World bank* та *Eurostat* [9; 10].

Як видно з *рис. 2*, у країнах, які демонстрували найгірші темпи зростання реального ВВП, дефіцит бюджету перевищує 3.5 % ВВП (Греція, Італія, Іспанія, Франція). Водночас навіть за умови помірної дефіциту в Німеччині, Австрії, Фінляндії, Швеції, Нідерландах темпи зростання ВВП на одну особу є низькими. У країнах з найвищими темпами економічного підйому (Центральної й Східної Європи) бюджетний дефіцит є нижчим за 3.5 % ВВП. Методом регресії виявлено, що за останню декаду за збільшення співвідношення дефіциту бюджету до ВВП на 1 в. п. темпи економічного зростання уповільнювались на 0.21 в. п. за недостатньої щільності взаємозв’язку цих індикаторів. Неокласичний підхід демонструє, що фіскальний дефіцит не є ключовим фактором впливу на економічне зростання, адже в довгостроковій перспективі для розвитку економіки найсуттєвішими чинниками є технології та інвестиційний капітал.

Водночас держава фінансує бюджетний дефіцит шляхом випуску боргових зобов’язань або збільшенням податкових ставок чи бази оподаткування. Суб’єкти господарювання, які є потенційними інвесторами, зокрема й за кордоном, чітко усвідомлюють, що більший розмір дефіциту може в майбутньому позначитися на підвищенні рівня оподаткування та знижує маневровість фіскальної політики щодо забезпечення підприємницьких стимулів.

Крім того, постійна необхідність фінансування бюджету позначається на ефекті заміщення. Залучаючи запозичення на борговому ринку, держава зменшує обсяг інвестиційного ресурсу суб’єктів господарювання, стримуючи економічну активність. Для країн з трансформаційною економікою зростання обсягів дефіциту супроводжується збільшенням вартості обслуговування державного боргу, що сприч-

иняє посилення інфляційних очікувань в економіці та нарощування боргового навантаження на бюджет. Тож у довгостроковому вимірі пріоритетом фіскальної політики є формування й виконання збалансованого бюджету, що забезпечує макроекономічну стабільність та основу для стійкого економічного зростання.

Водночас повномасштабна війна в Україні актуалізувала потребу нарощування видатків на сферу оборони та безпеки у європейських країнах, що відображається на показниках фіскального дефіциту середньострокового періоду. Війна значним чином вплинула на пріоритети фіскальної політики країн ЄС щодо збільшення фінансування армій і закупівлі озброєнь та оптимізації інших категорій видатків.

Висновки. Фіскальна політика здійснює вагомий вплив на процеси економічного та соціального розвитку. В умовах рецесії COVID-19 країни ЄС активно використовували фіскальні стимули для підтримки економіки та доходів населення. Такі заходи одночасно включали збільшення видатків та зменшення податків з наданням цільових податкових пільг. Ключовим пріоритетом було фінансування програм зі збереження робочих місць і підтримки доходів населення, забезпечення належного функціонування системи охорони здоров'я. За останні 10 років зв'язок основних фіскальних індикаторів для 23 країн – членів ЄС, зокрема податкового навантаження, частки публічних видатків і дефіциту у ВВП негативно корелює з показниками економічного зростання. Зазначене зумовлює необхідність поступового зниження частки публічних видатків у ВВП, формування й виконання збалансованого бюджету, що забезпечує макроекономічну стабільність та основу для стійкого розвитку економіки.

Важливе значення для забезпечення економічного розвитку має структура оподаткування. З метою пом'якшення негативного впливу оподаткування на економіку країни ЄС поступово заміщують оподаткування праці податками на споживання. Ефективне оподаткування праці має стимулювати рівень зайнятості в економіці та зменшувати кількість домогосподарств з найнижчим рівнем доходів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Baiardi, D., Profeta, P., Puglisi, R., & Scabrosetti, S. (2019). Tax policy and economic growth: does it really matter?. *International tax and public finance*, 26(2), 282-316.
2. Hanusch, H., Chakraborty, L., & Khurana, S. (2017). Fiscal policy, economic growth and innovation: An empirical analysis of G20 countries. *Levy Economics Institute, Working Paper*, (883).
3. Stoilova, D., & Patonov, N. (2020). Fiscal Policy and Growth in a Small Emerging Economy: The Case of Bulgaria. *Society and Economy*, 42(4), 386-402.
4. Chugunov, I., & Makohon, V. (2019). Fiscal strategy as an instrument of economic growth. *Baltic Journal of Economic Studies*, 5(3), 213-217.
5. Chugunov, I., Pasichnyi, M., Koroviy, V., Kaneva, T., & Nikitishin, A. (2021). Fiscal and Monetary Policy of Economic Development. *European Journal of Sustainable Development*, 10(1), 42-52.
6. Чугунов І. Я. Бюджетна стратегія суспільного розвитку. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. 532 с.

7. Маршалок Т. Я. Фіскальні імперативи економічної рівноваги: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, 2019. 382 с.
8. Слатвінська М. О. Фіскальна політика: теорія, методологія, практика: монографія. Одеса: Атлант, 2018. 462 с.
9. The official website of World Bank. URL: <https://www.worldbank.org>.
10. The official website of Eurostat. Retrieved from <https://ec.europa.eu/eurostat>.
11. Barro, R. J. (2003). Determinants of economic growth in a panel of countries. *Annals of economics and finance*, 4, 231-274.
12. Di Pietro, M., Marattin, L., & Minetti, R. (2020). Fiscal policies amid a pandemic: The response of Italy to the COVID-19 crisis. *National Tax Journal*, 73(3), 927-950.
13. Hodžić, S., Demirović, A., & Bečić, E. (2020). The relationship between fiscal policy and economic growth in CEE countries. *Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Rijeci: časopis za ekonomsku teoriju i praksu*, 38(2), 653-666.
14. Chirwa, T. G., & Odhiambo, N. M. (2016). Macroeconomic determinants of economic growth: A review of international literature. *The South East European Journal of Economics and Business*, 11(2).

REFERENCES

1. Baiardi, D., Profeta, P., Puglisi, R., & Scabrosetti, S. (2019). Tax policy and economic growth: does it really matter?. *International tax and public finance*, 26 (2), 282-316 [in English].
2. Hanusch, H., Chakraborty, L., & Khurana, S. (2017). Fiscal policy, economic growth and innovation: An empirical analysis of G20 countries. *Levy Economics Institute, Working Paper*, 883 [in English].
3. Stoilova, D., & Patonov, N. (2020). Fiscal Policy and Growth in a Small Emerging Economy: The Case of Bulgaria. *Society and Economy*, 42(4), 386-402 [in English].
4. Chugunov, I., & Makohon, V. (2019). Fiscal strategy as an instrument of economic growth. *Baltic Journal of Economic Studies*, 5(3), 213-217 [in English].
5. Chugunov, I., Pasichnyi, M., Koroviy, V., Kaneva, T., & Nikitishin, A. (2021). Fiscal and Monetary Policy of Economic Development. *European Journal of Sustainable Development*, 10(1), 42-52 [in English].
6. Chugunov, I. Ja. (2021). Bjudzhetna strategija suspil'nogo rozvytku. [Budget strategy of social development]. Kyi'v: Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t [in Ukrainian].
7. Marshalok, T. Ja. (2019). Fiskal'ni imperatyvy ekonomichnoi' rivnovagy: monografija [Fiscal imperatives of economic equilibrium: monograph]. Ternopil': TNEU [in Ukrainian].
8. Slatvins'ka, M. O. (2018). Fiskal'na polityka: teoriya, metodologija, praktyka: monografija [Fiskal'na polityka: teoriya, metodologija, praktyka: monografija]. Odessa: Atlant [in Ukrainian].
9. The official website of World Bank. <https://www.worldbank.org> [in English].
10. The official website of Eurostat. <https://ec.europa.eu/eurostat> [in English].
11. Barro, R. J. (2003). Determinants of economic growth in a panel of countries. *Annals of economics and finance*, 4, 231-274 [in English].
12. Di Pietro, M., Marattin, L., & Minetti, R. (2020). Fiscal policies amid a pandemic: The response of Italy to the COVID-19 crisis. *National Tax Journal*, 73(3), 927-950 [in English].
13. Hodžić, S., Demirović, A., & Bečić, E. (2020). The relationship between fiscal policy and economic growth in CEE countries. *Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Rijeci: časopis za ekonomsku teoriju i praksu*, 38(2), 653-666 [in English].
14. Chirwa, T. G., & Odhiambo, N. M. (2016). Macroeconomic determinants of economic growth: A review of international literature. *The South East European Journal of Economics and Business*, 11(2) [in English].

Надійшла до редакції 06.05.2022.

Прийнято до друку 07.06.2022.

Публікація онлайн 24.06.2022.

Parasii-Verhunenکو I. Indykatory ocinky efektyvnosti pidpryjemstv derzhavnogo sektora ekonomiky. *Zovnishnja torgivlja: ekonomika, finansy, pravo*. 2022. № 3. S. 63-80. Serija. Ekonomichni nauky. [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022\(122\)05](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022(122)05)

УДК 658.14-047.44:330.1

ПАРАСІЙ-ВЕРГУНЕНКО Ірина,
д. е. н., професор, професор
кафедри фінансового аналізу та аудиту
Державного торговельно-економічного
університету
вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна
ORCID: 0000-0001-6506-6965
i.parasij-vergunenko@knute.edu.ua

DOI: 10.31617/zt.knute.2022(122)05

PARASII-VERHUNENKO Iryna,
Doctor of Science (Economics), Professor,
Professor at the Department
of financial Analysis and Audit
State University of Trade and Economics
19, Kyoto St., Kyiv, 02156, Ukraine
ORCID: 0000-0001-6506-6965
i.parasij-vergunenko@knute.edu.ua

ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

Вступ. Нині в Україні існують різні організаційно-правові форми державних підприємств, що, з одного боку, можна розглядати як перевагу, оскільки урядові структури мають свободу вибору з огляду на їхню участь в них, а з іншого – велика кількість державних підприємств ускладнює процедури контролю за ефективним використанням державної власності.

Проблема. Тенденція до зниження ефективності діяльності підприємств державного сектору економіки, яка спостерігається останнім часом в Україні, потребує розроблення ефективних механізмів управління державною власністю, що актуалізує питання вдосконалення його аналітичного забезпечення.

Метою статті є розроблення системи аналітичних індикаторів для цілей контролю за ефективністю функціонування підприємств державного сектору економіки з урахуванням мети їх утворення та стратегічних цілей.

Методи. Використано такі методи дослідження: аналіз, синтез, індукції, дедукції, порівняння, спостереження, групування, систематизації, відносні величини, узагальнення.

Результати дослідження. Проведено компаративний аналіз нормативно-правових актів, що регулюють порядок оцінювання ефективності діяльності державних підприємств, та визначено їх недоліки. Удосконалено систему індикаторів для цілей контролю за ефективністю функціонування підприємств державного сектору економіки за такими аналітичними блоками: бюджетної ефективності; економічної ефективності та фінансової стабільності; стану, динаміки та структури активів; соціальної ефективності.

Висновки. Удосконалення методичних підходів до формування критеріїв ефективності управління державними підприємствами має

INDICATORS FOR ASSESSING THE EFFICIENCY OF ENTERPRISES OF THE PUBLIC SECTOR OF THE ECONOMY

Introduction. There are various organizational and legal forms of state-owned enterprises in Ukraine which, on the one hand, can be considered an advantage because government agencies have freedom of choice in terms of their participation in them, and on the other hand, many state-owned enterprises complicate control procedures, effective use of state property.

Problem. The recent trend in the efficiency reduction of public sector enterprises in Ukraine requires development of productive mechanisms for managing state property, which raises the issue of improving its analytical support.

The aim of the article is to develop a system of analytical indicators for the purpose of monitoring the efficiency of public sector enterprises, taking into account the purpose of their formation and strategic goals.

Methods. Such methods as analysis, synthesis, induction, deduction, comparison, observation, grouping, systematization, relative values, generalizations were used in the paper.

Results. The comparative analysis of the normative legal acts regulating the order of the efficiency estimation of the state enterprises performance and their shortcomings have been carried out. The indicators system for the control purposes for the efficiency of the public sector enterprises performance in the context of the following analytical blocks such as budget efficiency, economic efficiency and financial stability, status, dynamics and structure of assets, social efficiency has been improved.

Conclusions. Improving methodological approaches to the formation of the effective management criteria for state enterprises should be based on a differentiated approach to the list of

ґрунтуватись на диференційованому підході до переліку показників та їх оціночних значень залежно від видів, функцій та завдань підприємств державного сектору економіки.

Ключові слова: державні підприємства; індикатори; економічний аналіз; ефективність діяльності; стратегічне управління; критерії ефективності управління.

indicators and their estimated values depending on the types, functions and objectives of public sector enterprises.

Keywords: state enterprises; indicators; economic analysis; performance efficiency; strategic management; effective management criteria.

JEL Classification: H82, H83, M40, M41.

Конфлікт інтересів: Автор заявляє, що він не має фінансових чи нефінансових конфліктів інтересів щодо цієї публікації; не має відносин з державними органами, комерційними або некомерційними організаціями, які могли б бути зацікавлені у поданні цієї точки зору. З огляду на те, що автор працює в установі, яка є видавцем журналу, що може зумовити потенційний конфлікт або підозру в упередженості, остаточне рішення про публікацію цієї статті (включно з вибором рецензентів і редакторів) приймалося тими членами редколегії, які не пов'язані з цією установою.

Вступ. У сучасних умовах розвитку країни, які суттєво залежать від тенденцій світової економіки, посилюється роль держави в регулюванні економічних, соціальних та політичних процесів. Події останніх років довели, що за нестабільності економіки та посилення кризових явищ, зумовлених різними чинниками, саме держава здатна приймати довгострокові стратегічні рішення, спрямовані на стабілізацію економічних процесів та виведення країни у стан стійкого розвитку.

Нині в Україні існують різні організаційно-правові форми державних підприємств, що, з одного боку, можна розглядати як перевагу, оскільки урядові структури мають свободу вибору, з огляду на їх участь у них, а з іншого – велика кількість державних підприємств ускладнює процедури контролю за ефективним використанням державної власності. Наприкінці 2020 р. в Україні у державному володінні перебувало понад 3.3 тис. державних підприємств, на яких працювало більше ніж 700 тис. штатних працівників, а загальні активи цих підприємств сягнули 1.7 трлн грн. Водночас майже половина державних підприємств були збитковими або взагалі не працювали [1]. Результати дослідження свідчать, що протягом останніх п'яти років частка державного сектору в Україні мала чітку тенденцію до зниження: якщо 2015 р. вона становила 11.3 %, то в 2019 р. її рівень знизився до 8.3 %, тобто скоротився на 3 п. п. [2]. Проте ця тенденція не означає зменшення впливу уряду на розвиток економіки країни загалом та послаблення контролю за використанням державної власності.

Проблема. Впровадження ефективних механізмів володіння та управління державною власністю можливе за умови зосередження уваги на найважливіших для суспільства стратегічних державних об'єктах, які передусім сприятимуть задоволенню суспільних економічних і соціальних потреб як на національному, так і регіональному рівнях. Відтак, зростає актуальність досліджень, спрямованих на розроблення дієвих аналітичних інструментів для цілей контролю за ефективністю функціонування підприємств державного сектору економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оцінювання ефективності діяльності державних підприємств присвячено праці багатьох сучасних зарубіжних учених (К. Лін (*K. Lin*), К. Лю (*X. Lu*), Ю. Женг (*Y. Zheng*), Р. Кловин (*R. Klovienė*), Е. Джимзаускин (*E. Gimžauskienė*), П. Тонурист (*P. Tönurist*), К. Нгуен (*X. Nguyen*), К. Редди (*K. Reddy*), Е. Ксий (*E. Xie*), Ю. Хуан (*Y. Huang*) та ін. [3–7]. Цими науковцями досліджено причини більш низької ефективності діяльності державних підприємств порівняно з приватними компаніями, визначено особливості функціонування державних підприємств у країнах з трансформаційною економікою, обґрунтовано необхідність удосконалення механізмів матеріального заохочення топ-менеджерів в ув'язці з результатами діяльності підприємств державного сектору.

Ця проблематика була і залишається об'єктом пильної уваги також і вітчизняних учених. Зокрема питання державного фінансового регулювання економічних перетворень та проблеми удосконалення фінансів державних підприємств розглянуто в наукових працях І. Чугунова, А. Павелко, Т. Канєвої, А. Мазаракі [8], О. Іваницької, Т. Кошук [9]. О. Капкайкіною запропоновано шляхи удосконалення фінансового планування, спрямованого на підвищення ефективності функціонування державних підприємств та посилення контролю за результатами їх діяльності [10]. Правові аспекти регулювання діяльності державних підприємств з урахуванням міжнародного досвіду розглянуто у праці О. Мельничука, М. Мельничука, С. Пипяк [11]. Аналітичні аспекти управління корпоративними правами держави в контексті оцінювання ефективності корпоративного управління досліджено у статті Т. Коляди та Н. Кузьменко [12]. Питання ефективності управління державними підприємствами вивчали О. Таранич, О. Ярошенко [13] та В. Хомутенко, А. Хомутенко [14], які визначили основні причини неефективного функціонування підприємств державного сектору в сучасних умовах. Вирішенню проблемних питань, пов'язаних з обліковим забезпеченням управління державними підприємствами в умовах застосування МСФЗ, присвячено праці Л. Ловінської [15].

Попри значний науковий внесок різних учених у розроблення цієї проблематики, поглибленого дослідження потребують питання вдосконалення аналітичного забезпечення управління діяльністю державних підприємств, обґрунтування системи аналітичних індикаторів оцінювання ефективності управління державними підприємствами з урахуванням специфічних цілей та завдань, що постали перед ними.

Метою дослідження є розроблення системи аналітичних індикаторів для контролю ефективності функціонування підприємств державного сектору економіки з урахуванням мети їх утворення і стратегічних цілей, які мають бути спрямовані на вирішення багатоаспектного завдання – дотримання економічних, соціальних, екологічних, політичних та інших інтересів держави.

Методи. Для досягнення поставленої мети використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: за визначення ключових проблем оцінювання діяльності державних підприємств – аналізу, синтезу, індукції, дедукції, порівняння, спостереження; для аналізу ключових індикаторів ефективності діяльності державних підприємств – коефіцієнтний та структурно-динамічний аналіз, відносні величини; під час дослідження основних положень чинних нормативно-правових актів – компаративний аналіз, групування, порівняння; для визначення ключових індикаторів ефективності діяльності підприємств державного сектора – порівняння та систематизації.

Інформаційна база дослідження представлена працями українських та іноземних науковців, статистичними даними Міністерства фінансів України, даними офіційного сайту ДП «Національна атомна енергогенеруюча Компанія «Енергоатом» за 2019–2020 рр.

Результати дослідження. Аналіз ефективності управління державними підприємствами, що є об'єктами суспільного інтересу, базується на формуванні системи відповідних індикаторів, які залежать від цілей діяльності та функцій цих суб'єктів господарювання, визначених чинним законодавством. Вибір критеріїв оцінки ефективності діяльності державних підприємств залежить від багатьох чинників, зокрема: повного чи часткового володіння державою корпоративними правами підприємства; цільового спрямування діяльності підприємства на реалізацію суспільних благ та громадської корисності [16, с. 7].

Оскільки діяльність державних підприємств підлягає особливому контролю з боку державних регуляторів, порядок оцінки ефективності управління державною власністю закріплено у відповідних нормативно-правових актах, які постійно вдосконалюються відповідно до вимог часу.

Першим нормативно-правовим актом, в якому узагальнено і систематизовано перелік основних критеріїв оцінки ефективності, був Наказ Фонду Держмайна № 1241 від 24.06.2004 «Про затвердження критеріїв оцінки ефективності управління корпоративними правами держави» [17]. Згідно з цим документом для подальшої систематизації механізму оцінки управління корпоративними правами держави всі підприємства запропоновано поділити на такі *групи*, в межах яких встановлено перелік оціночних показників: 1 – суб'єкти, державна частка у статутному фонді яких перевищує 50 %; 2 – суб'єкти, державна частка у статутному фонді яких становить менше за 50 %; 3 – підприємства (організації), стратегічно важливі для економіки і безпеки держави; 4 – містотворюючі підприємства; 5 – підприємства (організації), які перебувають у стадії санації та по яких порушено справу по банкрутству. Для кожної групи підприємств цим документом визначено специфічні *критерії ефективності управління корпоративними правами держави* в межах групи, які, своєю чергою, розподілено на дві групи: соціальні та економічні.

У подальшому Наказом Міністерства економіки України № 314 від 20.09.2007 [18] затверджено нові Методичні рекомендації застосування критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності, згідно з якими запропоновано використовувати такі *групи аналітичних показників*: некомерційні (соціально-економічні); виконання фінансових планів; стану активів та інвестиційно-інноваційної діяльності; фінансової ефективності; показники щодо стану використання та збереження державного майна.

Керуючись ст. 5 Закону України «Про управління об'єктами державної власності» [19], Кабінет Міністрів України 19.06.2007 ухвалив Постанову № 832, якою затвердив Порядок здійснення контролю за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності та окреслив критерії визначення ефективності такого управління [20]. Відповідно до цієї Постанови критеріями ефективності управління об'єктами державної власності визначено результати фінансово-господарської діяльності, стан використання та збереження державного майна суб'єктів господарювання державного сектору економіки, які належать до сфери управління суб'єктів управління, а також повнота та своєчасність виконання суб'єктом управління покладених на нього повноважень.

Методичні рекомендації застосування критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності (затверджені Наказом Міністерства економіки України № 314 від 20.09.2007) [18] втратили чинність, і Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 253 від 15.03.2013 р. затверджено нові Методичні рекомендації [21].

Результати компаративного аналізу чинних нормативних актів та таких, що вже втратили чинність, свідчать, що здебільшого критерії оцінки ефективності діяльності державних підприємств збігаються, проте існують певні розбіжності. При цьому методичні підходи, закладені в перших двох методиках, які вже втратили чинність, слід визнати більш прогресивними, оскільки вони враховують специфічні функції підприємств саме державного сектору. На наш погляд, відсутність у чинних методиках таких показників, як рентабельність активів, рентабельність діяльності та інших (наприклад, витрати на технологічні інновації), не дає змоги повною мірою оцінити результативну складову діяльності державних підприємств і звужує сфери контролю ефективності використання державного майна. Фактично саме ці показники (які виключено з останніх методик) характеризують фінансову складову ефективності господарювання державних підприємств.

В усіх нормативно-правових актах результати діяльності суб'єктів господарювання оцінюються з урахуванням соціально-економічних показників, показників фінансово-господарської діяльності та виконання фінансових планів, показників стану активів, показника зносу основних засобів, коефіцієнтів фінансової стійкості, покриття, платоспроможності.

Методичними рекомендаціями [21] передбачено обмеження критеріїв (показників), які застосовуються до окремого суб'єкта господарювання, у кількості 14. За кожним напрямом наведено критерії ефективності діяльності, відповідно до яких кожному показнику присвоюється бал, що в подальшому складає зведений рейтинг ефективності управління державними підприємствами за різними видами діяльності (за галузями) (табл. 1).

Таблиця 1

Критерії оцінки результатів фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання

Критерій	Кількість балів за виконання критерію
Відсутність заборгованості з виплати заробітної плати	За відсутності → 2, зменшення → 1, за наявності → 0
Темп зміни середньомісячної заробітної плати штатних працівників (порівняно з відповідним періодом попереднього року)	> 100 % → 1 < 100 % → 0
Виконання фінансового плану за показниками:	Темп зміни ≥ 100 % → 1 Темп зміни < 100 % → 0
чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	
чистого прибутку (збитку)	
чистого прибутку, що відраховується до державного бюджету (для державних підприємств)	
частини чистого прибутку, що відраховується до фонду на виплату дивідендів, нарахованих на акції (частки), що належать державі у статутному капіталі господарських товариств	
капітальних інвестицій	
Зміна розміру чистого прибутку (збитку)	Чистий прибуток збільшився → 5, зменшився → 2, не змінився → 1. Чистий збиток зменшився → 3, збільшився → 0
Коефіцієнт покриття	≥ 1 → 1 < 1 → 0
Ступінь зносу основних засобів	< 70 % → 1 ≥ 70 % → 0
Коефіцієнт фінансової стійкості	> 1 → 1 < 1 → 0
Коефіцієнт платоспроможності	> 0.5 → 1 < 1 → 0
Аудиторський висновок	Містить позитивну оцінку → 2, задовільну оцінку → 1

Джерело: складено автором за [21].

Результати фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання оцінюються за бальною системою у такий спосіб: ефективна діяльність; задовільна діяльність; неефективна діяльність. Інтегральний показник формується як сума балів, набраних за всіма

критеріями. Максимальна кількість балів, що може бути нарахована за результатами річного звіту, – 18 (табл. 2).

Таблиця 2

Бальна оцінка ефективності діяльності державних підприємств

Ефективність діяльності державних підприємств	Кількість набраних балів	
	за квартальною звітністю	за річною звітністю
Ефективна	12–16	14–18
Задовільна	8–11	9–13
Неефективна	≤ 7	≤ 8

Джерело: складено автором за [21].

Оцінюючи положення чинних методичних рекомендацій [21], слід зазначити, що вони загалом враховують особливості функціонування державних підприємств. Проте їм притаманні певні недоліки як методичного, так і мотиваційного характеру, які знижують результативність їх застосування на практиці і не стимулюють державні підприємства підвищувати ефективність своєї діяльності. До *суперечливих аспектів* чинних методичних рекомендацій щодо визначення критеріїв ефективності управління державними підприємствами варто віднести такі.

По-перше, вони не враховують специфіку діяльності окремих державних підприємств, особливі стратегічні завдання, що стоять перед ними, цілі їх утворення, частку державної власності. Хоча перша методика, що затверджена Наказом Фонду Держмайна № 1241 від 24.06.2004 «Про затвердження критеріїв оцінки ефективності управління корпоративними правами держави» [17], втратила чинність, вона частково враховувала ці особливості. Тому важливим напрямом удосконалення критеріїв оцінки ефективності управління державними підприємствами є їх диференціація за певними ключовими ознаками.

По-друге, оцінка ефективності управління за показниками виконання фінансових планів здійснюється зазвичай на основі порівняння фактичних абсолютних значень показників (обсяг чистого доходу, обсяг чистого прибутку, розмір сплачених дивідендів на державну частку власності) з плановими, які встановлюються на основі даних попередніх періодів з врахуванням планових темпів зростання ВВП. Такий підхід містить суб'єктивну складову, оскільки результат залежить від об'єктивності встановлення планових показників і не враховує фактичні форс-мажорні обставини, що виникають на макрорівні, негативно впливають на масштаби діяльності підприємств та не залежать від якості управління бізнес-процесами на підприємстві.

По-третє, віднесення до критеріїв ефективності такого показника, як обсяг капітальних інвестицій в групі показників виконання фінансових планів методично не є коректним, оскільки він не є прямою характеристикою ефективності діяльності.

По-четверте, запропонований Постановою Кабінету Міністрів України № 832 від 19 червня 2007 р. «Про затвердження Порядку здійснення контролю за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності та критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності» [20] динамічний показник «розмір та структура дебіторської та кредиторської заборгованості» радше слід віднести до показників фінансової стійкості підприємства. Змістовне навантаження цього показника має враховувати динаміку частки простроченої дебіторської та кредиторської заборгованості, яке характеризує платіжну дисципліну самого підприємства та його контрагентів (у Методичних рекомендаціях [20] він взагалі відсутній).

По-п'яте, враховуючи важливість урахування соціальної спрямованості розвитку окремих державних підприємств, особливо в умовах кризи, спричиненої війною росії проти України, доцільним є запровадження показників, що характеризують саме виконання соціальних та інших стратегічних завдань, які залежать від мети створення відповідних підприємств. Крім запропонованих методичними рекомендаціями показників, які враховують соціальну складову, для окремих компаній, спрямованих на досягнення саме соціальних цілей для суспільства загалом, слід ввести відповідну групу критеріїв, яка може встановлюватись як додаткові специфічні показники для певного виду діяльності.

По-шосте, в останніх Методичних рекомендаціях [21] не передбачено застосування показників рентабельності, які для оцінки ефективності управління діяльністю державними підприємствами є визначальними, виходячи з сутності категорії «ефективність». До використання показників рентабельності потрібно підходити виважено й індивідуально, оскільки цей критерій не може бути використаний абсолютно для всіх компаній. Наприклад, для казенних підприємств, для яких прибуткова діяльність не є основною метою, цей показник недоречно включати в перелік індикаторів ефективності управління. Для таких підприємств слід передбачити додаткові показники соціально-економічного характеру, які враховують цілі їх функціонування.

Усі критерії ефективності управління державними підприємствами доцільно розділити на 4 групи показників: *бюджетної ефективності; фінансової стабільності; стану та збереження державного майна; соціальної ефективності.*

Кожна група показників має різну значущість в оцінюванні загального економічного ефекту, що повинно знайти відповідне відображення в коефіцієнтах вагомості за побудови інтегрального показника. Врахування значущості може здійснюватися також через бальну оцінку, визначену на основі експертних оцінок. Враховуючи економічну сутність категорії «ефективність» та значущість цих показників для формування дохідної частини бюджету, вважаємо, що найбільшу

вагомість серед цих груп показників повинні мати саме показники бюджетної ефективності.

Первинними факторами впливу на ефективність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є співвідношення доходу та витрат, які в умовах застосування МСФЗ можуть зростати через вибір різних альтернатив облікової політики (метод нарахування амортизації на основні засоби, метод формування резервів під сумнівні борги), необґрунтований розмір оплати праці топменеджерів та персоналу загалом, зростання витрат на різного роду послуги – аудиторські, юридичні тощо.

Тому з метою контролю за рівнем витрат та оперативного впливу на показники «чистий прибуток» та «рентабельність діяльності» для державних підприємств доцільно показники рентабельності активів та рентабельності діяльності доповнити показником «витрати на 1 грн доходу», який має бути включений у фінансові плани та підлягати жорсткому контролю. Цей показник може розраховуватись як за всіма операційними витратами, так і за окремими їх складовими, наприклад, витрати на: оплату праці керівника підприємства або іншого управлінського персоналу; оплату праці всього персоналу; страхування персоналу, на представницькі витрати та рекламу тощо [22, с. 67]. Нормативів ліміту витрат на 1 грн доходу може розраховуватись за даними попереднього періоду, або у випадку збиткової діяльності в минулому періоді плануватись виходячи з середньогалузевих даних. Для некомерційних підприємств, які створені для виконання суспільно важливих функцій, критеріальне значення цього показника може встановлюватись на рівні одиниці, тобто витрати не мають перевищувати дохід.

Показник «витрати на 1 грн доходу» розраховується за таким алгоритмом:

$$V_{1д} = \frac{V_o}{D}, \quad (1)$$

де $V_{1д}$ – витрати на 1 грн доходу;

V_o – операційні витрати підприємства (собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати);

D – дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

У свою чергу, виходячи з формули (1), витрати від операційної діяльності можуть бути представлені у вигляді формули:

$$V_o = D \cdot V_{1д}. \quad (2)$$

Тоді прибуток від операційної діяльності (Π_o) розраховується за формулою:

$$\Pi_o = D - V_o. \quad (3)$$

Шляхом математичних перетворень факторну модель операційного прибутку можна представили в такий спосіб:

$$П_о = Д - В_о = Д - Д \cdot В_{1д} = Д (1 - В_{1д}). \quad (4)$$

Показник «витрати на 1 грн доходу» знаходиться в зворотному зв'язку з показником рентабельності діяльності (рентабельності продажу – *ROS*), розрахованому через показник операційного прибутку – чим менше буде значення показника «витрати на 1 грн доходу», тим вищим буде значення показника «рентабельність діяльності»):

$$ROS = \frac{Д (1 - В_{1д})}{Д} = 1 - В_{1д}, \quad (5)$$

де *ROS* – рентабельність діяльності (доходу).

Звідси:

$$В_{1д} = 1 - ROS. \quad (6)$$

Перевагою використання показника «витрати на 1 грн доходу» як ключового індикатора ефективності діяльності державних підприємств є те, що він надає можливість оперативного контролю за основними чинниками, які безпосередньо впливають на формування операційного прибутку, з боку управлінського персоналу та має виступати ключовим індикативним показником для контролю з боку регулюючих органів. Застосування цього показника для оцінювання ефективності діяльності державних підприємств дає змогу прямо контролювати збалансованість витрат та доходів підприємства, що безпосередньо впливає на фінансові результати їх діяльності. Цей критерій може застосовуватись з метою моніторингу і лімітування витрат державних підприємств задля формування запланованого рівня їх прибутковості (рентабельності) та слугувати індикатором встановлення системи матеріального стимулювання (заохочення) управлінського персоналу, який відповідає за ефективність використання державного майна підприємств.

Алгоритм розрахунку показника «витрати на 1 грн доходу» через розширення факторної моделі може бути деталізований для цілей лімітування окремих видів витрат, наприклад:

$$В_{1д} = \frac{В_о}{Д} = \frac{В_{мат}}{Д} + \frac{В_{зпк}}{Д} + \frac{В_{зпуп}}{Д} + \frac{В_{кп}}{Д} + \frac{В_{рек}}{Д} + \frac{В_{стр}}{Д} + \dots + \frac{В_{інш}}{Д}, \quad (7)$$

де $В_{мат}$ – матеріальні витрати;

$В_{зпк}$ – витрати на оплату праці керівника державного підприємства;

$В_{зпуп}$ – витрати на оплату праці управлінського персоналу;

$В_{кп}$ – витрати на консалтингові послуги;

$В_{рек}$ – витрати на рекламу та маркетинг;

$В_{стр}$ – витрати на страхування;

$В_{інш}$ – інші операційні витрати.

Переваги використання показника «витрати на 1 грн доходу» для контролю за чинниками, що впливають на ефективність діяльності, проілюстровано на прикладі ДП «Національна атомна енергогенеруюча Компанія «Енергоатом» за 2019–2020 рр. (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз показника «витрати на 1 грн доходу» ДП «Національна атомна енергогенеруюча Компанія «Енергоатом» за 2019–2020 рр.

Показник	2019	2020	Відхилення	
			абсолютні	відносні, %
Доходи, млн грн				
Дохід від реалізації продукції (робіт, послуг)	48 846.6	45 648.6	-3 198.0	-6.5
Інші операційні доходи	4 849.4	902.9	-3 946.5	-81.4
Інші фінансові доходи	38.3	42.6	+4.3	+11.3
Інші доходи	91.5	96.1	+4.6	+5.0
<i>Усього доходів</i>	53 825.8	46 690.28	-7 135.7	-13.3
Витрати, млн грн				
Матеріальні витрати	14 108.3	12 412.7	-1 695.6	-12.0
Витрати на оплату праці	11 010.5	13 400.7	+2 390.2	+21.7
Витрати на соціальні заходи	2 327.8	2 837.9	+510.1	+21.9
Амортизація	8 349.1	8 947.1	+598.0	+7.2
Інші операційні витрати	6 998.1	11 605.5	+4 607.4	+65.8
<i>Усього витрат</i>	42 793.8	49 204.2	+6 410.4	+15.0
<i>Фінансовий результат до оподаткування</i>	11 032.0	-2 514.1	-13 546.1	-122.8
<i>Витрати на 1 грн доходу, всього, грн</i>	0.795	1.054	+0.259	+32.6
у тому числі:				
матеріальні витрати.	0.262	0.266	+0.004	+1.4
витрати на оплату праці	0.205	0.287	+0.082	+40.3
витрати на соціальні заходи	0.043	0.061	+0.018	+40.5
амортизація	0.155	0.192	+0.037	+23.5
інші операційні витрати	0.130	0.249	+0.119	+91.2
Рентабельність доходу, коефіцієнт	0.205	-0.054	-	-

Джерело: складено автором за [23].

Наведені у табл. 3 дані свідчать, що в 2020 р. доходи ДП «Національна атомна енергогенеруюча Компанія «Енергоатом» зменшилися порівняно з 2019 р., відповідно витрати за цей період збільшилися. Це призвело до збитків і суттєво зменшило фінансовий результат.

Запропонований для контролю за витратами показник «витрати на 1 грн доходу» в Компанії «Енергоатом» помітно зріс за рік. При цьому питомі матеріальні витрати залишались майже на одному й тому ж рівні. Найбільший негативний вплив на зростання рівня загальних питомих витрат відносно доходу мали інші операційні витрати, які за досліджуваний період зросли дуже помітно. Основну увагу аналітиків та аудиторів має привертати саме цей елемент витрат, який підлягає більш детальному розшифруванню для з'ясування причин такого зростання і, відповідно, знаходження резервів зниження загальної витратомісткості.

Суттєвий негативний вплив на зростання загального рівня витратомісткості мав такий елемент, як витрати на оплату праці, що займають найбільшу частку в загальних витратах, і зросли протягом досліджуваного періоду на 40.3 %. Аналогічна тенденція спостерігалась відносно витрат на соціальні заходи, які знаходяться у прямій залежності від витрат на оплату праці. Більш детальний аналіз цього елемента витрат може бути проведений також через розширення факторної моделі та з'ясування рівня питомих витрат на оплату праці управлінського персоналу, службовців, спеціалістів, робітників. У разі суттєвого зростання рівня питомих витрат на амортизацію слід більш детально проаналізувати повноту та ефективність використання обладнання, виробничих площ, інших видів основних засобів з метою оптимізації їх структури та можливого списання або реалізації зайвих одиниць.

Враховуючи викладене, пропонуємо розширити критерії ефективності діяльності державних підприємств і згрупувати їх в окремі аналітичні блоки.

Бюджетна ефективність: виконання фінансового плану за рівнем витрат на 1 грн доходу; виконання фінансового плану за розміром чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); виконання фінансового плану за розміром чистого прибутку та його динаміка; виконання фінансового плану за розміром чистого прибутку, що відраховується до державного бюджету (для державних підприємств), або виконання плану за розміром частини чистого прибутку, що відраховується до фонду на виплату дивідендів, нарахованих на акції (частки), що належать державі у статутному капіталі; динаміка податкових і неподаткових платежів у бюджет.

Показники економічної ефективності та фінансової стабільності: наявність чистого прибутку та його динаміка порівняно з попереднім звітним періодом; динаміка коефіцієнта рентабельності продажів; коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт автономії; відсутність простроченої дебіторської заборгованості та її динаміка; відсутність простроченої кредиторської заборгованості; відсутність простроченої заборгованості перед бюджетом; зростання чистих активів порівняно з попереднім звітним періодом.

Показники стану, динаміки та структури активів: динаміка структури активів (динаміка співвідношення необоротних та оборотних активів); динаміка капітальних інвестицій; коефіцієнт зносу основних засобів.

Показники соціальної ефективності: суспільна значущість підприємства (надає унікальні послуги, займає монопольне становище на ринку; є містоутворюючим, створює нові робочі місця, виробляє соціально значущі товари та послуги, працює на оборону та безпеку країни) – визначається на основі експертних оцінок; відсутність простроченої заборгованості з оплати праці; зростання середньомісячної заробітної плати працівників порівняно з попереднім звітним

періодом; випередження темпів зростання продуктивності праці основних працівників порівняно з темпами зростання заробітної плати; наявність соціального пакета для працівників підприємства; зменшення розриву в рівні заробітної плати управлінського персоналу та інших працівників.

Показники екологічної безпеки та ефективності:

натуральні: частка екологічно безпечних технологій до загальної їх кількості; сума екологічних інвестицій у розрахунку на одного працівника; викиди парникових газів, т; фактичне використання води за рік, тис. м³; відведення зворотних (стічних) вод за рік, тис. м³; ефективність використання води (обсяг виготовленої продукції/обсяг використаної води); обсяг перероблених відходів, тис. грн; обсяг утилізованих відходів, т; частка небезпечних відходів у загальному обсягу відходів, %; відновлювана енергія, %; енергоефективність, %;

вартісні: загальна сума екологічних інвестицій (витрати на організацію екологічно безпечного виробництва, екологічний захист території присутності, інших природоохоронних та ресурсозберігаючих заходів), тис. грн; частка витрат на реалізацію природоохоронних та ресурсозберігаючих заходів в операційних витратах, %; сума сплачених штрафних санкцій за порушення екологічного законодавства, тис. грн; витрати на утилізацію відходів, тис. грн; витрати на мінімізацію викидів, тис. грн; витрати на утримання, ремонт та амортизацію природоохоронних об'єктів, тис. грн; витрати на усунення негативних наслідків, спричинених надмірними викидами у навколишнє середовище, тис. грн; витрати на оплату праці працівникам служби охорони навколишнього середовища, тис. грн; витрати з організації екологічної діяльності (екологічна сертифікація, аудит, експертиза, кредит) тис. грн; витрати на здійснення екологічних програм і проєктів, тис. грн. Перелік та кількість показників екологічної ефективності може змінюватись залежно від виду діяльності державного підприємства та має доводитись державним підприємствам у фінансових планах.

Суспільна ефективність діяльності державних підприємств має ґрунтуватися на оцінці соціально-економічних наслідків, для чого можуть бути використані як кількісні, так і якісні показники.

Наразі особливої актуальності набувають питання аналізу впливу воєнного стану в Україні на діяльність суб'єктів господарювання і зокрема державних підприємств як стратегічних економічних об'єктів. У результаті військових дій на території України господарська діяльність вітчизняних підприємств може зазнавати таких негативних економічних наслідків:

- суттєве зменшення обсягів реалізації і збільшення збитків від діяльності підприємств у постраждалих районах;
- призупинення діяльності та тимчасова консервація виробництва у постраждалих районах або його ліквідація внаслідок фізичного знищення;

- втрата або пошкодження майна, зокрема будівель, споруд, обладнання, запасів та інших активів;
- втрата партнерських відносин з бізнес-партнерами внаслідок призупинення їхньої діяльності;
- суттєві коливання валютних курсів і цін на сировину та матеріали тощо.

Виходячи з цього, основними завданнями аналітиків та управлінців можуть бути: проведення ситуаційного аналізу економічних наслідків за кожним ймовірним сценарієм; розроблення стратегій щодо вдосконалення податкового менеджменту; пошук нових партнерських зв'язків; обґрунтування доцільності призупинення або продовження діяльності залежно від обставин та можливостей підприємства тощо.

В умовах воєнного стану критерії ефективності діяльності державних підприємств можуть змінюватись і акцентуватись на соціальних аспектах функціонування державних підприємств, спрямованих на задоволення не лише економічних інтересів суб'єкта господарювання, а й соціальних та політичних інтересів держави та суспільства загалом, зокрема на посиленні обороноздатності країни, матеріальній підтримці своїх працівників, забезпеченні їх фізичної безпеки. Враховуючи можливі форс-мажорні обставини, під час аналізу ефективності діяльності державних підприємств та оцінки виконання їх фінансових планів в умовах воєнного стану з боку регулятора слід коригувати ці плани залежно від відповідних обставин та зміни загальних макроекономічних та політичних умов у країні.

За воєнного стану значно посилюється ступінь нестабільності та невизначеності зовнішнього середовища. Зазвичай, за силою впливу виділяють три ступеня інтенсивності зовнішніх змін – зі значною (зовнішні чинники змінюють показники діяльності підприємства і впливають на його життєдіяльність), незначною (зовнішні чинники змінюють показники діяльності підприємства, але не загрожують його життєдіяльності) та нульовою (зовнішні чинники не впливають на діяльність підприємства). Нинішні умови функціонування державних підприємств в Україні підпадають під найвищий рівень ризику та значний ступінь нестабільності зовнішнього середовища. Тому стратегія державних підприємств, оцінка ефективності їх функціонування мають бути спрямовані на виконання поточних завдань, поставлених державою, обумовлених зовнішніми обставинами і, зокрема, воєнним станом.

Висновки. Удосконалено методичні підходи до формування критеріїв ефективності управління державними підприємствами, які запропоновано здійснювати за такими напрямками:

- необхідно передбачити диференційований підхід до переліку показників та їх оціночних значень для оцінки ефективності діяльності державних підприємства залежно від їх видів, функцій та завдань;
- склад показників ефективності слід переглянути на предмет їх відповідності сутності поняття «ефективність»;

- показники ефективності діяльності мають сприяти розвитку державних підприємств, слугувати базою для планування та контролю за їх діяльністю та прийняття рішень щодо оцінки ефективності роботи управлінського складу та мотивації їх праці.

Для ефективного контролю за результатами діяльності державних підприємств систему індикаторів ефективності діяльності запропоновано доповнити *критерієм* «ліміт витрат на 1 грн доходу», який дає змогу вчасно контролювати збалансованість витрат та доходів підприємства, що напряду впливає на фінансові результати їх діяльності. Цей критерій може використовуватись для контролю як витрат загалом, так і окремих їх складових, та може слугувати орієнтиром встановлення системи матеріального стимулювання (заохочення) управлінського персоналу, який відповідає за ефективність використання державного майна підприємств.

Подальшого дослідження потребують також питання щодо усунення перешкод імплементації положень МСФЗ у практику діяльності державних підприємств, які є об'єктами суспільного інтересу, оскільки їх застосування супроводжується збільшенням фіскальних ризиків, пов'язаних зі зменшенням державних дивідендів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Звіт Кабінету Міністрів України про виконання Закону України «Про Державний бюджет України на 2020 рік». URL: <https://drive.google.com/file/d/1iP9EhMqDmQd602NSKGoUVg3uQanXe6C/view>.
2. Samborska-Muzychko Y., Parasii-Verhunencko I., Pashchenko O., Budniak L., Salamin O. Public sector in the transformation economy of Ukraine: macroeconomic analysis. *Independent journal of management & production (IJM & P)* <http://www.ijmp.jor.br> v. 12, n. 3, Special Edition ISE; May, 2021. P. 296-317.
3. Lin K., Lu X, Zheng Y. State-owned enterprises in China: A review of 40 years of research and practice. *China Journal of Accounting Research*. 2020. Vol.13. Issue 1. P. 31-55.
4. Klovienė R., Gimžauskienė E. Performance Measurement Model Formation in State-owned Enterprises. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. 2014. Vol.156. P. 594-598.
5. Tõnurist P. Framework for analysing the role of state owned enterprises in innovation policy management: The case of energy technologies and Eesti Energia. *Technovation*. 2015. Vol. 38. P. 1-14.
6. Nguyen X. On the efficiency of private and state-owned enterprises in mixed markets. *Economic Modelling*. 2015. Vol. 50. P. 130-137.
7. Reddy K., Xie E., Huang Y. Cross-border acquisitions by state-owned and private enterprises: A perspective from emerging economies. *Journal of Policy Modeling*. Vol. 38, Issue 6, November–December. 2016. P. 1147-1170.
8. Чугунов І. Я., Павелко А. В., Канєва Т. В., Мазаракі А. А. Державне фінансове регулювання економічних перетворень: монографія. Київ: Київський національний торговельно-економічний університет. 2015. 376 с.
9. Іваницька О. М., Кошук Т. В. Передумови та напрями підвищення прозорості фінансів державних підприємств України. *Фінанси України*. 2017. № 5. С. 24-38.
10. Капкайкіна О. А. Удосконалення механізму фінансового планування державних підприємств. *Молодий вчений*. 2017. № 10 (50). С. 905-910.

11. Мельничук О. Ф., Мельничук М. О., Пипяк С. І. Адаптація правового регулювання управління державними підприємствами до кращих світових стандартів. *Журнал східноєвропейського права*. 2019. № 70. С. 47-58.
12. Коляда Т. А., Кузьменко Н. В. Управління корпоративними правами держави: оцінка ефективності та напрями реформування. *Бізнес Інформ*. 2019. № 8. С. 45-52.
13. Таранич О. В., Ярошенко О. П. Ефективність управління об'єктами державного сектора України. *Економіка і організація управління*. 2019. № 1 (33). С.103-109.
14. Хомутенко В. П., Хомутенко А. В. Компаративний аналіз ефективності управління об'єктами державної власності. *Причорноморські економічні студії*. 2019. № 2 (47). С. 121-126.
15. Ловінська Л. Г. Міжнародні стандарти фінансової звітності в обліку державних підприємств України. *Фінанси України*. 2020. № 6. С. 75-92.
16. Парасій-Вергуненко І. М. Методологічні засади оцінки діяльності державних підприємств. *Фінансовий простір*. 2021. № 2. С. 6-12.
17. Про затвердження критеріїв оцінки ефективності управління корпоративними правами держави: Наказ Фонду Держмайна № 1241 від 24.06.2004. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/FIN11962>.
18. Про затвердження Методичних рекомендацій застосування критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності: Наказ Міністерства економіки України № 314 від 20.09.2007. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0314665-07#Text>.
19. Про управління об'єктами державної власності: Закон України від 21.09.2006 № 185-V. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/185-16#Text>.
20. Порядок здійснення контролю за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності та критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 19 червня 2007 р. № 832. *Офіційний вісник України*. 2007. № 45. С. 18-39.
21. Про затвердження Методичних рекомендацій застосування критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України №253 від 15.03.2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0253731-13#Text>.
22. Parasii-Verhunencko I., Hryshchenko N., Kostiuk T., Fedoryshyna L., Hridin O. Segmentary analysis of the efficiency of state enterprises. *Independent Journal of Management & Production (IJMP)*. 2022. 13(3). P. 58-75.
23. Офіційний сайт ДП «Національна атомна енергогенеруюча Компанія «Енергоатом». URL: <http://www.energoatom.com.ua/uploads/2021/%D0%A4%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0%20%D.pdf>.

REFERENCES

1. Zvit Kabinetu Ministriv Ukraini pro vikonannya Zakonu Ukraini «Pro Derzhavnij byudzh et Ukraini na 2020 rik» [Report of the Cabinet of Ministers of Ukraine on the implementation of the Law of Ukraine «On the State Budget of Ukraine for 2020»]. <https://drive.google.com/file/d/1iPf9EhMqDmQd602NSKGoUVg3uQanXe6C/view> [in Ukrainian].
2. Samborska-Muzychko, Y., Parasii-Verhunencko, I., Pashchenko, O., Budniak, L., & Salamin, O. (2021). Public sector in the transformation economy of Ukraine: macroeconomic analysis. *Independent journal of management & production (IJM & amp; P)*. Vol. 12, 3, May, (pp. 296-317). <http://www.ijmp.jor.br>. [in English].
3. Lin, K., Lu, X., & Zheng, Y. (2020). State-owned enterprises in China: A review of 40 years of research and practice. *China Journal of Accounting Research*. Vol. 13. Issue 1, (pp.31-55) [in English].
4. Klovienė, R., & Gimžauskienė, E. (2014). Performance Measurement Model Formation in State-owned Enterprises. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. Vol. 156, (pp. 594-598) [in English].

5. Tõnurist, P. (2015). Framework for analysing the role of state owned enterprises in innovation policy management: The case of energy technologies and Eesti Energia. *Technovation*. Vol. 38 (pp. 1-14) [in English].
6. Nguyen, X. (2015). On the efficiency of private and state-owned enterprises in mixed markets. *Economic Modelling*. Vol. 50 (pp. 130-137) [in English].
7. Reddy, K., Xie, E., Huang, Y. (2016). Cross-border acquisitions by state-owned and private enterprises: A perspective from emerging economies. *Journal of Policy Modeling*. Vol. 38, Issue 6, November–December, (pp. 1147-1170) [in English].
8. Chugunov, I. Ya., Pavelko, A. V., Kanyeva, T. V., Mazaraki, A. A. (2015). *Derzhavne finansove reguluvannya ekonomichnih peretvoren [State financial regulation of economic transformations]*. Kyiv: *Kyiv National University of Trade and Economics* [in Ukrainian].
9. Ivanytska, O. M., & Koshchuk, T. V. (2017). Peredumovy ta napriamy pidvyshchennia transparentnosti finansiv derzhavnykh pidpriemstv Ukrainy. [Prerequisites and directions for increasing the transparency of finances of state-owned enterprises of Ukraine]. *Finansy Ukrainy – Finances of Ukraine*, 5, 24-38 [in Ukrainian].
10. Kapkaikina, O. A. (2017). Udoskonalennia mekhanizmu finansovoho planuvannia derzhavnykh pidpriemstv [Improvement of the financial planning mechanism of state-owned enterprises]. *Molodyi vcheny – Young Scientist*, 10 (50), 905-910 [in Ukrainian].
11. Melnychuk, O. F., Melnychuk, M. O., & Pypiak, S. I. (2019). Adaptatsiia pravovoho rehuliuвання upravlinnia derzhavnymy pidpriemstvamy do krashchykh svitovykh standartiv [Adaptation of legal regulation of management of state-owned enterprises to the best world standards]. *Zhurnal skhidnoevropeiskoho prava – Journal of Eastern European Law*, 70, 47-58 [in Ukrainian].
12. Koliada, T. A., & Kuzmenko, N. V. (2019). Upravlinnia korporatyvnymy pravamy derzhavy: otsinka efektyvnosti ta napriamy reformuvannia [Management of corporate rights of the state: evaluation of efficiency and directions of reform]. *Biznes Inform*, 8, 45-52 [in Ukrainian].
13. Taranych, O. V., & Yaroshenko, O. P. (2019). Efektyvnist upravlinnia ob'ektamy derzhavnogo sektoru Ukrainy [Efficiency of management of public sector objects in Ukraine]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia – Economics and organization of management*, 1 (33), 103-109 [in Ukrainian].
14. Khomutenko, V. P., & Khomutenko, A. V. (2019). Komparatyvnyi analiz efektyvnosti upravlinnia ob'ektamy derzhavnoi vlasnosti [Comparative analysis of the effectiveness of management of state-owned objects]. *Prychornomorski ekonomichni studii – Black Sea Economic Studies*, 2 (47), 121-126 [in Ukrainian].
15. Lovinska, L. H. (2020). Mizhnarodni standarty finansovoi zvitnosti v obliku derzhavnykh pidpriemstv Ukrainy [International financial reporting standards in the accounting of state-owned enterprises of Ukraine]. *Finansy Ukrainy – Finances of Ukraine*, 6, 75-92 [in Ukrainian].
16. Parasii-Verhunencko, I. M. (2021). Metodolohichni zasady otsinky diialnosti derzhavnykh pidpriemstv [Methodological foundations for assessing the activities of state-owned enterprises]. *Finansovyi prostir – Financial space*, 2, 6-12 [in Ukrainian].
17. Pro zatverdzhennia kriterii'v ocinki efektyvnosti upravlinnia korporativnimi pravami derzhavi: Nakaz Fondu Derzhmajna №1241 vid 24.06.2004 [On approval of criteria for assessing the effectiveness of corporate rights management of the state: Order of the State Property Fund, No. 1241 dated 24.06.2004]. <https://ips.ligazakon.net/document/FIN11962> [in Ukrainian].
18. Pro zatverdzhennia Metodichnih rekomendacij zastosuvannia kriterii'v viznachennia efektyvnosti upravlinnia ob'yecktami derzhavnoi' vlasnosti. Nakaz Ministerstva ekonomiki Ukrai'ni № 314 vid 20.09.2007 [On approval of methodological recommendations for the application of criteria for determining the effectiveness of

- management of state-owned objects. Order of the Ministry of Economy of Ukraine No 314 dated 20.09.2007]. <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0314665-07#Text> [in Ukrainian].
19. Pro upravlinnya ob'ektami derzhavnoi' vlasnosti: Zakon Ukraini vid 21.09.2006 № 185-V [On management of state-owned objects: Law of Ukraine on January 21, 2006, No 185-V]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/185-16#Text> [in Ukrainian].
 20. Poryadok zdiysnennya kontrolyu za vikonannyam funkcij z upravlinnya ob'ektami derzhavnoi' vlasnosti ta kriterii'v viznachennya efektyvnosti upravlinnya ob'ektami derzhavnoi' vlasnosti, zatverdzenij postanovoyu Kabinetu Ministriv Ukraini vid 19 chervnya 2007 r. № 832 [The procedure for monitoring the implementation of functions for the management of state-owned objects and criteria for determining the effectiveness of management of state-owned objects, approved by the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of June 19, 2007, No. 832]. *Oficijnij visnik Ukraini*. 2007, 45, 18-39 [in Ukrainian].
 21. Pro zatverdzhennya Metodichnih rekomendacij zastosuvannya kriterii'v viznachennya efektyvnosti upravlinnya ob'ektami derzhavnoi' vlasnosti. Nakaz Ministerstva ekonomichnogo rozvitku i torgivli Ukraini № 253 vid 15.03.2013 [On approval of methodological recommendations for the application of criteria for determining the effectiveness of management of state-owned objects. Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine No. 253 dated 15.03.2013]. <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0253731-13#Text> [in Ukrainian]
 22. Parasiy-Verhuneneko, I., Hryshchenko, N., Kostiuk, T., Fedoryshyna, L. & Hridin, O. (2022). Segmentary analysis of the efficiency of state enterprises. *Independent Journal of Management & Production (IJMP)*, 13(3), 58-75), [in English].
 23. Oficijnij sajt DP «Nacional'na atomna energogeneruyucha Kompaniya «Energoatom» [Oficijnij sajt DP «Nacional'na atomna energogeneruyucha Kompaniya «Energoatom»]. www.energoatom.com.ua. <http://www.energoatom.com.ua/uploads/2021/%D0%A4%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0%20%D.pdf> [in Ukrainian].

Надійшла до редакції 31.03.2022.

Прийнято до друку 02.04.2022.

Публікація онлайн 24.06.2022.

Hrynyuk N., Dokiienko L. Finansovi indykatory zabezpechennja investycijnoi' pryvablyvosti pidpryjemstva. *Zovnishnja torgivlja: ekonomika, finansy, pravo*. 2022. № 3. S. 81-96. Serija. Ekonomichni nauky. [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022\(122\)06](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022(122)06)

УДК 336.02:658.152

ГРИНЮК Наталія,

к. е. н., доцент, доцент
кафедри світової економіки
Державного торговельно-економічного
університету

вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

ORCID: 0000-0002-4265-1421

n.hrynyuk@knute.edu.ua

DOI: 10.31617/zt.knute.2022(122)06

HRYNYUK Nataliya,

PhD (Economics), Associate Professor,
Associate Professor at the Department
of World Economy
State University of Trade and Economics
19, Kyoto St., Kyiv, 02156, Ukraine

ORCID: 0000-0002-4265-1421

n.hrynyuk@knute.edu.ua

ДОКІЄНКО Лариса,

к. е. н., доцент, завідувач кафедри фінансів
Міжнародного університету фінансів

пр. Перемоги, 37, м. Київ, 03056, Україна

ORCID: 0000-0001-6528-6810

dokiienko@gmail.com

DOKIENKO Larysa,

PhD (Economics), Associate Professor,
Head of the Department of Finance
International University of Finance
37, Prospect Peremohy, Kyiv, 03056, Ukraine

ORCID: 0000-0001-6528-6810

dokiienko@gmail.com

ФІНАНСОВІ ІНДИКАТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Вступ. У післявоєнний період Україна вочевидь існуватиме в інших економічних реаліях, які, з одного боку, вимагатимуть іншої економічної політики, а з іншого – нададуть шанс створити нову структуру економіки, що обумовить перехід від сировинно-аграрного типу до високотехнологічного.

Проблема. Удосконалення фінансової складової методичних підходів до діагностики інвестиційної привабливості є одним з ключових моментів підвищення ефективності всього процесу управління нею, що дасть змогу забезпечити конкурентоспроможність підприємства і підвищити його ринкову вартість.

Мета статті – обґрунтування системи фінансових індикаторів забезпечення інвестиційної привабливості підприємства і розроблення інструментарію її оцінювання.

Методи. У дослідженні застосовано загальнонаукові та емпіричні прийоми, що базуються на системному підході; використано методи узагальнення, порівняння, аналізу і синтезу, формалізації.

Результати дослідження. Інвестиційна привабливість підприємства є комплексним багатогранним поняттям, яке має характеризувати не тільки можливу ефективність

FINANCIAL INDICATORS OF ENSURING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE ENTERPRISE

Introduction. It is now clear that in the postwar period Ukraine will be in other economic realities, which will require a different economic policy and give a chance to create a new economic structure that will move from primary and agricultural type to high-tech.

Problem. Improving of the financial component of methodological approaches to the diagnosis of investment attractiveness is one of the key points to increase the efficiency of the entire management process, which will ensure the competitiveness of the enterprise and increase its market value.

The aim of the article is to substantiate the system of financial indicators to ensure the investment attractiveness of the enterprise and to develop tools for its evaluation.

Methods. General scientific and empirical techniques based on a systematic approach such as generalization, comparison, analysis, synthesis and formalization were used in the paper.

Results. Investment attractiveness of the enterprise is a complex multifaceted concept, which should characterize not only the possible efficiency of the invested funds, but also reflect the prospects

© Гринюк Н., Докієнко Л., 2022

Автори не отримували прямого фінансування для цього дослідження.

Внесок авторів є рівнозначним.

вкладених коштів, а її перспективи подальшого інвестиційного розвитку підприємства.

Базуючись на беззаперечній важливості її інформативності кількісних методів оцінювання інвестиційної привабливості підприємства, запропоновано систему фінансових індикаторів забезпечення інвестиційної привабливості підприємства, побудовану на встановленні взаємозв'язків основних результативних маркерів діяльності та визначенні їх впливу на інвестиційну діяльність підприємства.

Висновки. Комплексне використання дворангової системи фінансових індикаторів забезпечення інвестиційної привабливості підприємства сприятиме суттєвому підвищенню ступеня інформативності та достовірності отриманих результатів, що забезпечить ефективність оцінки рівня, стану та зонування інвестиційної привабливості підприємства у поточному періоді, прогнозування перспективи його інвестиційного розвитку в плановому періоді і слугуватиме основою для подальших досліджень і розробок у цьому напрямі.

Ключові слова: фінансові індикатори, моделі оцінювання рівня і матриці ідентифікації стану інвестиційної привабливості підприємства, матриці зонування і перспективного позиціонування інвестиційної привабливості підприємства.

for further investment development of the enterprise.

The authors proposed a system of financial indicators to ensure the investment attractiveness of the enterprise, based on establishment of the relationships of the main performance markers and determination of their impact into the investment activities of the enterprise.

Conclusions. Integrated use of a two-rank system of financial indicators to ensure the investment attractiveness of the enterprise will significantly increase the level of informativeness and reliability of the results, ensure the effectiveness of the process of assessing the level, condition and zoning of investment attractiveness in the current period, and forecast the prospects for its investment development in the planning period, and will serve as a basis for further research and development in this area.

Keywords: financial indicators, models for assessing the level and matrix of identification of the state of investment attractiveness of the enterprise, matrix of zoning and perspective positioning of investment attractiveness of the enterprise.

JEL Classification: G30, E22, M21.

Конфлікт інтересів: Автори заявляють, що вони не мають фінансових чи нефінансових конфліктів інтересів щодо цієї публікації; не мають відносин з державними органами, комерційними або некомерційними організаціями, які могли б бути зацікавлені у поданні цієї точки зору. З огляду на те, що один з авторів працює в установі, яка є видавцем журналу, що може зумовити потенційний конфлікт або підозру в упередженості, остаточне рішення про публікацію цієї статті (включно з вибором рецензентів і редакторів) приймалося тими членами редколегії, які не пов'язані з цією установою.

Вступ. У повоєнний період Україна вочевидь існуватиме в інших економічних реаліях, які, з одного боку, вимагатимуть нової економічної політики, а з іншого – нададуть шанс створити нову структуру економіки, тобто перейти від сировинно-аграрного типу до високотехнологічного. Можна очікувати також і суттєвого підвищення інвестиційної активності суб'єктів господарювання, а можлива нестача внутрішніх інвестицій буде компенсована іноземними.

Проблема. З огляду на важливість та гостру необхідність залучення інвестицій у реаліях війни і далі у післявоєнний період в Україні, інвестиційна привабливість підприємств (ІПП) як ключових суб'єктів господарювання набуває визначального значення, і проблема оцінювання ІПП у теорії та практиці інвестиційного аналізу займатиме провідне місце.

Одним з найбільш проблематичних та дискусійних питань є оцінювання ІПП, адже у різних сферах їх діяльності комплексна діагностика рівня інвестиційної привабливості досить складна з методологічного погляду.

Результати дослідження цієї проблеми свідчать, що методичні підходи, які використовуються як основа для аналізу та управління

ППП, на сьогодні не втратили своєї актуальності, хоча потребують подальшого вдосконалення. Відповідно, вдосконалення фінансової складової методичних підходів до діагностики інвестиційної привабливості є одним з ключових моментів підвищення ефективності всього процесу управління нею, що сприятиме забезпеченню конкурентоспроможності підприємства й підвищенню його ринкової вартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінювання ППП з позиції як потенційного інвестора, так і результативності діяльності самого підприємства, передусім залежить від якості та інформативності використовуваного методичного інструментарію.

Механізм забезпечення ППП та методичний інструментарій її оцінювання розглядали у своїх працях М. Будяєв, Н. Вецепура, Н. Смагло, О. Ілляш, І. Спіфанова, Д. Гладка, К. Коляда, І. Нечаєва, Т. Пуліна, Л. Костирко, А. Могильова, А. Оболадзе, Н. Писар, Г. Поясник, Г. Роганова, Ю. Уманців та ін. [1–12].

Наявні у сучасній науковій літературі методики оцінювання ППП здебільшого зводяться або до використання рейтингової оцінки на основі розрахунку класичних показників фінансового стану [10; 11], або ж до застосування інтегральної оцінки, що передбачає доповнення до розрахунку показників фінансового стану визначення їх вагових коефіцієнтів та формування узагальнюючого інтегрального показника інвестиційної привабливості [3; 7; 8–12], або до використання інтегральних (дискримінантних) моделей оцінки ймовірності банкрутства підприємства [10; 13]. Проте жоден з цих підходів не дає цілісного уявлення про рівень чи стан ППП з фінансової точки зору та не може претендувати на виняткову універсальність чи абсолютну об'єктивність. Відповідно, проблема обґрунтування сучасних фінансових індикаторів забезпечення ППП є вкрай актуальною і потребує подальшого дослідження.

Метою статті є обґрунтування системи фінансових індикаторів забезпечення інвестиційної привабливості підприємства і розроблення на цій основі інструментарію її оцінювання.

Методи. Теоретичною та методологічною базою дослідження є комплексний підхід до застосування системи загальнонаукових та спеціальних методів пізнання, а саме: теоретичного та логічного узагальнення, порівняння, аналізу та синтезу, формалізації, моделювання, наукового аналізу показників.

Результати дослідження. *Інвестиційна привабливість підприємства* є комплексним багатогранним поняттям, яке, на думку авторів, має характеризувати не тільки можливу ефективність вкладених (інвестованих) коштів, а й відображати перспективи подальшого інвестиційного розвитку підприємства загалом і підвищення його інвестиційного потенціалу в майбутньому зокрема.

Базуючись на беззаперечній важливості та інформативності кількісних методів оцінювання ППП, запропоновано систему фінансових

індикаторів її забезпечення, побудовану на встановленні взаємозв'язків основних результативних маркерів діяльності та визначенні їх впливу на інвестиційну діяльність підприємства (рис. 1).

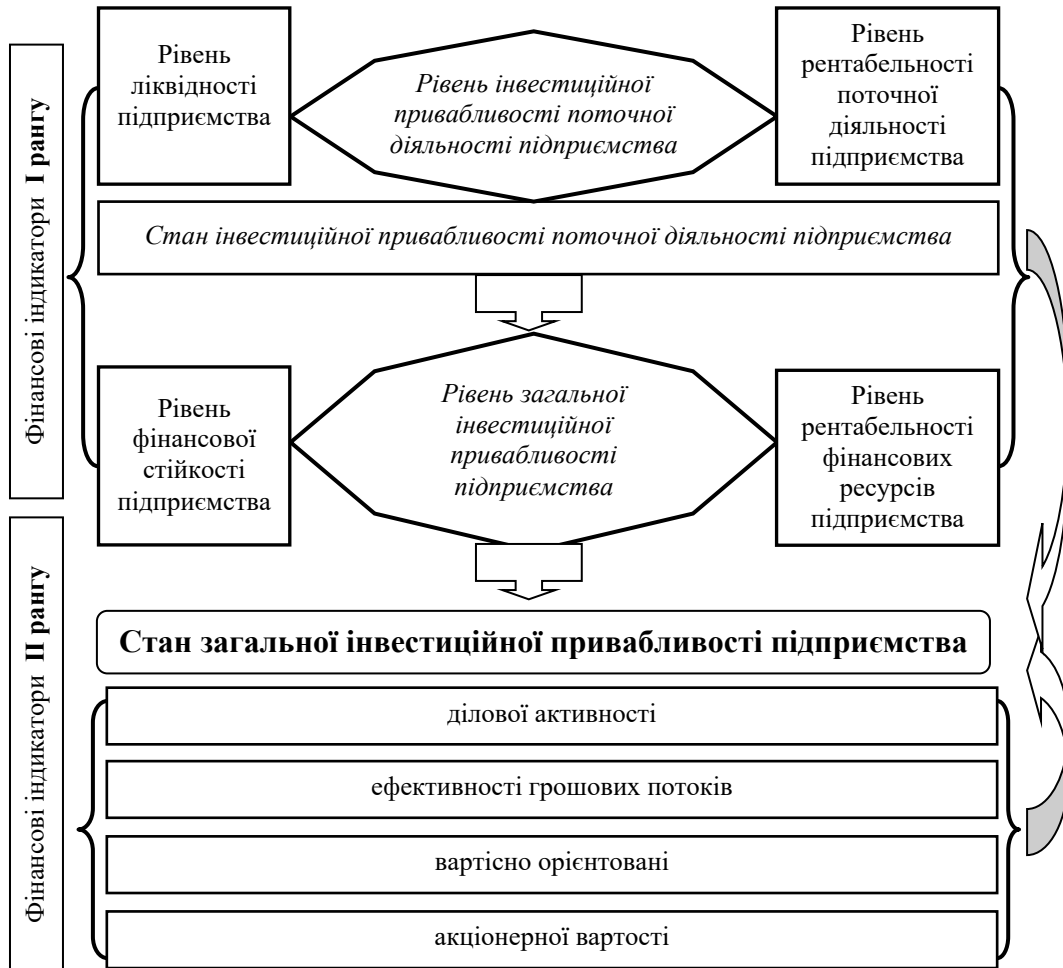


Рис. 1. Система фінансових індикаторів забезпечення інвестиційної привабливості підприємства

Джерело: складено авторами.

Залежно від значущості впливу на інвестиційну діяльність підприємства показники запропонованої системи поділяються на базові (I рангу) і допоміжні (II рангу). До фінансових індикаторів I рангу віднесено критеріальні показники, що мають уніфіковані межі рекомендованих значень і в узагальненому вигляді відображають вплив основних складових управління фінансовими ресурсами підприємства на формування його інвестиційної привабливості. Фінансові індикатори II рангу характеризують результати забезпечення інвестиційної привабливості, базуючись на оцінюванні ефективності фундаментальних аспектів діяльності підприємства з урахуванням внутрішніх і зовнішніх чинників функціонування.

В узагальненому вигляді ІПП забезпечується насамперед ефективність управління фінансуванням його діяльності загалом і кожного

з видів, спрямованим на досягнення фундаментальних показників успішності функціонування: фінансової стійкості та прибутковості.

Урахування впливу рівня фінансової стійкості покладено в основу запропонованої авторами моделі оцінювання рівня загальної ІПП (табл. 1). Базовими у розробленій авторами індикативній шкалі визначення рівня фінансової стійкості підприємства прийнято значення базових показників цього аспекту функціонування підприємства – коефіцієнтів: фінансової автономії ($K_{фа}$); фінансової стійкості ($K_{фс}$) та маневреності капіталу ($K_{мк}$).

Таблиця 1

Модель оцінювання рівня загальної інвестиційної привабливості підприємства залежно від рівня фінансової стійкості

Загальна фінансова стійкість	Зміст фінансової ситуації	Рівень інвестиційної привабливості
Абсолютна	$\begin{cases} K_{фа} \geq 0.5 \\ K_{фс} \geq 0.75 \\ K_{мк} \geq 0.2 \end{cases}$	Абсолютний
Нормальна	$\begin{cases} K_{фа} \geq 0.5 \\ K_{фс} \geq 0.75 \\ K_{мк} < 0.2 \end{cases}$	Нормальний
Відносна	$\begin{cases} K_{фа} \geq 0.5 \\ K_{фс} < 0.75 \\ K_{мк} < 0.2 \end{cases}$	Задовільний
Нестійка	$\begin{cases} K_{фа} < 0.5 \\ K_{фс} < 0.75 \\ K_{мк} < 0.2 \end{cases}$	Низький

Джерело: складено авторами.

На підставі ідентифікації фінансової ситуації залежно від можливих варіантів відхилення зазначених показників від загальновідомих рекомендованих значень ($K_{фа} \geq 0.5$; $K_{фс} \geq 0.75$; $K_{мк} \geq 0.2$) визначається рівень фінансової стійкості підприємства, який, в свою чергу, дає змогу оцінити рівень його загальної інвестиційної привабливості в межах значень шкали «абсолютний – нормальний – задовільний – низький».

Взаємозв'язок між рівнями рентабельності фінансових ресурсів і рівнем ІПП покладено в основу запропонованої моделі оцінювання рівня загальної ІПП (табл. 2). Зважаючи на інформативність кінцевої фінансової ефективності вкладених ресурсів, за основу розробленої індикативної шкали для визначення рівня рентабельності фінансових ресурсів підприємства прийнято значення головних показників ступеневої віддачі сформованих ресурсів (капіталу): рентабельності інвестованого капіталу (P_i), рентабельності активів (P_a) та фінансової рентабельності (ФР). Залежно від можливих варіантів зіставлень фактичних значень показників із загальновідомими критеріями для кожного з них: середньозваженою вартістю капіталу ($ВК_{сз}$), розміром ставки кредитування ($C_{кр}$) і розміром ставки депозиту (C_d) іденти-

фікуються фінансові ситуації, які дають змогу визначити рівень рентабельності фінансових ресурсів підприємства і є основою оцінювання рівня його загальної інвестиційної привабливості за відповідною шкалою «абсолютний – нормальний – задовільний – низький».

Таблиця 2

Модель оцінювання рівня загальної інвестиційної привабливості підприємства залежно від рівня рентабельності фінансових ресурсів

Рентабельність фінансових ресурсів	Зміст фінансової ситуації	Рівень інвестиційної привабливості
Висока	$\begin{cases} P_1 > BK_{\text{н.з.}} \\ P_2 > C_{\text{н.з.}} \\ \Phi P > C_{\text{н.з.}} \end{cases}$	Абсолютний
Нормальна	$\begin{cases} P_1 \leq BK_{\text{н.з.}} \\ P_2 > C_{\text{н.з.}} \\ \Phi P > C_{\text{н.з.}} \end{cases}$	Нормальний
Достатня	$\begin{cases} P_1 \leq BK_{\text{н.з.}} \\ P_2 \leq C_{\text{н.з.}} \\ \Phi P > C_{\text{н.з.}} \end{cases}$	Задовільний
Критично низька	$\begin{cases} P_1 \leq BK_{\text{н.з.}} \\ P_2 \leq C_{\text{н.з.}} \\ \Phi P \leq C_{\text{н.з.}} \end{cases}$	Низький

Джерело: складено авторами.

З метою оцінювання кумулятивного впливу основних аспектів управління фінансовими ресурсами (формування і використання) на ППІ розроблено матрицю ідентифікації стану загальної інвестиційної привабливості підприємства (табл. 3).

Таблиця 3

Матриця ідентифікації стану загальної інвестиційної привабливості підприємства

		Рентабельність фінансових ресурсів			
		Висока	Нормальна	Достатня	Критично низька
Фінансова стійкість	Абсолютна	Стан абсолютної інвестиційної привабливості	Стан високої інвестиційної привабливості	Стан нормальної інвестиційної привабливості	Стан прийнятної інвестиційної привабливості
	Нормальна	Стан високої інвестиційної привабливості	Стан нормальної інвестиційної привабливості	Стан прийнятної інвестиційної привабливості	Стан задовільної інвестиційної привабливості
	Відносна	Стан нормальної інвестиційної привабливості	Стан прийнятної інвестиційної привабливості	Стан задовільної інвестиційної привабливості	Стан задовільної інвестиційної привабливості
	Фінансова нестійкість	Стан прийнятної інвестиційної привабливості	Стан задовільної інвестиційної привабливості	Стан задовільної інвестиційної привабливості	Стан низької інвестиційної привабливості

Джерело: складено авторами.

Площина матриці відображає сукупність можливих варіантів стану ППП залежно від поєднання рівнів основних складових, покладених в основу її розробки.

За умови аналогічності рівнів головних складових розробленої матриці та змістовної відповідності стану підприємство розташовується на цільовій лінії зміни станів (діагональ курсивом).

Поєднання різних рівнів фінансової стійкості та рентабельності фінансових ресурсів і, відповідно, різних рівнів інвестиційної привабливості обумовлюють розташування підприємства на площині матриці залежно від певного стану його інвестиційної привабливості:

- стан *високої* інвестиційної привабливості (абсолютна фінансова стійкість – нормальна рентабельність фінансових ресурсів; нормальна фінансова стійкість – висока рентабельність фінансових ресурсів);
- стан *нормальної* інвестиційної привабливості (абсолютна фінансова стійкість – достатня рентабельність фінансових ресурсів; відносна фінансова стійкість – висока рентабельність фінансових ресурсів);
- стан *прийнятної* інвестиційної привабливості (відносна фінансова стійкість – нормальна рентабельність фінансових ресурсів; фінансова нестійкість – висока рентабельність фінансових ресурсів; абсолютна фінансова стійкість – критично низька рентабельність фінансових ресурсів; нормальна фінансова стійкість – достатня рентабельність фінансових ресурсів);
- стан *задовільної* інвестиційної привабливості (фінансова нестійкість – нормальна/достатня рентабельність фінансових ресурсів; нормальна/відносна фінансова стійкість – критично низька рентабельність фінансових ресурсів).

Враховуючи визначальний вплив основного виду діяльності підприємства на забезпечення його інвестиційної привабливості, на думку авторів, базовим чинником забезпечення рівня інвестиційної привабливості поточної діяльності є рівень ліквідності підприємства (*табл. 4*). В основу визначення рівня ліквідності підприємства покладено класифікацію фінансових ситуацій залежно від достатності обсягів і структури оборотних активів підприємства для погашення його поточних зобов'язань. Врахувавши обґрунтованість рекомендованих значень для загальновідомих показників покриття: коефіцієнта загальної ліквідності ($K_{зл}$) – $K_{зл} > 2$; коефіцієнта поточної ліквідності ($K_{пл}$) – $K_{пл} > 1$ і коефіцієнта абсолютної ліквідності ($K_{ал}$) – $K_{ал} > 0.6$, запропоновано шкалу індикативних значень для кожного коефіцієнта, варіативність співвідношення яких визначає рівень ліквідності підприємства.

Залежно від фінансових ситуацій, які обумовлюють рівень ліквідності підприємства, визначається рівень інвестиційної привабливості його поточної діяльності в межах значень шкали «абсолютний – нормальний – задовільний – низький».

Таблиця 4

Модель оцінювання рівня інвестиційної привабливості поточної діяльності підприємства залежно від рівня ліквідності

Рівень ліквідності підприємства	Зміст фінансової ситуації	Рівень інвестиційної привабливості
Абсолютна	$\begin{cases} K_{\text{лн}} > 2 \\ K_{\text{лн}} > 1 \\ K_{\text{лн}} > 0,6 \end{cases}$	Абсолютний
Нормальна	$\begin{cases} K_{\text{лн}} > 2 \\ K_{\text{лн}} > 1 \\ K_{\text{лн}} \leq 0,6 \end{cases}$	Нормальний
Відносна	$\begin{cases} K_{\text{лн}} > 2 \\ K_{\text{лн}} \leq 0,6 \\ K_{\text{лн}} \leq 0,2 \end{cases}$	Задовільний
Неліквідність	$\begin{cases} K_{\text{лн}} < 2 \\ K_{\text{лн}} < 0,6 \\ K_{\text{лн}} < 0,2 \end{cases}$	Низький

Джерело: складено авторами.

Оскільки результати саме рентабельності діяльності є базовою складовою загальної результативності й ефективності функціонування підприємства, урахування взаємовпливу головних компонентів цього фундаментального чинника на рівень інвестиційної привабливості покладено в основу розробленої авторами моделі оцінювання рівня інвестиційної привабливості поточної діяльності підприємства залежно від рівня рентабельності діяльності (табл. 5).

Таблиця 5

Модель оцінювання рівня інвестиційної привабливості поточної діяльності підприємства залежно від рівня рентабельності діяльності

Рівень рентабельності діяльності	Зміст фінансової ситуації	Рівень інвестиційної привабливості
Висока	$\begin{cases} BP \geq P_{\text{лн}} \\ OP > P_{\text{лн}} \\ ЧР > 0 \end{cases}$	Абсолютний
Нормальна	$\begin{cases} BP < P_{\text{лн}} \\ OP > P_{\text{лн}} \\ ЧР > 0 \end{cases}$	Нормальний
Достатня	$\begin{cases} BP < P_{\text{лн}} \\ OP \leq P_{\text{лн}} \\ ЧР > 0 \end{cases}$	Задовільний
Критично низька	$\begin{cases} BP < P_{\text{лн}} \\ OP \leq P_{\text{лн}} \\ ЧР \leq 0 \end{cases}$	Низький

Джерело: складено авторами.

Для визначення рівня рентабельності діяльності підприємства розроблено індикативну шкалу на основі значень ключових взаємопов'язаних і взаємообумовлених показників: валової рентабельності (BP), операційної рентабельності (OP) та чистої рентабельності (ЧР). Рівень

рентабельності діяльності підприємства визначається на підставі ідентифікації фінансової ситуації залежно від можливих варіантів зіставлень фактичних значень показників підприємства із загальноекономічними критеріями для кожного з них: рентабельністю в точці цільового прибутку ($P_{цп}$), рентабельністю в точці мінімального прибутку ($P_{мп}$) і ефективністю в точці безбитковості (0). Зміст фінансових ситуацій, які обумовлюють рівень рентабельності діяльності, визначає рівень інвестиційної привабливості поточної діяльності підприємства в межах значень відповідної шкали «абсолютний – нормальний – задовільний – низький».

Для оцінювання сумарного впливу основних аспектів поточної діяльності підприємства і відповідно визначеного рівня інвестиційної привабливості розроблено матрицю ідентифікації стану інвестиційної привабливості поточної діяльності підприємства (табл. 6).

Таблиця 6

Матриця ідентифікації стану інвестиційної привабливості поточної діяльності підприємства

		Рентабельність діяльності			
		Висока	Нормальна	Достатня	Критично низька
Ліквідність	Абсолютна	Стан абсолютної інвестиційної привабливості	Стан високої інвестиційної привабливості	Стан нормальної інвестиційної привабливості	Стан прийнятної інвестиційної привабливості
	Нормальна	Стан високої інвестиційної привабливості	Стан нормальної інвестиційної привабливості	Стан прийнятної інвестиційної привабливості	Стан задовільної інвестиційної привабливості
	Відносна	Стан нормальної інвестиційної привабливості	Стан прийнятної інвестиційної привабливості	Стан задовільної інвестиційної привабливості	Стан задовільної інвестиційної привабливості
	Неліквідність	Стан прийнятної інвестиційної привабливості	Стан задовільної інвестиційної привабливості	Стан задовільної інвестиційної привабливості	Стан низької інвестиційної привабливості

Джерело: складено авторами.

Варіанти поєднання зазначених складових управління фінансовими ресурсами, вкладеними у поточну діяльність, знайшли своє відображення у формуванні сукупності квадрантів, які відтворюють стан ІІІІ.

За умови змістовної відповідності рівнів головних складових розробленої матриці підприємство розташовуватиметься на цільовій лінії зміни станів (діагональ курсивом).

Поєднання різних рівнів ліквідності та рентабельності діяльності і, відповідно, різних рівнів інвестиційної привабливості обумовлює сукупність можливих варіантів певного стану інвестиційної привабливості поточної діяльності підприємства:

- стан *високої* інвестиційної привабливості (абсолютна ліквідність – нормальна рентабельність діяльності; нормальна ліквідність – висока рентабельність діяльності);
- стан *нормальної* інвестиційної привабливості (абсолютна ліквідність – достатня рентабельність діяльності; відносна ліквідність – висока рентабельність діяльності);
- стан *прийнятної* інвестиційної привабливості (відносна ліквідність – нормальна рентабельність діяльності; неліквідність – висока рентабельність діяльності; абсолютна ліквідність – критично низька рентабельність діяльності; нормальна ліквідність – достатня рентабельність діяльності);
- стан *задовільної* інвестиційної привабливості (неліквідність – нормальна/ достатня рентабельність діяльності; нормальна/відносна ліквідність – критично низька рентабельність діяльності).

За обґрунтованою взаємообумовленістю станів ІПП й уніфікованою інструментарію вимірів її рівня залежно від фундаментальних факторів впливу розроблено матрицю зонування інвестиційної привабливості підприємства (рис. 2).

СТАН ЗАГАЛЬНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	Абсолютний	Зона потенційної інвестиційної привабливості	Зона оптимальної інвестиційної привабливості	<i>Зона абсолютної інвестиційної привабливості</i>			
	Високий						
	Нормальний	Зона задовільної інвестиційної привабливості	<i>Зона достатньої інвестиційної привабливості</i>	Зона гарантованої інвестиційної привабливості			
	Прийнятний						
	Задовільний	<i>Зона інвестиційної непривабливості</i>	Зона задовільної інвестиційної привабливості	Зона потенційної інвестиційної привабливості			
	Низький						
		Низький	Задовільний	Прийнятний	Нормальний	Високий	Абсолютний
		СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПОТОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА					

Рис. 2. Матриця зонування інвестиційної привабливості підприємства

Джерело: розроблено авторами.

За умови повної ідентичності станів інвестиційної привабливості підприємство розташовується в зонах, які утворюють цільову лінію зонування (діагональ курсивом).

Відмінності станів інвестиційної привабливості визначають формування певних зон інвестиційної привабливості підприємства:

- зону *потенційної* інвестиційної привабливості (стан низької/задовільної загальної інвестиційної привабливості – стан високої/абсолютної інвестиційної привабливості діяльності; стан високої/абсолютної загальної інвестиційної привабливості – стан низької/задовільної інвестиційної привабливості діяльності);
- зону *оптимальної* інвестиційної привабливості (стан прийнятної/нормальної загальної інвестиційної привабливості – стан високої/абсолютної інвестиційної привабливості діяльності);
- зону *гарантованої* інвестиційної привабливості (стан високої/абсолютної загальної інвестиційної привабливості – стан прийнятної/нормальної інвестиційної привабливості діяльності);
- зону *задовільної* інвестиційної привабливості (стан прийнятної/нормальної загальної інвестиційної привабливості – стан низької/задовільної інвестиційної привабливості діяльності; стан низької/задовільної загальної інвестиційної привабливості – стан прийнятної/нормальної інвестиційної привабливості діяльності).

Сукупність зазначених зон стала фундаментом для розроблення узагальненої шкали інтервалів зонування ІІІ за показниками І рангу (ІІІ₁):

висока інвестиційна привабливість характеризується розташуванням підприємства в межах інтервалу зон «абсолютна – оптимальна – гарантована»;

середня інвестиційна привабливість характеризується розташуванням підприємства в межах інтервалу зон «потенційна – достатня»;

низька інвестиційна привабливість характеризується розташуванням підприємства в межах інтервалу зон «задовільна – непривабливість».

З метою оцінювання впливу доповнюваних результативних показників різних аспектів діяльності на загальну ІІІ запропоновано систему фінансових індикаторів ІІ рангу забезпечення ІІІ (табл. 7).

Таблиця 7

Система фінансових індикаторів ІІ рангу забезпечення інвестиційної привабливості підприємства

Фінансовий показник	Критерій виміру		Умовні позначки	Ваговий коефіцієнт	Цільовий орієнтир
	Абсолютні	Відносні			
<i>Фінансові показники ділової активності (K₁)</i>					
Тривалість обороту активів	+		K ₁₁	0.4	↓
Тривалість виробничого циклу	+		K ₁₂	0.2	↓
Тривалість операційного циклу	+		K ₁₃	0.2	↓
Тривалість фінансового циклу	+		K ₁₄	0.2	↓
<i>Фінансові показники ефективності грошових потоків (K₂)</i>					
Грошовий потік віддачі на інвестований капітал	+		K ₂₁	0.2	↑
Коефіцієнт достатності грошового потоку		+	K ₂₂	0.2	↑
Коефіцієнт ліквідності грошового потоку		+	K ₂₃	0.3	↑
Коефіцієнт ефективності грошового потоку		+	K ₂₄	0.3	↑

Закінчення табл. 7

Фінансовий показник	Критерій виміру		Умовні позначки	Ваговий коефіцієнт	Цільовий орієнтир
	Абсолютні	Відносні			
<i>Фінансові показники результативності інвестиційної діяльності (К3)</i>					
Чистий приведений дохід	+		к31	0.2	↑
Рентабельність інвестиційного проекту		+	к32	0.3	↑
Внутрішня норма дохідності		+	к33	0.25	↑
Період окупності інвестицій	+		к34	0.25	↓
<i>Вартісно-орієнтовані фінансові показники (К4)</i>					
Економічна додана вартість	+		к41	0.3	↑
Акціонерна додана вартість	+		к42	0.3	↑
Ринкова додана вартість	+		к43	0.2	↑
Сукупна акціонерна дохідність		+	к44	0.2	↑
<i>Фінансові показники акціонерної вартості (К5)</i>					
Чистий прибуток на одну акцію	+		к51	0.4	↑
Коефіцієнт співвідношення ціни акції та чистого прибутку		+	к52	0.2	↑
Коефіцієнт співвідношення ціни акції та чистого грошового потоку		+	к53	0.2	↑
Коефіцієнт співвідношення ринкової та номінальної ціни акції		+	к54	0.2	↑

Джерело: складено авторами.

Зазначену систему показників покладено в основу розробленого авторами матричного інструментарію оцінювання впливу фінансових індикаторів II рангу на забезпечення ІПП:

$$\text{ІП}_2 = \begin{pmatrix} 0.4k_{11} & 0.2k_{12} & 0.2k_{13} & 0.2k_{14} \\ 0.2k_{21} & 0.2k_{22} & 0.3k_{23} & 0.3k_{24} \\ 0.2k_{31} & 0.3k_{32} & 0.25k_{33} & 0.25k_{34} \\ 0.3k_{41} & 0.3k_{42} & 0.2k_{43} & 0.2k_{44} \\ 0.4k_{51} & 0.2k_{52} & 0.2k_{53} & 0.2k_{54} \end{pmatrix} \quad (1.1)$$

Відмінності виміру обраних показників обумовили використання як механізм уніфікації зіставлення динаміки кожного показника із відповідним йому цільовим орієнтиром. Для коректності об'єднання показників у єдиний інструментарій застосовано двійкову систему кодування: збіг/незбіг тенденцій для кожного показника передбачає відображення елемента матриці як 1/0 відповідно. Запропонована шкала вагових коефіцієнтів для кожної групи індикаторів дає змогу врахувати значущість окремого показника для певного аспекту діяльності та й оцінити вагомість його впливу на ІПП.

Сукупність варіантів можливих результатів матриці є фундаментом для розроблення узагальненої шкали інтервалів зонування інвестиційної привабливості підприємства за показниками II рангу (ІП₂):

висока інвестиційна привабливість характеризується розташуванням підприємства в межах інтервалу результатів $3.6 \leq \sum \text{ІП}_2 \leq 5$;

середня інвестиційна привабливість характеризується розташуванням підприємства в межах інтервалу результатів $1.6 \leq \sum \text{ІП}_2 \leq 3.5$;

низька інвестиційна привабливість характеризується розташуванням підприємства в межах інтервалу результатів $0.1 \leq \sum \text{ІП}_2 \leq 1.5$.

Матрицю перспективного позиціонування ІПП (рис. 3) побудовано з урахуванням взаємовпливу груп фінансових індикаторів І та ІІ рангів на подальший інвестиційний розвиток підприємства.

		Інтервали зонування інвестиційної привабливості за показниками І рангу (ІП ₁)		
		Висока	Середня	Низька
Інтервали зонування інвестиційної привабливості за показниками ІІ рангу (ІП ₂)	Висока	А	А ⁻	В ⁻
	Середня	А ⁻	В	С ⁺
	Низька	В ⁻	С ⁺	С

Рис. 3. Матриця перспективного позиціонування інвестиційної привабливості підприємства

Джерело: розроблено авторами.

Узагальнення позиції ІПП залежно від інтервалів зонування головних чинників впливу дає змогу ідентифікувати розташування підприємства в межах уніфікованої шкали позицій «А – В – С» і спрогнозувати перспективи його інвестиційного розвитку:

«А» – позиція сили і високих стимулів для інвестування та розвитку;

«А⁻» – позиція можливостей та достатніх стимулів для інвестування та розвитку;

«В» – позиція рівноваги (стабільності) та можливостей підтримання інвестиційної привабливості у поточному періоді;

«В⁻» – позиція порушення рівноваги (стабільності) та загроз для успішного інвестування і втрати інвестиційної привабливості;

«С⁺» – позиція слабкості та загроза негативного впливу дестимуляторів на ІПП;

«С» – позиція слабкості, нестабільності та інвестиційної непривабливості.

Запропонований інструментарій оцінювання ІПП є відображенням результату сукупної взаємодії основних фінансових чинників функціонування підприємства і, відповідно, забезпечення його інвестиційної привабливості.

Висновки. Очікувана зміна економічних обставин у післявоєнний період обумовлює потребу в розробленні іншої економічної політики, яка має на меті створення нової структури економіки України. Заходи, спрямовані на формування сприятливого ділового клімату,

допомагатимуть залученню інвестицій та підтриманню економічного зростання в майбутньому. Центральною ланкою цього процесу буде держава, але очевидно, що безпосередніми виконавцями робіт з відновлення або створення нового виробничого потенціалу економіки мають стати суб'єкти господарювання.

Розроблено комплексну систему фінансових індикаторів оцінювання стану ІПП, що базується на встановленні взаємозв'язків основних результативних маркерів діяльності та визначенні їх впливу на інвестиційну діяльність підприємства. Вперше запропоновано дворангову систему індикаторів для оцінки інвестиційної привабливості підприємства, а також матричний інструментарій оцінювання впливу фінансових індикаторів II рангу на її забезпечення.

Побудовано модель визначення рівнів і відповідних їм матриць ідентифікації станів ІПП на основі класичних методичних підходів до оцінювання основних аспектів управління фінансовими ресурсами, а також формування матриць зонування і перспективного позиціонування інвестиційної привабливості підприємства, що має практичну значущість.

Комплексне використання запропонованої авторами дворангової системи фінансових індикаторів забезпечення ІПП дасть змогу суттєво підвищити ступінь інформативності та достовірності отриманих результатів, забезпечити ефективність процесу оцінки рівня, стану та зонування ІПП у поточному періоді та спрогнозувати перспективи його інвестиційного розвитку в плановому, а також слугуватиме основою для подальших досліджень і розробок у цьому напрямі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Будяєв М. О. Особливості побудови системи забезпечення інвестиційної привабливості підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Вип. 18. Ч. 1. С. 71-73.
2. Вецепура Н. В., Смагло Н. В. Підвищення інвестиційної привабливості підприємства з позиції стратегічного контексту. *Держава та регіони*. 2021. №1 (118). С. 57-64. URL: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2021-1-9>.
3. Plyash O., Yildirim O., Smoliar L., Doroshkevych D., Vasylciv T. & Lupak R. Evaluation of enterprise investment attractiveness under circumstances of economic development. *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*. 2020. No. 47. P. 95-113. URL: <http://doi.org/10.2478/bog-2020-0006>.
4. Єпіфанова І. Ю., Гладка Д. О. Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова*. 2019. Т. 24. Вип. 4 (77). С. 49-53.
5. Коляда К. Г., Нечаєва І. А., Пуліна Т. В. Методика оцінки інвестиційної привабливості ІТ-компанії за допомогою показників аналізу акцій та інтегрального показника інвестиційної привабливості. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. Вип. 19. С. 41-45.
6. Kostyrko L., Kostyrko R., Sereda O. & Chernodubova E. Problems and prospects of management of investment attractiveness of subjects of business. SHS Web of Conferences 67. NTI-UkrSURT. 2019. URL: <https://doi.org/10.1051/shsconf/20196706029>.
7. Mohylova A., Grybyk I., Hlivinska Y., Kudinova I., Stepanenko M., & Torishnya L. Estimation of Enterprise's Investment Attractiveness in the Conditions of Deve-

- lopment. Special Issue: Innovation in the Economy and Society of the Digital Age. 2021. Vol. 39 No. 5 (2021). URL: <https://doi.org/10.25115/eea.v39i5.5181>.
8. Оболадзе А. Н., Нечаева І. А. Багатофакторна модель оцінки інвестиційної привабливості підприємства. *Науковий бюлетень Мукачівського національного університету*. Економічна серія. 2020. № 7(2). С. 8-21.
 9. Pysar N. Methodology of assessing investment attractiveness of Ukrainian gas producers. *EUREKA: Social and Humanities*. 2018. No. 4. P. 25-31. URL: <https://doi.org/10.21303/2504-5571.2018.00687>.
 10. Поясник Г. В. Аналіз методичних підходів до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва*. 2021. № 26. С. 133-141. URL: <https://doi.org/10.30977/PPB.2226-8820.2021.26.132>.
 11. Роганова Г. О. Інвестиційна привабливість підприємства: сутність, фактори впливу, методичні підходи. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 2019. № 4(24). С. 28-34. URL: https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite/30062019/6531.
 12. Umantsiv Iu., Cherlenjak I., Prikhodko V., Sonko Y. & Shtan M. Integrated evaluation of investment attractiveness in the context of economic sectors: Ukraine as a case study. *Investment Management and Financial Innovations*. 2021. No. 18 (2). P. 118-129. URL: [https://doi.org/10.21511/imfi.18\(2\).2021.10](https://doi.org/10.21511/imfi.18(2).2021.10).
 13. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій. Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій від 23.02.98 № 22. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98>.

REFERENCES

1. Budjajev, M. O. (2016). Osoblyvosti pobudovy systemy zabezpechennja investycijnoi' pryvablyvosti pidpryjemstva [Features of building an ensuring system of the investment attractiveness of the enterprise]. *Naukovyj visnyk Hersons'kogo derzhavnogo universytetu – Scientific Bulletin of Kherson State University*. Issue 18. P. 1, (pp. 71-73) [in Ukrainian].
2. Vecepura N. V., & Smaglo, N. V. (2021). Pidvyshhennja investycijnoi' pryvablyvosti pidpryjemstva z pozycji' strategichnogo kontekstu [Increasing of the investment attractiveness of the enterprise from the standpoint of strategic context]. *Derzhava ta regiony – State and Regions, 1 (118)*, 57-64. <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2021-1-9> [in Ukrainian].
3. Ilyash, O., Yildirim, O., Smoliar, L., Doroshkevych, D., Vasylciv, T. & Lupak, R. (2020). Evaluation of enterprise investment attractiveness under circumstances of economic development. *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*, 47, 95-113. <http://doi.org/10.2478/bog-2020-0006> [in English].
4. Jepifanova, I. Ju., & Gladka, D. O. (2019). Metodychni pidhody do ocinky investycijnoi' pryvablyvosti promyslovyh pidpryjemstv [Methodical approaches to assessing the investment attractiveness of industrial enterprises]. *Visnyk ONU im. I. I. Mechnyкова – Odesa National University Herald*. Vol. 24. Issue 4 (77), (pp. 49-53) [in Ukrainian].
5. Koljada, K. G., Nechajeva, I. A., & Pulina, T. V. (2018). Metodyka ocinky investycijnoi' pryvablyvosti IT-kompanii' za dopomogoj pokazykiv analizu akcij ta integral'nogo pokaznyka investycijnoi' pryvablyvosti [Methods of assessing the investment attractiveness of an IT company using stock analysis indicators and an integrated indicator of investment attractiveness]. *Investycii': praktyka ta dosvid – Investments: practice and experience*. Issue 19, (pp. 41-45) [in Ukrainian].
6. Kostyrko, L., Kostyrko, R., Sereda, O. & Chernodubova, E. (2019). Problems and prospects of management of investment attractiveness of subjects of business. SHS Web of Conferences, 67. NTI-UkrSURT. <https://doi.org/10.1051/shsconf/20196706029> [in English].

7. Mohylova, A., Grybyk, I., Hlivinska Y., Kudinova, I., Stepanenko, M., & Torishnya L. (2021). Estimation of Enterprise's Investment Attractiveness in the Conditions of Development. Special Issue: Innovation in the Economy and Society of the Digital Age. Vol. 39, 5. <https://doi.org/10.25115/eea.v39i5.5181> [in English].
8. Oboladze, A. N., & Nechajeva, I. A. (2020). Bagatofaktorna model' ocinky investycijnoi' pryvablyvosti pidpryjemstva [Multifactor model for assessing the investment attractiveness of the enterprise]. *Naukovyj bjuletyn' Mukachivs'kogo nacional'noho universytetu. Ekonomichna serija – Scientific Bulletin of Mukachevo National University. Economic series*, 7(2), 8-21 [in Ukrainian].
9. Pysar, N. (2018). Methodology of assessing investment attractiveness of Ukrainian gas producers. *EUREKA: Social and Humanities*, 4, 25-31. <https://doi.org/10.21303/2504-5571.2018.00687> [in English].
10. Pojasnyk, G. V. (2021). Analiz metodychnyh pidhodiv do ocinjuvannja investycijnoi' pryvablyvosti pidpryjemstva [Analysis of methodological approaches of assessment of the investment attractiveness of the enterprise]. *Problemy ta perspektyvy rozvytku pidpryjemnytva – Problems and prospects of entrepreneurship development*, 26, 133-141. <https://doi.org/10.30977/PPB.2226-8820.2021.26.132> [in Ukrainian].
11. Roganova, G. O. (2019). Investycijna pryvablyvist' pidpryjemstva: sutnist', faktory vplyvu, metodychni pidhody [Investment attractiveness of the enterprise: essence, factors of influence, methodical approaches]. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*, 4(24), 28-34. https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite/30062019/6531 [in Ukrainian].
12. Umantsiv, Iu., Cherlenjak, I., Prikhodko, V., Sonko, Y. & Shtan, M. (2021). Integrated evaluation of investment attractiveness in the context of economic sectors: Ukraine as a case study. *Investment Management and Financial Innovations*, 18(2), 118-129. [https://doi.org/10.21511/imfi.18\(2\).2021.10](https://doi.org/10.21511/imfi.18(2).2021.10) [in English].
13. Metodyka integral'noi' ocinky investycijnoi' pryvablyvosti pidpryjemstv ta organizacij. Nakaz Agentstva z pytan' zapobigannja bankrutstvu pidpryjemstv i organizacij vid 23.02.98 № 22 [Methods of integrated assessment of investment attractiveness of enterprises and organizations. Order of the Agency for Prevention of Bankruptcy of Enterprises and Organizations dated 23.02.98 № 22]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98> [in Ukrainian].

Надійшла до редакції 01.02.2022.

Прийнято до друку 08.04.2022.

Публікація онлайн 24.06.2022.

Koval V., Novak O., Pavlyshyna K. Eksportnyj potencial Ukrai'ny na rynkah *GAFTAA*: kejs *UTAS Co. Zovnishnja torgivlja: ekonomika, finansy, pravo*. 2022. № 3. S. 97-109 . Serija. Ekonomichni nauky. [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022\(122\)07](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022(122)07)

УДК 339.92(5-15):658.114

КОВАЛЬ Віктор,

д. е. н., професор,
завідувач відділу Державної установи
«Інститут ринку і економіко-екологічних
досліджень Національної академії наук
України»
Французський б-р, 29, м. Одеса, 65044, Україна
ORCID: 0000-0003-2562-4373
victor-koval@ukr.net

DOI: 10.31617/zt.knute.2022(122)07

KOVAL Viktor,

Doctor of Science (Economics), Professor
Head of the Department of the State Institution
«Institute of Market and Economic & Ecological
Research of the National Academy of Sciences
of Ukraine»
29, Frantsuzkyi Boulevard, Odesa, 65044, Ukraine
ORCID: 0000-0003-2562-4373
victor-koval@ukr.net

НОВАК Олена,

к. е. н., доцент кафедри світової економіки
Державного торговельно-економічного
університету
вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна
ORCID: 0000-0002-4652-047X
o.novak@knute.edu.ua

NOVAK Olena,

PhD (Economics), Associate Professor at
the Department of World Economy
State University of Trade and Economics
19, Kioto St., Kyiv, 02156 Ukraine
ORCID: 0000-0002-4652-047X
o.novak@knute.edu.ua

ПАВЛИШИНА Катерина,

бакалавр зі спеціальності «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»
Державного торговельно-економічного
університету
вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна
ORCID: 0000-0001-8090-3610
kate.pavlyshyna@gmail.com

PAVLYSHYNA Kateryna,

Bachelor in specialty «Management of foreign
economic activity»
State University of Trade and Economics
19, Kioto St., Kyiv, 02156 Ukraine
ORCID: 0000-0001-8090-3610
kate.pavlyshyna@gmail.com

**ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ
НА РИНКАХ *GAFTAA**: КЕЙС *UTAS Co***

Вступ. Глибокі демографічні зрушення, економічна криза через пандемію, війна в Україні та зростання геополітичної напруженості у світі актуалізують питання переосмислення та конкретизації сфер торговельно-економічної співпраці з країнами Близького Сходу, які існували протягом останніх років, але не змогли значною мірою досягти мети стійкого розвитку.

**EXPORT POTENTIAL OF UKRAINE
IN *GAFTAA* MARKETS: *UTAS Co* CASE**

Introduction. Deep demographic changes, the economic crisis due to the pandemic, the war in Ukraine and growing geopolitical tensions in the world raise the issue of rethinking and concretizing areas of trade and economic cooperation with the Middle East, which existed in recent years but failed to achieve sustainable development.

© Коваль В., Новак О., Павлишина К., 2022

Автори не отримували прямого фінансування для цього дослідження.
Внесок авторів є рівнозначним.

* Угода про Розширену арабську зону вільної торгівлі (Greater Arab Free Trade Area Agreement – *GAFTAA*), яку укладено у 1997 р. між 14 країнами: Бахрейн, Єгипет, Ірак, Кувейт, Ліван, Лівія, Марокко, Оман, Катар, Саудівська Аравія, Судан, Сирія, Туніс та Об'єднані Арабські Емірати. Особливо значення має те, що всі країни – члени *GAFTAA* мають торговельно-економічні угоди з Арабською Лігою (*Arab League – AL*), та з країнами – членами Угод Близькосхідної зони вільної торгівлі (*Middle East Free Trade Area – MEFTA*), а також зон вільної торгівлі між *EU* та *MEFTA (Euro-Mediterranean free trade area)* та між США та *MEFTA (US-MEFTA)*. У такий спосіб країни *GAFTAA* мають уніфіковані режими вільної торгівлі з країнами ЄС, Близького Сходу та Північної Африки.

Проблема. Країни – члени Розширеної арабської зони вільної торгівлі GAFTAA зацікавлені в розширенні й зміцненні торговельних взаємовідносин з Україною.

Метою статті є ідентифікація перспектив виходу українських виробників медичного обладнання на ринок Розширеної арабської зони вільної торгівлі GAFTAA на прикладі компанії UTAS Co.

Методи. Застосовано загальнонаукові методи: історико-логічний і системно-структурний, компаративного та статистичного аналізу; інформаційний, процесний та інституційний.

Результати досліджень. Встановлено, що на кінець 2021 р. здебільшого компанії, представлені на ринку медичних товарів і послуг Близького Сходу, мають американське походження. Але також присутні компанії з Німеччини, Ірландії та Нідерландів. Визначено позитивну динаміку обсягів імпорту на ринку медичного обладнання GAFTAA за 2016–2021 рр. Водночас в умовах економічної кризи, викликаній пандемією, необхідним є пошук «проривних» секторів, які дадуть змогу збільшити виробництво товарів і послуг з високою доданою вартістю.

Висновки. Саме виробництво конкурентоспроможного медичного обладнання може стати одним з «проривних» секторів економіки у період відновлення після кризи, спричиненої пандемією та війною в Україні. GAFTAA є дуже привабливим для українських виробників. Серед основних українських виробників медичного обладнання можна відзначити компанію UTAS Co, що вже присутня на ринках високотехнологічних товарів певних країн GAFTAA та Арабської Ліги, що відкриває перспективу спрощеного входу на ринки інших країн-учасниць угоди.

Ключові слова: зовнішня торгівля, Розширена Арабська Зона Вільної Торгівлі, медичне обладнання, геополітична напруженість.

JEL Classification: F10, P33.

Конфлікт інтересів: Автори заявляють, що вони не мають фінансових чи нефінансових конфліктів інтересів щодо цієї публікації; не мають відносин з державними органами, комерційними або некомерційними організаціями, які могли б бути зацікавлені у поданні цієї точки зору. З огляду на те, що один з авторів не працює в установі, яка є видавцем журналу, що може зумовити потенційний конфлікт або підозру в упередженості, остаточне рішення про публікацію цієї статті (включно з вибором рецензентів і редакторів) приймалося тими членами редколегії, які не пов'язані з цією установою.

Problem. The GAFTAA member countries are interested in expanding and strengthening trade relations with Ukraine.

The aim of the article is to identify the prospects of Ukrainian medical equipment manufacturers entering the market of the Extended Arab Free Trade Area GAFTAA on the example of UTAS Co.

Methods. General scientific methods are used: historical-logical and system-structural, comparative and statistical analysis; informational, procedural and institutional.

Results. It is established that by the end of 2021, the vast majority of companies represented in the market of medical goods and services in the Middle East are of American origin. But there are also companies from Germany, Ireland and the Netherlands. The positive dynamics of imports in the market of medical equipment GAFTAA for 2016–2021. At the same time, in the economic crisis caused by the pandemic, it is necessary to find «breakthrough» sectors that will increase production of goods and services with high added value.

Conclusions. The production of competitive medical equipment itself may become one of the «breakthrough» sectors of the economy in the recovery period after the crisis caused by the pandemic and war in Ukraine. GAFTAA is very attractive for Ukrainian manufacturers. Among the main Ukrainian manufacturers of medical equipment is UTAS Co, which is already present in the markets of high-tech goods of certain countries GAFTAA and the Arab League, which opens the prospect of simplified entry into the markets of other countries party to the agreement.

Keywords: foreign trade, Extended Arab Free Trade Area, medical equipment, geopolitical tensions.

Постановка проблеми. Світовий ринок медичного обладнання розвивається в умовах формування нового технологічного укладу й значного зростання міжнародної конкуренції. Одночасно глибокі демографічні зрушення, зміна екологічних і кліматичних умов існування людства, глобальна пандемія COVID-19, воєнне вторгнення росії в Україну та зростання геополітичної напруженості у світі призводять до зростання попиту на якісні медичні препарати та сучасні медичні послуги, збільшення частки надання медичної допомоги з застосуванням телемедицини, яка передбачає використання високотехнологічного медичного обладнання, що складається

з декількох функціональних елементів з автоматизованою системою документообігу та повідомлень. Саме таке виробництво інноваційного медичного обладнання в перспективі мало б стати прибутковою індустрією з величезним потенціалом розвитку, що залучає потужні інвестиційні потоки до вітчизняної економіки. Але війна росії проти України негативно вплинула на всю світову економіку, призвела до глобальних інфляційних процесів, порушила товарні та фінансові потоки за всіма ланцюгами постачання та значно уповільнила економічне зростання у країні порівняно з попередніми прогнозами.

Варто враховувати, що до цього світова економічна криза внаслідок пандемії завдала найбільшої шкоди розвиненим країнам з високою часткою виробництва у ВВП, що насамперед призвело до зміщення акцентів з розвинених ринків на ринки медичного обладнання країн, що розвиваються. Тобто кожна криза приносить з собою як загрози, так і можливість. Зараз, коли світова торгівля намагалася вийти з економічного паралічу глобальної пандемії *COVID-19*, війна росії в Україні загострила геополітичну напруженість, збільшила інвестиційні ризики, зменшила реальні доходи країн і поглибила нерівномірність економічного відновлення регіонів. Тому актуалізується питання необхідності переосмислення та конкретизації сфер торговельно-економічної співпраці з країнами регіону, які існували протягом останніх років, але значною мірою не змогли досягти стійкого розвитку. І в цих умовах обов'язково враховувати вже наявні напрацювання у виробництві вітчизняної інноваційної продукції та протекціоністські прояви в міжнародних економічних відносинах, а саме поширення мультилатеральних торговельних угод.

Країни Близького Сходу, передусім *GAFTAA*, економіки яких активно розвиваються в останній період, зацікавлені в розширенні та зміцненні торговельних взаємовідносин з Україною. За результатами досліджень експертів *GlobalData* [1], у 2022 р. економіка країн регіону за прогнозованим збільшенням реального ВВП (3.9 %) матиме більш високі темпи ніж у Північній Америці (3.5 %), Західній (3.4 %) та Східній Європі (-1.6 %). Тому особливої уваги заслуговує функціонуюча в регіоні Розширена арабська зона вільної торгівлі (*Greater Arab Free Trade Area Agreement – GAFTAA*), до якої входять країни близькосхідного та північноафриканського регіонів. Формування *GAFTAA* відбулося після прийняття Економічною та соціальною радою Арабської Ліги Угоди про спрощення та розвиток торгівлі між арабськими країнами (1981 р.) та подальшим її схваленням 17 державами – членами Арабської Ліги (надалі – АЛ) у 1997 р. на саміті в Аммані (Йорданія) як Угоди про Розширену арабську зону вільної торгівлі. У 2009 р. Алжир приєднався до *GAFTAA* 18-ю державою-членом [2–4]. Завдяки створеному угодою бізнес-середовищу (уніфіковані митні режими, процедури сертифікації та стандарти якості) вихід компанії на ринок однієї країни – учасника *GAFTAA* відкриває перспективу спрощеного входу на внутрішні ринки інших країн – учасниць угоди.

В умовах пошуку механізмів покращення торговельно-економічної співпраці на існуючих та нових ринках основний акцент варто робити на товари та послуги з високою доданою вартістю. Ринки медичних товарів та послуг у період глобальної пандемії стрімко розвиваються. До того ж необхідність виробництва нових дієвих лікарських засобів захисту привертають у цю сферу значну кількість інвестицій. Відповідно до стрімкої еволюції вірусу також важливим є постійний розвиток технологій щодо виробництва/удосконалення/оновлення медичного обладнання, роблячи його більш функціональним, якісним, та більш вартісним у вимірах доданої вартості. Отже, віддаючи належне напрацюванням в обраній площині дослідження, зазначимо недостатність чітких обґрунтувань напрямів і практичних рекомендацій щодо удосконалення торговельно-економічної співпраці України з державами – членами *GAFTAA* на ринку медичного обладнання в турбулентних умовах розвитку світового господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем інтенсифікації торговельного співробітництва між Україною, країнами Близького Сходу, Північної Африки та країнами *GAFTAA* присвячені нароботки М. Абдоулі (*M. Abdouli*), С. Гаммамі (*S. Hammami*), Г. Дугінець, Х. Омрана, О. Литвиненко, Б. Мугаммад (*B. Muhammad*), Н. Небаба, Ю. Тараріко та В. Лукашук [5–11] та ін. Праці цих учених зосереджені здебільшого на передумовах розвитку інтеграційних процесів, торговельної співпраці між окремими країнами, розвитку зовнішньоекономічних відносин між країнами-учасницями. Також останні два роки активно досліджується вплив глобальної пандемії *COVID-19* на економіку країн світу, зокрема у працях Д. Долбнєва, Т. Гринько та Д. Лісовець, М. Федик [12–14] та ін. Проте попри наукові розробки вітчизняних і закордонних дослідників з зазначеної проблематики, варто зауважити, що сьгоднішні публікації не мають системного характеру та не можуть претендувати на повноту аналізу щодо визначення місця українських підприємств на ринку медичного обладнання близькосхідного регіону в умовах сучасних викликів.

Метою статті є ідентифікація перспектив виходу українських виробників медичного обладнання на ринок Розширеної арабської зони вільної торгівлі *GAFTAA* на прикладі компанії *UTAS Co*.

Методи. Для реалізації мети дослідження використано комплекс взаємодоповнюючих методів наукового пізнання економічних процесів та явищ: історико-логічний та системно-структурний, компаративного та статистичного аналізу; інформаційний, процесний та інституційний.

Інформаційною базою дослідження є вітчизняні законодавчі та інші нормативно-правові акти з питань регулювання зовнішньоторговельної сфери всіх рівнів; статистичні й аналітичні матеріали Державної служби статистики України, Світової організації торгівлі, Організації економічного співробітництва і розвитку, Групи Світового банку, Міжнародного валютного фонду, Офіційного бюро статистики Європейського Союзу;

Економічної та соціальної ради Арабської Ліги; інформаційно-аналітичні збірники, бюлетені й огляди; фактологічна інформація державних органів влади, вітчизняні та закордонні наукові праці, результати власних наукових досліджень, аналітичні й інформаційні матеріали з відкритих джерел.

Результати дослідження. З кінця 2019 до початку 2022 рр. ринки медичних товарів і послуг стрімко розвиваються. Зокрема обсяги реалізації медичних товарів (засобів індивідуального захисту, апаратів штучної вентиляції легень, термометрів, дезінфікуючих засобів тощо) суттєво збільшились у II кв. 2020 р. [15]. Аналогічно за показниками торгівлі іншими немедичними товарами для забезпечення можливості споживачів працювати віддалено в умовах карантинних обмежень, наприклад, обладнання для домашнього офісу (маршрутизатори *Wi-Fi*, ноутбуки, портативні зберігання тощо), також спостерігалось значне зростання.

Виробництво медичного обладнання (МО), зокрема різноманітні інструменти, прилади, апарати, матеріали і спеціальне програмне забезпечення для діагностики, профілактики та лікування є одним з секторів медичної промисловості з високою доданою вартістю, що формується як в процесі виробництва, так і в післяпродажному обслуговуванні. На кінець 2020 р. компанії, представлені на світовому ринку МО, здебільшого мають американське походження. Але також присутні компанії з Німеччини, Ірландії та Нідерландів. До того ж компанії *Thermo Fisher Scientific, Abbott, GEHealthcare, Philips, Siemens Healthineers, Cardinal Health* взагалі не входили в ТОП-10, але доволі швидко витіснили своїх конкурентів на цьому ринку вже у 2019 р.

За результатами проведеного попереднього дослідження ринку МО країн – учасниць *GAFTA* за 2016–2021 рр. визначено позитивну динаміку обсягів імпорту країнами регіону; найбільшими імпортерами станом на 2021 р. є Туреччина, Саудівська Аравія, Ізраїль, ОАЕ та Іран, найбільшими експортерами – Ізраїль, Туреччина, ОАЕ, Туніс та Єгипет [16–18].

Посилення зовнішньоторговельної взаємодії України з країнами близькосхідного регіону з 2016 р. характеризується високою інтенсивністю експортної діяльності українських компаній [19]. Однак у структурі продукції, що експортується, частка товарів з високою доданою вартістю і високотехнологічної продукції незначна. Крім того, наслідки глобальної пандемії та політичні конфлікти з РФ, а саме воєнне вторгнення в Україну, призвели здатність вітчизняної економіки створювати конкурентоздатні товари з високою доданою вартістю до мінімуму. Але з огляду на прискорення інтеграції України до ЄС, важливість ринку *GAFTA* як зростаючого ринку збуту для ЄС, зовнішньоторговельна взаємодія України та країн – учасниць угоди має стратегічні перспективи.

Для української економіки нагальним постає питання пошуку «проривних» секторів, які дадуть можливість збільшити виробництво товарів та послуг з високою доданою вартістю. Через глобальну пандемію та наявну кон'юнктуру на окремих світових ринках виробництво високотехнологічного МО відкриває одну з можливостей такого конкурентоспроможного «прориву».

Аналізуючи динаміку експорту та імпорту медичного обладнання України за період 2016–2021 р. (рис. 1), можна ідентифікувати значне від'ємне торговельне сальдо. Динаміка імпорту має стабільне зростання, експорт навпаки зменшується, проте у 2020 р. спостерігається незначний підйом, а у 2021 р. – найвищий показник експорту за весь період.

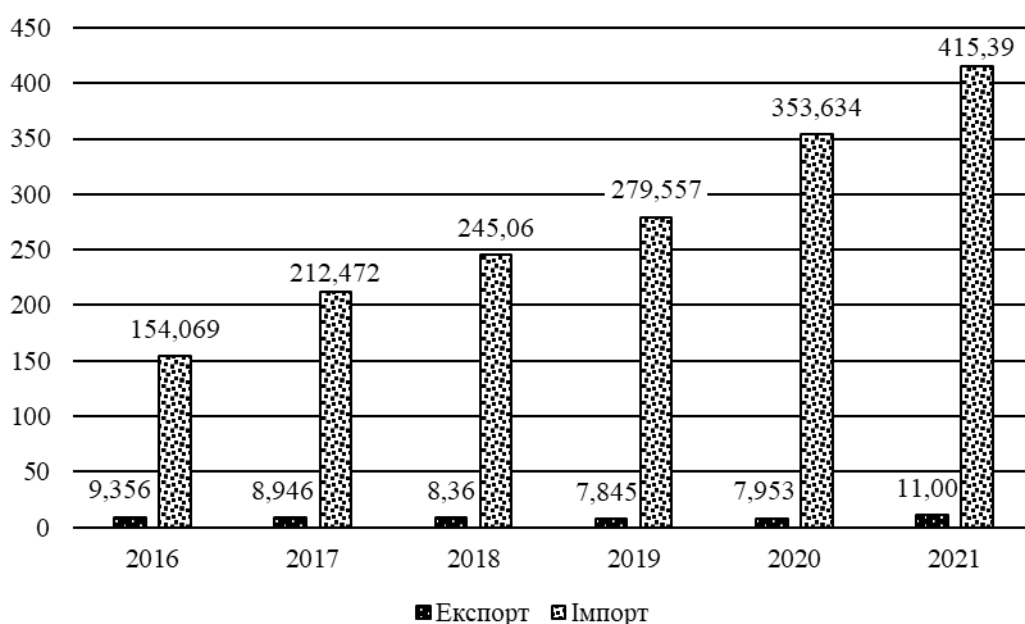


Рис. 1. Динаміка експорту та імпорту медичного обладнання України, 2016–2021 рр. млн дол. США

Джерело: складено авторами на основі [16; 17; 19].

Серед основних українських виробників, що експортують МО, варто виокремити «Радмір» ДП АТ НДІРВ, компанію *UTAS Co*, «НБК «КРАС» та ТОВ «Телеоптик». Діяльність цих компаній спрямована на пошук інноваційних рішень щодо удосконалення складної медичної техніки та подальше їхнє впровадження в серійне виробництво інноваційних проектів у галузі медичного приладобудування, які успішно конкурують з найкращими світовими зразками, а МО має міжнародну сертифікацію на відповідність вимогам стандарту *EN ISO 13485: 2016*, а продукція сертифікована відповідно до європейських стандартів (Директива 93/42 / *ECC*) і має *CE*-маркування (*CE 2409*). Компанії довгий час працюють на міжнародному ринку медичної техніки й експортують свою продукцію у понад 30 країн світу, впроваджують інновації, реалізують новітні технічні рішення в галузі

медичного приладобудування й мікроелектроніки, забезпечують якісний сервіс, мають гнучку систему навчання споживачів продукції. Зазначимо, що компанія *UTAS Co* уже тривалий час знаходиться у виробничій кооперації з компаніями *Medtronic, Masimo, Philips, Phasein Medical Technologies* та іншими, які є світовими лідерами у галузі медичних технологій та послуг і рішень з медичного обслуговування. На прикладі цієї компанії розглянемо експортний потенціал українських підприємств на ринку *GAFTAA*. Саме її успішний досвід щодо виходу з виробництвом високотехнологічного медичного обладнання на ринок країн – членів Угоди має стати в нагоді у процесі обґрунтування та впровадження експортної стратегії вітчизняних підприємств на ринок *GAFTAA*, що має високу потенційну ємність ринку медичного обладнання країн.

Експорт підприємства представлений чотирма товарними групами: електрокардіограф Юкард 100, монітор пацієнта НМ 300 та апарат штучної вентиляції легень ЮВЕНТ, також значну частку у 2020 р. та 2021 р. мають «частини та запчастини до продукції» (табл. 1).

Таблиця 1

Товарна структура експортної діяльності компанії *UTAS Co*, 2016–2021 рр., млн дол. США

Товарна позиція	2016	2017		2018		2019		2020		2021	
	фактично	фактично	приріст, %	фактично	приріст, %	фактично	приріст, %	фактично	приріст, %	фактично	приріст, %
Електрокардіограф Юкард 100	0.072	0.079	9.1	0.110	40.1	0.18	66.4	0.061	-66.8	0.048	-20.5
Монітор пацієнта НМ 300	0.072	0.085	18.2	0.098	15.2	0.18	79.5	0.663	276.1	0.748	12.8
Апарат штучної вентиляції легень ЮВЕНТ	0.110	0.094	-14.3	0.102	8.8	0.28	170.4	0.809	192.8	0.850	5.0
Частини та запчастини до продукції	0.00	0.00	0.0	0.00	100.0	0.15	5694.4	1.533	901.1	2.465	60.8
ПК центральна станція	0.00	0.00	0.0	0.00	0.0	0.00	0.0	0.00	0.0	0.02	100.0
<i>Всього</i>	0.254	0.246	-3.1	0.249	1.3	0.30	18.9	0.244	-17.6	0.254	3.9

Джерело: складено авторами за аналітичними звітами компанії.

Найбільшу частку у грошовому еквіваленті серед експортованих товарів займають частини та запчастини до продукції. Проте експортувати їх почали значно пізніше, ніж інші товари. У період 2016–2019 рр. обсяги продажу незначні, адже не було такої потреби та попиту. Пандемія значно змінила структуру експорту: з'явився попит на комплектуючі частини продукції, адже медичне обладнання цього спрямування мало величезний попит. Це доводить різке збільшення частки цієї позиції в експорті.

Апарат ШВЛ займає друге місце за обсягом експорту у 2020 та 2021 рр. Він довгий час був в розробці, пізніше вийшла його пробна версія, яку згодом вдосконалили. Продавати апарат почали у 2013 р., але тільки на внутрішньому ринку. У 2016 р. цей товар представлено як експортну позицію та успішно розпочато його продаж до країн *GAFTAA* та Арабської ліги, як-от: Єгипет, ОАЕ, Марокко, Малайзія тощо. Однією з причин того, що велика частка у загальному обсязі належить апарату ШВЛ, є його вища ціна серед представлених товарів. Орієнтовна вартість електрокардіографа Юкард 100 становить 50 тис. грн, монітора пацієнта НМ 300 – 80 тис. грн, а апарата штучної вентиляції легень ЮВЕНТ – 450 тис. грн.

За 2016–2021 рр. спостерігаємо постійне зростання загального обсягу експорту (рис. 2).

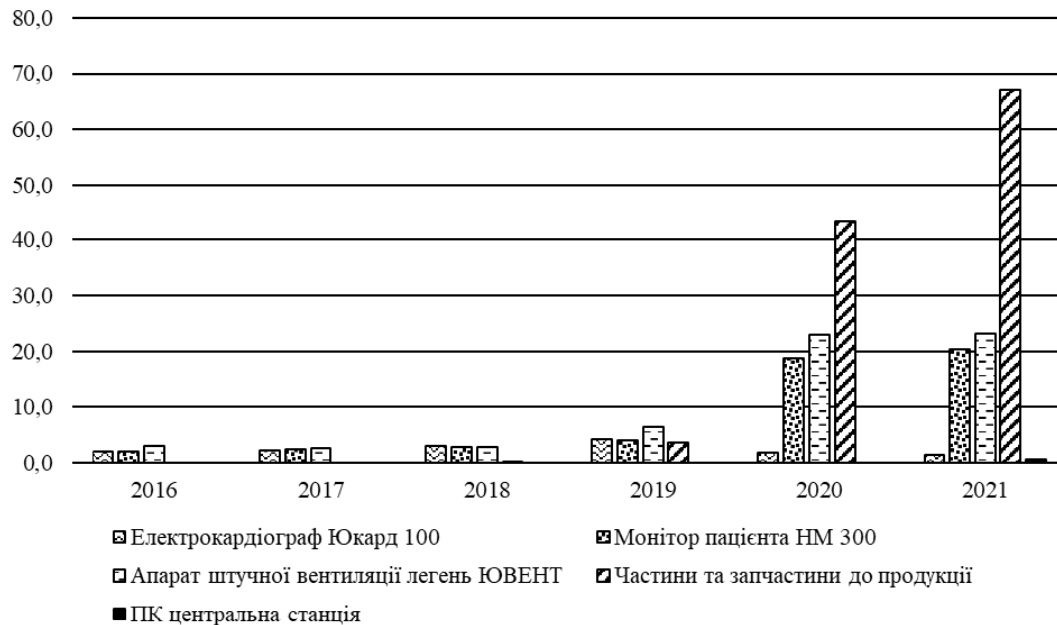


Рис. 2. Динаміка обсягів експорту компанії *UTAS Co* за товарною структурою, 2016–2021 рр., млн грн

Джерело: складено авторами за аналітичними звітами компанії.

Майже у рівному співвідношенні зростає й обсяг експорту по перших двох товарних позиціях. Проте динаміка експорту апарата ШВЛ демонструє нестабільне зростання: у 2017 р. спостерігається спад на 14.3 % проти 2016 р., у 2019 р. бачимо значне зростання – на 170.4 %, а у 2020 р. – 192.8 %. У 2021 р. зростання незначне – 5 %.

Також у період пандемії *COVID-19* збільшився попит на згаданий товар, який є життєво необхідним для лікування від нового штаму вірусу. Значне зростання попиту спостерігаємо у 2019–2020 рр., за даними підприємства, виробництво збільшилось майже удвічі, а попит є максимальним. У 2021 р. поява нового штаму вірусу *COVID-19* «омікрон» утримала попит на апарат ШВЛ на високому рівні. Попри це, внутрішній ринок України також потребує значної кількості апаратів штучної

вентиляції легень, тож підприємство має передусім забезпечити Україну. Наразі саме цей товар тимчасово не постачається на зовнішній ринок, але триває робота з поновлення та розширення постачання, а також розглядається перспектива перенесення виробництва на більш безпечні території з метою збереження та продовження нарощування високо-технологічного виробництва.

Детальніше географічна структура експорту компанії *UTAS Co* у 2021 р. за окремими країнами представлено на *рис. 3*.

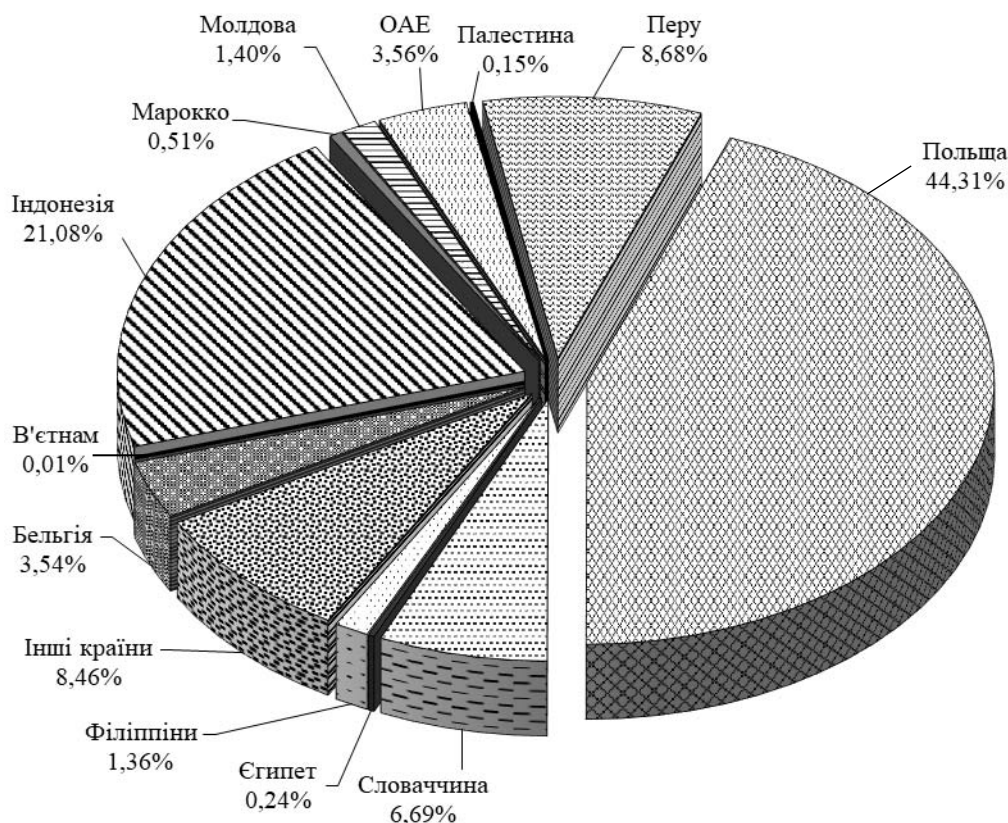


Рис. 3. Географічна структура експорту компанії *UTAS Co* за 2021 р.

Джерело: розраховано авторами за аналітичним звітами компанії

За результатами аналізу (*рис. 3*) найбільша частка експорту компанії *UTAS Co* припадає на країни ЄС: Польща, Словаччина та Бельгія (загальна частка експорту в ці країни у 2021 р. – 54.54 %). Частка експорту МО компанії у країни *GAFTTA* зростає і становить у 2021 р. 3.8 %.

Щодо географічної структури експорту за 2016–2021 рр. (*табл. 2*) можна визначити лідерами Польщу та Словаччину у 2020–2021 рр., але вже з 2020 р. значний обсяг експорту МО надходив у країни *GAFTTA*, передусім в ОАЕ, отже компанія *UTAS Co* має перспективи довгострокових відносин з цією країною.

Таблиця 2

Аналіз географічної структури експортної діяльності компанії *UTAS Co*, 2016–2021 рр., млн дол. США

Країни	2016	2017		2018		2019		2020		2021	
	фактично	фактично	приріст, %	фактично	приріст, %	фактично	приріст, %	фактично	приріст, %	фактично	приріст, %
Єгипет	0.030	0.023	-22.88	0.03	46.51	0.06	-99.88	0.02	-66.7	0.01	-50.00
Індонезія	0.063	0.079	26.79	0.09	14.07	0.18	-98.74	1.47	729.27	0.87	-40.53
Індія	0.048	0.043	-10.37	0.06	34.33	0.13	-99.61	0.00	-100.00	0.00	0.00
Малайзія	0.009	0.005	-48.50	0.00	-65.96	0.01	-100.01	0.01	19.62	0.00	-100.00
Марокко	0.003	0.004	9.42	0.00	-75.02	0.01	-100.01	0.18	3423.35	21.11	11675.47
Філіппіни	0.003	0.005	52.19	0.00	-86.69	0.00	-100.01	0.18	4024.36	56.39	30667.45
Польща	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	890.97	100.00	1835.29	105.99
Словаччина	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	384.38	100.00	277.14	-27.90
ОАЕ	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	163.86	100.00	125.25	-23.56
Інші	0.096	0.1	3.74	0.13	28.55	0.25	94.24	339.98	136659.78	1068.77	214.36
Всього	0.254	0.258	1.60	0.31	21.49	0.64	-97.04	1.64	157.37	4.13	152.28

Джерело: складено авторами за аналітичними звітами компанії.

Для виявлення сильних/слабких сторін і можливостей компанії інформацію узагальнено і на її основі виокремлено основні групи чинників, які впливають на її позиції на ринку медичного обладнання країн *GAFTA* та Арабської Ліги:

економічні: здебільшого на підприємства пандемія вплинула негативно, але ніша, яку займає підприємство, навпаки показує зростання попиту і продажу в 2–3 рази;

політико-юридичні: ці чинники зазвичай мають негативний вплив, адже зміна вітчизняної податкової системи, норм і правових стандартів шкодить прибутку компанії;

технологічні: розвиток технологій має велике значення щодо розвитку підприємства та його конкурентоспроможності, оскільки світ невпинно змінюється і компанія має швидко адаптуватись до нових технологій та розробляти свої; до того ж вихід на міжнародні ринки впливає на стимули для виробництва інноваційної продукції;

конкуренти: аналізуючи конкурентне середовище на міжнародному ринку медичного обладнання, треба враховувати: специфічність цього ринку та недосконалу конкуренцію; високий рівень державного регулювання діяльності на ринку; значний ступінь обмежень входу на ринок постачальників медичного обладнання. Глобальна криза, пов'язана з *COVID-19* та веденням повномасштабних воєнних дій рф в Україні, диктує учасникам ринкових відносин нові умови функціонування й способи впливу на рівень конкуренції. З одного боку, боротьба з наслідками вірусу й війни підвищила попит на медичне обладнання, а з іншого – маємо необхідність працювати в умовах повної невизначеності, порушення ланцюгів постачань і збуту, необхідність значного скорочення витрат. Важливим напрямом адаптації бізнесу в таких умовах є об'єднання конкуруючих фірм в асоціації або створення спільних підприємств

з метою перенесення виробництва у країни з меншими соціально-політичними ризиками та поглиблення виробничої кооперації зі світовими компаніями-лідерами;

споживачі: в умовах посилення конкуренції здійснюється ще більше фокусування на потребах споживачів. Невизначеність та криза, спричинені пандемією, призвели до суттєвих змін у пріоритетах споживання й у результаті – головних тенденціях на споживчих ринках. Переосмислення бізнес-процесів і перерозподіл ресурсів з ракурсу управління цінностями споживачів надало потужного поштовху розвитку ринку галузі охорони здоров'я загалом і ринку МО зокрема.

Утім прогнозувати реалізацію можливостей компанії *UTAS Co* і подальшого розвитку як внутрішнього, так і зовнішнього ринку МО України наразі досить важко. Як скоро українські виробники МО зможуть повернутися до відновлення виробництва та розширення своєї торговельної діяльності на перспективних ринках *GAFTAA* та АЛ, багато в чому залежить від того, коли настане спад активності бойових дій у нашій країні.

Висновки. Отримані результати дослідження підтверджують авторську тезу, що саме виробництво високотехнологічного медичного обладнання може стати одним з конкурентоспроможних «проривних» секторів економіки у період відновлення після кризи, спричиненої пандемією та війною в Україні. У результаті аналізу динаміки експорту та імпорту медичного обладнання України за період 2016–2021 рр. визначено значне від'ємне торговельне сальдо. Якщо ж розглядати географічну структуру, то зазначимо певне зростання експорту у країни *GAFTAA* у 2020 р. в умовах значного збільшення попиту на світовому ринку шляхом поширення глобальної пандемії *COVID-19*.

Серед основних українських виробників медичного обладнання можна виокремити компанію *UTAS Co*, яка завдяки високій якості, інноваційності і надійності виробів, що експортуються у 25 країн світу має значний потенціал для просування на ринок *GAFTAA*. Через наявні уніфіковані митні режими, процедури сертифікації та стандарти якості присутність цієї компанії на ринку однієї країни – учасника *GAFTAA* відкриває перспективу спрощеного входу на внутрішні ринки інших країн – учасниць угоди. Тож успішний досвід компанії *UTAS Co* має стати у нагоді у процесі просування вітчизняних високотехнологічних товарів на ринок країн *GAFTAA* та Арабської Ліги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Ukraine Conflict Executive Briefing Understand the impact of the Ukraine crisis on the world economy and key sectors*. URL: <https://www.globaldata.com/ukraine-crisis>.
2. Abedini, J., & Péridy, N. (2008). The Greater Arab Free Trade Area (*GAFTA*): an estimation of its trade effects. *Journal of Economic Integration*, 848-872.
3. Full text of the Greater Arab Free Trade Area Agreement (1997). *Bilaterals.org*. 2005-07-17. Retrieved May 4, 2018.

4. Ibrahim, Y. K. (2019). Effects of the application of detailed origin rules under the Greater Arab Free Trade Area (FTA) Status of non-agreed industrial products. *Tikrit Journal of Administration and Economics Sciences*, 15 (46), (Part 2).
5. Abdouli, M., Hammami, S. (2020). Economic growth, environment, fdi inflows, and financial development in Middle East countries: Fresh evidence from simultaneous equation models. *Journal of the Knowledge Economy*, 11 (2), 479-511.
6. Дугінець Г. В., Омран Х. З. Інституційне забезпечення зовнішньої торгівлі України: контекст країн Близького сходу. *Журнал європейської економіки*. 2021. Vol. 20. №. 2 (77). С. 262-280.
7. Литвиненко О. В. *Близький Схід і Північна Африка як сфера інтересів України: аналіт. доп.* Київ: НІСД, 2020. 85 с.
8. Muhammad, B. (2019). Energy consumption, CO2 emissions and economic growth in developed, emerging and Middle East and North Africa countries. *Energy*, 179, 232-245.
9. Небаба Н. О., Колпіна А. Г. Особливості лібералізації торгово-економічного співробітництва між Україною та країнами Близького Сходу. *Економіка та держава*. 2020. (4), 210-214.
10. Омран Х. З. Перспективи розвитку зовнішньо-торговельних відносин між Україною і країнами Близького Сходу і Африки. *Економічний простір: зб. наук. праць*. 2019. №. 191. С. 77-90.
11. Тараріко Ю., Лукашук В. Перспектив інвестування аграрного виробництва України нафтовидобувними країнами Близького Сходу. *Вісник аграрної науки*. 2021. 99 (6), 57-65.
12. Долбнева Д. В. Вплив COVID-19 на економіку країн світу. *Проблеми економіки*. 2020. № 1 (43). С. 20-26.
13. Гринько Т. Лісовець А. Вплив пандемії COVID-19 на конкурентоспроможність підприємств, 2021. InterConf, (91). URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/interconf/article/view/17037>.
14. Федик, М. В. (2021). Макроекономічні наслідки впливу пандемії COVID-19 на світову економіку. *Економіка та держава*. (7). 40-46.
15. Impact of the COVID-19 pandemic on trade and development. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/osg2020d1_en.pdf.
16. Eurostat. International trade in goods Database. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/database>.
17. UN Comtrade | International Trade Statistics Database. URL: <https://comtrade.un.org/pb/>.
18. World Bank (2021) World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NV.AGR.TOTL.ZS?view=chart>
19. ITA's Exporter Database. URL: <https://www.trade.gov/ita-us-exporters-database-home>.

REFERENCES

1. *Ukraine Conflict Executive Briefing Understand the impact of the Ukraine crisis on the world economy and key sectors*. <https://www.globaldata.com/ukraine-crisis> [in English].
2. Abedini, J., & Péridy, N. (2008). The Greater Arab Free Trade Area (GAFTA): an estimation of its trade effects. *Journal of Economic Integration*, 848-872 [in English].
3. Full text of the Greater Arab Free Trade Area Agreement (1997). Bilaterals.org. 2005-07-17. Retrieved May 4, 2018. [in English].
4. Ibrahim, Y. K. (2019). Effects of the application of detailed origin rules under the Greater Arab Free Trade Area (FTA) Status of non-agreed industrial products. *Tikrit Journal of Administration and Economics Sciences*, 15 (46), (Part 2) [in English].
5. Abdouli, M., & Hammami, S. (2020). Economic growth, environment, fdi inflows, and financial development in Middle East countries: Fresh evidence from simultaneous equation models. *Journal of the Knowledge Economy*, 11 (2), 479-511 [in English].

6. Duginec' G. V., & Omran H. Z. (2021). Instytucijne zabezpechennja zovnishn'oi' torgivli Ukrainy: kontekst kraj'n Blyz'kogo shodu [Institutional support of Ukraine's foreign trade: the context of the Middle East countries]. *Zhurnal jevropejs'koi' ekonomiky – Journal of European Economy*, (Vol. 20), 2 (77), 262-280 [in Ukrainian].
7. Lytvynenko O. V. (2020). Blyz'kyj Shid i Pivnichna Afryka jak sfera interesiv Ukrainy: analit. dop. [2020]. [The Middle East and North Africa as a sphere of interests of Ukraine: an analyst. ext] Kyi'v: NISD [in Ukrainian].
8. Muhammad, B. (2019). Energy consumption, CO2 emissions and economic growth in developed, emerging and Middle East and North Africa countries. *Energy*, 179, 232-245 [in English].
9. Nebaba, N. O., & Kolpina, A. G. 2020 Osoblyvosti liberalizacii' torgovo-ekonomichnogo spivrobitnytstva mizh Ukrain'noju ta kraj'namy Blyz'kogo Shodu [Features of liberalization of trade and economic cooperation between Ukraine and the Middle East countries]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and state*, 4, 210-214 [in Ukrainian].
10. Omran, H. Z. (2019). Perspektyvy rozvytku zovnishn'o-torgovel'nyh vidnosyn mizh Ukrain'noju i kraj'namy Blyz'kogo Shodu i Afryky [Prospects for the development of foreign trade relations between Ukraine and the Middle East and Africa countries]. *Ekonomichnyj prostir: zb. nauk. prac' – Economic space: coll. of scient. works*, 191, 77-90 [in Ukrainian].
11. Tarariko, Ju., & Lukashuk, V. (2021). Perspektyv yinvestuvannja agrarnogo vyrobnytstva Ukrainy naftovydobuvnymy kraj'namy Blyz'kogo Shodu [Prospects for investing in Ukraine's agricultural production by oil-producing countries in the Middle East]. *Visnyk agrarnoi' nauky – Bulletin of Agricultural Science*, 99 (6), 57-65 [in Ukrainian].
12. Dolbnjeva, D. V. (2020). Vplyv COVID-19 na ekonomiku kraj'n svitu [The impact of COVID-19 on the economies of the world countries]. *Problemy ekonomiky – Problems of the economy*, 1 (43), 20-26 [in Ukrainian].
13. Gryn'ko, T. (2021). Lisovec' A. Vplyv pandemii' COVID-19 na konkurentospromozhnist' pidpryjemstv [The impact of the COVID-19 pandemic on the competitiveness of enterprises], *InterConf*, 91. <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/interconf/article/view/17037> [in Ukrainian].
14. Fedyk, M. V. (2021). Makroekonomichni naslidky vplyvu pandemii' COVID-19 na svitovu ekonomiku [Macroeconomic consequences of the impact of the COVID-19 pandemic on the world economy]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and state*, 7, 40-46 [in Ukrainian].
15. Impact of the COVID-19 pandemic on trade and development. https://unctad.org/system/files/official-document/osg2020d1_en.pdf [in English].
16. Eurostat. International trade in goods Database. <https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/database> [in English].
17. UN Comtrade | International Trade Statistics Database. <https://comtrade.un.org/pb/> [in English].
18. World Bank (2021) World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files. <https://data.worldbank.org/indicator/NV.AGR.TOTL.ZS?view=chart> [in English].
19. ITA's Exporter Database. <https://www.trade.gov/ita-us-exporters-database-home> [in English].

Надійшла до редакції 24.05.2022.

Прийнято до друку 31.05.2022.

Публікація онлайн 24.06.2022.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Bagatska K. Finansuvannja komunal'nyh pidpryjemstv: jevropejs'kyj dosvid. *Zovnishnja torgivlja: ekonomika, finansy, pravo*. 2022. № 3. S. 110-118. Serija. Ekonomichni nauky. [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022\(122\)08](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022(122)08)

УДК 658.115.31]:339.92

БАГАЦЬКА Катерина,
к. е. н., докторант кафедри економіки
та фінансів підприємства
Державного торговельно-економічного
університету
вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна
ORCID: 0000-0003-2184-2971
k.bagatska@knute.edu.ua

DOI: 10.31617//zt.knute.2022(122)08

BAGATSKA Kateryna,
PhD (Economics), doctoral student of the
Department of Economics and Business Finance
State University of Trade and Economics
19, Kyoto St., Kyiv, 02156, Ukraine
ORCID: 0000-0003-2184-2971
k.bagatska@knute.edu.ua

ФІНАНСУВАННЯ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

Вступ. Стаття присвячена вивченню практики й методів управління комунальними підприємствами в ЄС, зокрема методів формування їхнього капіталу.

Проблема. Реформа децентралізації в Україні та збільшення бюджетної спроможності підвищила науковий інтерес до проблем фінансування комунальних підприємств. Військова агресія проти України загострила цю проблематику.

Метою статті є розкриття, систематизація та узагальнення європейського досвіду щодо організації, управління й фінансування комунальних підприємств країн ЄС і розробка пропозицій стосовно використання передових практик в Україні.

Методи. Застосовано методи: історичний, узагальнення; аналізу з використанням табличного та графічного; індуктивний; абстрактно-логічний.

Результати досліджень. Практика формування капіталу комунальних підприємств у ЄС характеризується двома основними типами відносин: повна власність муніципалітету та змішана власність. Кількість комунальних підприємств у ЄС за останні роки зростає, проте нерівномірно. Надання фінансової підтримки таким підприємствам з боку місцевих органів влади здійснюється у таких формах: дотації, податкові умови, позики та пряма фінансова підтримка.

FINANCING OF MUNICIPAL ENTERPRISES: EUROPEAN EXPERIENCE

Introduction. The article studies the practice and methods of the municipal owned enterprises management in the EU, including methods of forming their capital.

Problem. Ukrainian decentralization reform has increased the scientific interest in the problematic issues of municipal owned enterprises' financing. Military aggression against Ukraine have raised these issues.

The aim of the article is disclosure, systematization and generalization of European experience in the organization, management and financing of municipal in European countries and development of proposals for the use of best practices in Ukraine.

Methods. Methods used: historical, generalization; analysis using tabular and graphical; inductive; abstract-logical.

Results. The practice of the municipal owned enterprises capital formation is characterized by the two types of relations: full ownership of the municipality or mixed ownership. The number of the municipal owned enterprises in the EU has increased in recent years, but this growth has been uneven. Provision of financial support to such enterprises by local authorities is carried out in the following forms: grants, tax conditions, loans and direct financial support.

© Багацька К., 2022

Автор не отримував прямого фінансування для цього дослідження.

Висновки. Єдиної практики фінансування муніципальних підприємств у ЄС немає, оскільки не існує розмаїття в розрізі країн. Також відсутня тенденція до тотальної приватизації. У багатьох країнах Європи зростає кількість комунальних підприємств, що свідчить про посилення впливу державного сектору на економічну ситуацію в ЄС. Вирішення проблем українських муніципальних компаній має полягати у впровадженні кращих європейських практик. Зокрема однією з таких практик є надання грантів на фінансування соціально значущих підприємств або підприємств у фінансовій скруті.

Ключові слова: комунальне підприємство, публічні послуги, місцева влада, країни ЄС, фінансування.

Conclusions. There is no unified practice for the financing of municipal enterprises in the EU, as there is no significant diversity in terms of countries. There is also no significant trend towards total privatization, in many European countries the number of utilities is growing, which indicates the increasing of the public sector influence on the economic situation in the EU. The solution to the problems of our municipal companies must lie in the adoption of the best European practices. In particular, the provision of grants to finance socially significant enterprises or enterprises in financial difficulties can be considered as one of the best practice.

Keywords: municipalowned enterprise, public services, local authority, EU countries, financing.

JEL Classification: G38; H72; L97

Конфлікт інтересів: Автор заявляє, що він не має фінансових чи нефінансових конфліктів інтересів щодо цієї публікації; не має відносин з державними органами, комерційними або некомерційними організаціями, які могли б бути зацікавлені у поданні цієї точки зору. З огляду на те, що автор працює в установі, яка є видавцем журналу, що може зумовити потенційний конфлікт або підозру в упередженості, остаточне рішення про публікацію цієї статті (включно з вибором рецензентів і редакторів) приймалося тими членами редколегії, які не пов'язані з цією установою.

Вступ. За останні 30 років публічний сектор європейських країн зазнав суттєвих змін. Однією з важливих ініціатив стала екстерналізація державних послуг шляхом корпоратизації, укладання контрактів, державно-приватного партнерства та приватизації. Процес екстерналізації вимагав нових навичок та орієнтації від відповідних органів місцевого самоврядування, оскільки вони повинні регулювати та контролювати свої муніципальні корпорації, а також організувати контрактну діяльність.

Передаючи функцію надання суспільних послуг третім сторонам, місцеві адміністрації зіткнулись з втратою участі у процесі надання послуг, що традиційно вважали «своїми». Водночас вони продовжували нести загальну відповідальність та забезпечувати надання послуг на належному рівні.

Екстерналізація також передбачала зміну традиційної організаційної структури місцевих адміністрацій із заміною механізмів вертикальної інтеграції та ієрархічних режимів керування на режими мережевого типу, що включає договірні відносини з багатьма учасниками. Ключовим наслідком цієї еволюції є те, що ефективність наданих послуг – це результат одночасної діяльності, яку варто стратегічно координувати, не загрожуючи управлінській автономії учасників. Отже, місцеві органи мали створити потенціал та навички, необхідні для координації діяльності власної та своїх корпорацій, а також інших організацій (наприклад, інших державних установ, приватних компаній, неприбуткових організацій). Крім того, вони мали навчитися балансувати низку різноманітних інтересів, які можуть суперечити суспільним цілям муніципалітету [1].

Проблема. Реформа децентралізації в Україні підвищила інтерес управлінців, експертів і науковців до проблемних питань управління комунальними підприємствами, зокрема до їхнього фінансування. Військова агресія росії проти України актуалізувала ці питання, оскільки саме злагоджена робота комунальних структур у великих містах, що зазнали втрат від російського нападу, не лише забезпечувала й забезпечує швидке відновлення життєдіяльності міст, а й рятує життя його мешканців. Перспективи прискореної інтеграції України до ЄС також актуалізують питання вивчення передових європейських практик фінансування комунальних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема діяльності муніципальних (комунальних) підприємств протягом останніх років широко висвітлюється в працях європейських науковців. Так, польські дослідники А. Біялек-Яворська та В. Стобінецька [2; 3], Т. Єдинак та К. Васович [4] зосереджують увагу на проблемах впливу диверсифікації доходів комунальних підприємств на їхнє фінансування, а також на ефективності та результативності цих підприємств. Дилемі «ефективність підприємства – якість послуг» присвячено розробки нідерландських учених Б. Вурна, М. ван Генугтена, С. ван Тіеля [5; 6], фінських науковців П. Левіакангаса, М. Херрала, П. Паккала, М. Ноккала та ін. [7]. Дослідники з Німеччини П. Дайзер та В. Віртц [8] зазначали про стратегічні фактори розвитку комунальних підприємств. Загальні питання управління публічною власністю, зокрема фінансування, розглянуто шведськими вченими А. Бергом, О. Ерлінгссоном та Е. Віттбергом [9] та в дослідженнях і звітах міжнародних і національних організацій [10; 11].

Метою статті є розкриття, систематизація та узагальнення європейського досвіду щодо організації, управління й фінансування комунальних підприємств європейських країн і розробка пропозицій щодо використання передових практик в Україні.

Методи. Систематизацію європейського досвіду організації роботи та практики фінансування комунальних підприємств проведено шляхом історичного методу та узагальнення. Оцінка зміни кількості комунальних підприємств у країнах ЄС виконана методом аналізу з використанням табличного та графічного методу. Виведення принципів фінансування комунальних підприємств на основі систематизації думок учених здійснено індуктивним методом. Висновки до статті розроблені завдяки абстрактно-логічному методу.

Результати дослідження. Упродовж останніх десятиліть шляхом зміни доктрини реформування публічного менеджменту європейські країни здебільшого пережили значну реструктуризацію публічного сектору. Мета цього реформування полягала в тому, щоб переформатувати публічний сектор на більш «бізнесовий» лад через впровадження концепцій та інструментів сучасного корпоративного менеджменту в державне управління з метою підвищення ефективності та результативності [1]. Одним з напрямів такого реформування є зміна організації методів надання комунальних послуг передусім через створені комунальні підприємства.

В Європі надання комунальних послуг громаді можливе внаслідок таких механізмів:

- через відповідальний підрозділ муніципалітету, який наймає приватних надавачів послуг шляхом проведення тендерних процедур;
- через створене комунальне (муніципальне) підприємство чи муніципальну корпорацію, яка має колегіальні органи управління та змішану структуру власності;
- через механізми державно-приватного партнерства, зокрема й через концесійні договори.

Комунальне підприємство (КП) за суттю і формою не є надбанням радянської економіки. Така форма господарювання властива багатьом країнам ЄС, де публічна власність (*public property*) не є настільки незначною, як у країнах англосаксонської групи. Комунальні підприємства є в усіх країнах ЄС, за винятком Люксембургу. Фінляндія має найбільшу кількість комунальних підприємств у розрахунку на одного мешканця, Австрія за цим показником посідає друге місце, а Латвія – третє (таблиця).

Таблиця

**Кількість комунальних підприємств у країнах ЄС
у 2021 р. порівняно з 2004 р.**

Країна	Чисельність населення, млн осіб		Кількість КП, одиниць		Кількість КП на 10 тис. мешканців		Темп приросту кількості КП, %
	2004	2021	2004	2021	2004	2021	
Австрія	8.1	9	1450	4068	1.79	4.520	181
Бельгія	10.3	11.7	243	350	0.24	0.299	44
Данія	5.3	5.8	224	288	0.42	0.497	29
Фінляндія	5.2	5.59	944	2896	1.82	5.181	207
Франція	59.5	65.78	1198	1332	0.20	0.202	11
Німеччина	82.2	83.75	3500	8700	0.43	1.039	149
Греція	10.6	10.36	1116	700	1.05	0.676	-37
Ірландія	3.8	4.9	–	50	–	0.102	–
Італія	57.8	60.6	963	4350	0.17	0.718	352
Нідерланди	16	17.2	–	10	–	0.006	–
Португалія	10	10.1	76	76	0.08	0.075	0
Іспанія	39.5	46.56	770	1200	0.19	0.258	56
Швеція	8.9	10.2	1750	1970	1.97	1.931	13
Чехія	10.3	10.7	339	189	0.33	0.177	-44
Естонія	1.4	1.3	224	200	1.60	1.538	-11
Латвія	2.4	1.85	669	669	2.79	3.616	0
Литва	3.7	2.66	–	211	–	0.793	–
Польща	38.6	37.88	2415	2415	0.63	0.638	0
Словаччина	5.4	5.5	239	239	0.44	0.435	0
Словенія	2	2	60	60	0.30	0.300	0
Румунія	21.7	19	–	1167	–	0.614	–
Болгарія	7.8	6.9	–	550	–	0.797	–

Джерело: систематизовано та розраховано автором за [12–14].

Як видно з *табл. 1*, кількість комунальних підприємств загалом по Євросоюзу за останні роки зросла. Така динаміка в ЄС свідчить про те, що у 9 країнах, за якими є повні дані, кількість комунальних підприємств за 7 років збільшилась, у 5 країнах залишилась стабільною. Скорочення кількості КП відбулося лише у трьох країнах, причому одна з них – Греція – за розглянутий період пережила дефолт, що може бути причиною такого скорочення.

Зростання кількості КП по країнах відбувалося нерівномірно, і якщо в 2007 р. розрив між країнами за кількістю КП на 10 тис. мешканців був відносно невеликим, то в 2021 р. він суттєво зріс. Нині цей сектор набирає вагу в економіці як окремих країн, так і загалом у ЄС: в одній лише Франції дохід, згенерований цими підприємствами в 2014 р., становив 12.1 млрд євро [13].

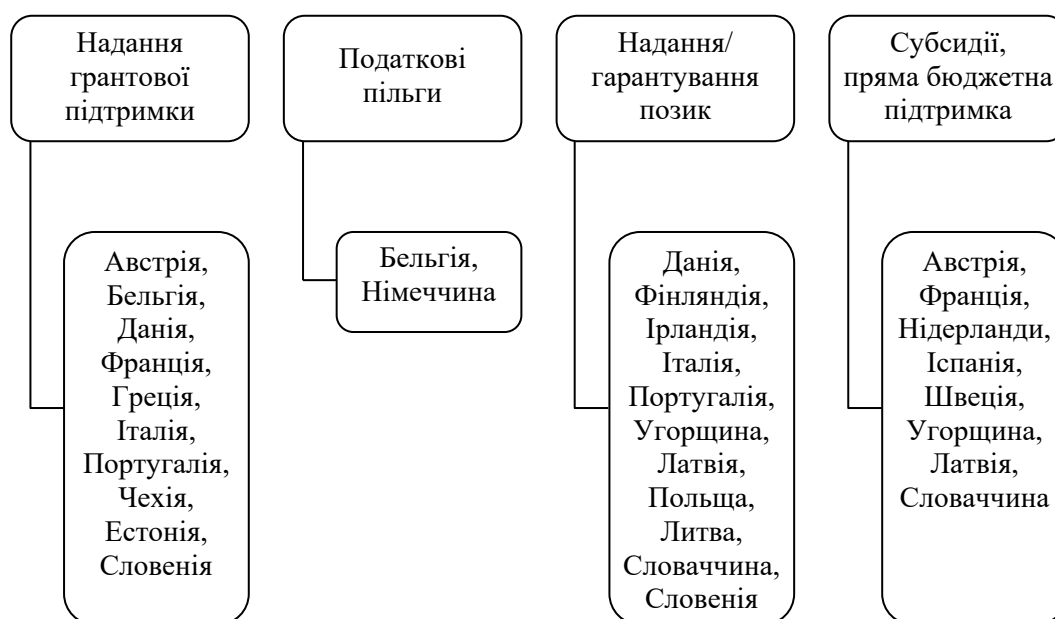
Здебільшого КП країн ЄС традиційно працюють у сфері надання комунальних послуг: водо-, теплоелектропостачання, вивезення та утилізація сміття, транспорт та благоустрій, кладовища тощо. Проте в найбагатших країнах ЄС є КП, що здійснюють активності у сфері економічного розвитку (Бельгія, Данія, Фінляндія, Німеччина, Італія, Ірландія, Нідерланди), у багатьох країнах діють КП у сфері туризму (Франція, Швеція, Латвія, Литва, Греція, Словаччина), телебачення (Австрія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Латвія, Словаччина). У Португалії є муніципальні підприємства харчової промисловості, в Ірландії – муніципальні аграрні підприємства, у Польщі – муніципальні торговельні компанії.

Практика формування капіталу таких підприємств відрізняється за типом відносин власності:

- *муніципалітет має 100 % власності у статутному капіталі КП.* Це характерно переважно для країн, що приєдналися до ЄС після 2004 р., за винятком Польщі, у якої понад 2/3 КП мають змішану структуру власності; а також Австрія, Данія, Греція, Ірландія, Португалія, Іспанія;
- *решта країн мають змішану структуру власності*, де частка муніципалітету у статутному капіталі суттєво різниться між країнами.

Зазначимо, що локальне законодавство більшості країн ЄС не висуває спеціальні вимоги до структури та формування капіталу муніципальних підприємств навіть у країнах, де муніципалітети є стовідсотковими власниками КП.

Форми надання фінансової підтримки таким підприємствам з боку місцевої влади наведено на *рисунку*, з якого бачимо, що надання податкових пільг муніципальним підприємствам не є поширеним способом фінансової підтримки з боку місцевої влади, а найпоширенішими методами фінансування є грантова підтримка та надання або гарантування позик на поворотній і платній основі.



Способи надання фінансової підтримки КП країн ЄС з боку місцевої влади

Джерело: складено автором за [12].

Цікавою є ієрархія підзвітності муніципальних підприємств. Так, у 8 країнах фінансова діяльність КП контролюється на державному рівні, у трьох – діяльність окремих КП регулюють профільні міністерства, в інших фінансовий контроль за КП здійснюється на місцевому рівні.

Висновки. Отже, єдина усталена практика створення, фінансування та управління муніципальними підприємствами у країнах ЄС відсутня, як немає й значного різноманіття у практиці по країнах. Вагомий тренд на тотальну приватизацію також не існує, навпаки, у багатьох заможних європейських країнах кількість комунальних підприємств зростає, що свідчить про нарощування публічного сектору та посилення його впливу на економічну кон’юнктуру як у середині країни, так і в ЄС загалом.

Героїчна та віддана практика роботи українських комунальників під час війни також змушує по-іншому поставитися до популярних довоєнних закликів тотальної приватизації вітчизняного комунального сектору. Українські дослідження [15–17] вказують на неефективність українських комунальних підприємств, проте вирішення цих проблем має лежати у площині перейняття найкращих європейських практик управління. Зокрема надання грантів для фінансування соціально значимих підприємств або підприємств, що знаходяться у фінансовій скруті, можна назвати однією з кращих практик, оскільки грантове фінансування передбачає переорієнтацію комунального підприємства на сучасний проєктний і процесний менеджмент. Крім того, грантове

фінансування, яке передбачає чіткий опис цілей, процесів, результатів-індикаторів і відповідальних осіб, запобігатиме нецільовим витратам коштів комунальних підприємств та підвищуватиме ефективність використання капіталу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. G. Grossi, C. Reichard (2008). Municipal corporatization in Germany and Italy. *Public management review*, 10 (5): 597-61. URL: https://www.researchgate.net/publication/233688459_Municipal_corporatization_in_Germany_and_Italy.
2. Białek-Jaworska, A. (2021). Revenue diversification and municipally owned companies' role in shaping the debt of municipalities. *Annals of Public and Cooperation Economics*, 1-45. URL: <https://doi.org/10.1111/apce.12358>.
3. Białek-Jaworska, A., & Stobieniecka, W. (2020). Do local government use municipal companies for off-balance-sheet financing. *Central European Economic Journal*, 54(7), 242-257. URL: <https://www.sciendo.com/article/10.2478/cej-2020-0014>.
4. Jedynek, T., & Wasowicz, K. (2021). The relationship between efficiency and quality of municipally owned corporations: Evidence from local public transport and waste management in Poland. *Sustainability*, (13). URL: <https://doi.org/10.3390/su13179804>.
5. Voorn, B., van Genugten, M., & Van Thiel, S. (2020). Performance of municipally owned corporations: Determinants and mechanisms. *Annals of Public and Cooperation Economics*, 2(91), 191-212. URL: <https://doi.org/10.1111/apce.12268>.
6. Voorn, B.; Genugten, M.L.; Thiel, S. (2017). The efficiency and effectiveness of municipally owned corporations: a systematic review. *Local Government Studies*, Vol. 43, No. 5, P. 820-841. DOI:10.1080/03003930.2017.1319360.
7. Leviäkangas, P., Herrala, M., Pakkala, P., Nokkala, M., Rönty, J., Finnilä, K., Haapasalo, H., & Talvitie, A. (2011). Ownership and governance of Finnish infrastructure networks. *VTT Publications*. URL: <https://institute.eib.org/wp-content/uploads/2016/05/The-Ownership-and-Governance-of-Finnish-Infrastructure-Networks.pdf>.
8. Daiser, P., & W. Wirtz, B. (2021). Strategic corporate governance factors for municipally owned companies: An empirical analysis from a municipal perspective. *International Review of Administrative Sciences*, (87), 135-153. URL: <https://doi.org/10.1177/0020852319845451>.
9. Bergh, A., Ö Erlingsson, G., & Wittberg, E. (2020). What happens when municipalities run corporations? Empirical evidence from 290 Swedish municipalities. *IFN Working Paper*, (1353). URL: <https://www.ifn.se/media/hutpg4eb/wp1353.pdf>.
10. Does the governance of municipality-owned enterprises ensure the effective and transparent activity of the enterprises. *Executive summary of the public audit report*. (2017, 25. 04). National Audit Office of Lithuania. URL: <https://www.vkontrole.lt/failas.aspx?id=3714>.
11. Municipally owned enterprises. (2018). *UNDP*. <https://corruptionfreecities.org/municipally-owned-enterprises/>
12. Local public companies in the 25 countries of the EU (2004). Official site of the Federation of Local public enterprises in France. URL: https://www.lesepl.fr/pdf/carte_EPL_anglais.pdf.
13. Panorama of EPL in Europe. (2021). Official site of the Federation of Local public enterprises in France. URL: <https://www.lesepl.fr/wp-content/uploads/2021/05/cartographie-europe-2021.pdf>.
14. Населення Європейського Союзу. Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Населення_Європейського_Союзу.

15. Prokhorov B., Babakishieva G., Bagatska K., Zeleniak O. (2021). What to do with MOEs in Kyiv. Research. *The centre of the economic strategies*. URL: <https://ces.org.ua/en/what-should-kyiv-do-with-utility-companies-en/>.
16. Prokhorov, B., Lonevskyi, O., Vartovnyk, I. (2020). How to overcome inefficiency of municipal enterprises? (Policy Paper, August 27, 2020). URL: <https://ces.org.ua/en/how-to-overcome-inefficiency-of-municipal-enterprises/>.
17. Bagatska K. (2020). One step away from bankruptcy: Why most MOEs are inefficient and unprofitable and how this can be changed. *Economichna pravda*. 20.10.2020. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2020/10/20/666444>.

REFERENCES

1. Grossi, G., & Reichard, C. (2008). Municipal corporatization in Germany and Italy. *Public management review*, 10 (5), 597-61. https://www.researchgate.net/publication/233688459_Municipal_corporatization_in_Germany_and_Italy [in English].
2. Białek-Jaworska, A. (2021). Revenue diversification and municipally owned companies' role in shaping the debt of municipalities. *Annals of Public and Cooperation Economics*, 1-45. DOI: 10.1111/apce.12358 [in English].
3. Białek-Jaworska, A., & Stobieniecka, W. (2020). Do local government use municipal companies for off-balance-sheet financing. *Central European Economic Journal*, 54 (7), 242-257. <https://www.sciendo.com/article/10.2478/ceej-2020-0014> [in English].
4. Jedynek, T., & Wasowicz, K. (2021). The relationship between efficiency and quality of municipally owned corporations: Evidence from local public transport and waste management in Poland. *Sustainability*, (13). <https://doi.org/10.3390/su13179804> [in English].
5. Voorn, B., van Genugten, M., & Van Thiel, S. (2020). Performance of municipally owned corporations: Determinants and mechanisms. *Annals of Public and Cooperation Economics*, 2(91), 191-212. DOI:10.1111/apce.12268 [in English].
6. Voorn, B., Genugten, M. L., & Thiel, S. (2017). The efficiency and effectiveness of municipally owned corporations: a systematic review. *Local Government Studies*, (Vol. 43), 5, 820-841. <https://doi.org/10.1080/03003930.2017.1319360> [in English].
7. Leviäkangas, P., Herrala, M., Pakkala, P., Nokkala, M., Rönty, J., Finnälä, K., Haapasalo, H., & Talvitie, A. (2011). Ownership and governance of Finnish infrastructure networks. *VTT Publications*. <https://institute.eib.org/wp-content/uploads/2016/05/The-Ownership-and-Governance-of-Finnish-Infrastructure-Networks.pdf>. [in English].
8. Daiser, P., & W. Wirtz, B. (2021). Strategic corporate governance factors for municipally owned companies: An empirical analysis from a municipal perspective. *International Review of Administrative Sciences*, 87, 135-153. <https://doi.org/10.1177/0020852319845451> [in English].
9. Bergh, A., Ö Erlingsson, G., & Wittberg, E. (2020). What happens when municipalities run corporations? Empirical evidence from 290 Swedish municipalities. *IFN Working Paper*, (1353). <https://www.ifn.se/media/hutpg4eb/wp1353.pdf> [in English].
10. Does the governance of municipality-owned enterprises ensure the effective and transparent activity of the enterprises. *Executive summary of the public audit report*. (2017, 25. 04). National Audit Office of Lithuania. <https://www.vkontrole.lt/failas.aspx?id=3714> [in English].
11. Municipally owned enterprises. (2018). *UNDP*. <https://corruptionfreecities.org/municipally-owned-enterprises> [in English].
12. Local public companies in the 25 countries of the EU (2004). Official site of the Federation of Local public enterprises in France. https://www.lesepl.fr/pdf/carte_EPL_anglais.pdf [in French].

13. Panorama of EPL in Europe. (2021). Official site of the Federation of Local public enterprises in France. <https://www.lesepl.fr/wp-content/uploads/2021/05/cartographie-europe-2021.pdf> [in France].
14. Naseleennja Jevropejs'kogo Sojuzu. Vikipedija. [The population of the European Union. Wikipedia]. https://uk.wikipedia.org/wiki/Населення_Європейського_Союзу [in Ukrainian].
15. Prokhorov B., Babakishieva G., Bagatska K., Zeleniak O. (2021). What to do with MOEs in Kyiv. Research. *The centre of the economic strategies*. <https://ces.org.ua/en/what-should-kyiv-do-with-utility-companies-en> [in Ukrainian].
16. Prokhorov, B., Lonevskyi, O., & Vartovnyk, I. (2020). How to overcome inefficiency of municipal enterprises? (Policy Paper, August 27, 2020). <https://ces.org.ua/en/how-to-overcome-inefficiency-of-municipal-enterprises> [in Ukrainian].
17. Bagatska K. (2020). One step away from bankruptcy: Why most MOEs are inefficient and unprofitable and how this can be changed. *Economichna pravda*. 20.10.2020. <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2020/10/20/666444> [in Ukrainian].

Надійшла до редакції 20.04.2022.

Прийнято до друку 29.04.2022.

Публікація онлайн 24.06.2022.

Nezhyva M., Mysiuk V. Market of FMCG and service sectors in China. *Zovnishnja torgivlja: ekonomika, finansy, pravo*. 2022. № 3. S. 119-128. Serija. Ekonomichni nauky. [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022\(122\)09](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022(122)09)

UDK 339.133:338.46(529)=111

NEZHYVA Mariia,

PhD (Economics), Associate Professor,
Associate Professor at the Department
of Financial Analysis and Audit
State University of Trade and Economics
19, Kyoto St., Kyiv, 02156, Ukraine

ORCID: 0000-0002-3008-5338

m.nezhyva@knute.edu.ua

DOI: 10.31617//zt.knute.2022(122)09

НЕЖИВА Марія,

к. е. н., доцент, доцент кафедри
фінансового аналізу та аудиту
Державного торговельно-економічного
університету

вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

ORCID: 0000-0002-3008-5338

m.nezhyva@knute.edu.ua

MYSIUK Viktoriia,

PhD (Economics), Associate Professor at the
Department of Financial Analysis and Audit
State University of Trade and Economics

19, Kyoto St., Kyiv, 02156, Ukraine

ORCID: 0000-0001-8931-7335

v.mysiuk@knute.edu.ua

МИСЮК Вікторія,

к. е. н., доцент кафедри фінансового
аналізу та аудиту
Державного торговельно-економічного
університету

вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156

ORCID: 0000-0001-8931-7335

v.mysiuk@knute.edu.ua

**MARKET OF FMCG AND SERVICE
SECTORS IN CHINA**

Introduction. The fast-moving consumer goods (FMCG) industry is one of the basic ones for the existence of society and almost the first industry that directly felt the impact of the corona crisis and needed prompt adaptation.

Problem. China has been named the undisputed leader in economic growth over the past few years, so analyzing the impact of the pandemic on the underlying sectors of the economy is an important aspect to study this country.

The aim of the article is to determine the state and trends of the impact of COVID-19 on FMCG and service sectors in China.

Methods. The research was conducted by the following methods: monographic; analysis and synthesis, induction and deduction; systems analysis; classification-analytical; graphic.

Results. The overall impact on the Chinese economy and industries as a result of the COVID-19 outbreak is negative with neighborhood/housing lockdowns and strict preventative and surveillance measures by Chinese authorities effectively keeping consumers at home. Some industries in China have already seen dramatic downturns. These are mainly offline segments requiring physical contact or presence in a store, such as travel, consumer foodservice, alcoholic drinks and luxury. The outbreak has benefited categories that consumers believe can help alleviate the effects

**РИНОК ТОВАРІВ ПОВСЯКДЕННОГО
ПОПИТУ ТА СФЕРА ПОСЛУГ КИТАЮ**

Вступ. Індустрія виробництва товарів повсякденного попиту (FMCG, від англ. fast moving consumer goods) є однією з базових для існування суспільства і чи не першою галуззю, яка безпосередньо відчула на собі вплив коронакризи та потребує швидкої адаптації.

Проблема. Китай був названий безперечним лідером економічного зростання протягом останніх кількох років, тому аналіз впливу пандемії на основні сектори економіки є важливим аспектом для вивчення цієї країни.

Метою статті є визначення стану та тенденцій впливу COVID-19 на FMCG та сферу послуг Китаю.

Методи. Дослідження проводилось такими методами: монографічний; аналіз і синтез, індукція і дедукція; системний аналіз; класифікаційно-аналітичний; графічний.

Результати. Загальний вплив на китайську економіку та промисловість внаслідок спалаху COVID-19 є негативним, зокрема через суворі заходи профілактики та спостереження з боку китайської влади, що ефективно утримують споживачів вдома. Деякі галузі економіки Китаю вже зазнали драматичного спаду. Зокрема це офлайн-сегменти, які вимагають фізичного контакту або присутності в магазині, як-от подорожі, обслуговування споживачів, алкогольні

© Nezhyva M., Mysiuk V., 2022

The authors contribute equally.

The authors of the manuscript did not receive direct funding in the preparation of the manuscript.

of COVID-19, such as air purifiers, detergents and antibacterial creams. Industries to be positively impacted by this are consumer health, home care and tissue and hygiene. Industries with a strong online presence prove resilient.

Conclusions. Considering all changes during corona period and investigation above, profound changes are expected in China's organisations: better prepared for future risks, strong boost to e-commerce, short-term negative hit on specific industries, strong recovery anticipated.

Keywords: COVID-19, coronavirus, FMCG, analysis, e-commerce, service sector.

напої та розкіш. Водночас спалах позитивно позначився на споживанні товарів, які можуть допомогти полегшити наслідки COVID-19: очисники повітря, мийні засоби та антибактеріальні креми. Галузі, на які це позитивно вплине, – це здоров'я споживачів, догляд за будинком, а також тканини та гігієна. Присутність в Інтернеті підвищує стійкість галузі.

Висновки. Очікуються глибокі зміни на підприємствах Китаю: краща підготовка до майбутніх ризиків, стимул для електронної комерції, короткостроковий негативний вплив на окремі галузі, очікуване сильне відновлення.

Ключові слова: COVID-19, коронавірус, FMCG, аналіз, електронна комерція, сфера послуг.

JEL Classification: F52; H83.

Conflict of interests. The authors declare that they have no financial or non-financial conflicts of interest regarding this publication; do not have a relationship with government agencies, commercial or non-commercial organizations that might be interested in presenting this point of view. Taking into account that one of the authors works for a journal publisher, which may lead to potential conflict or suspicion of bias, the final decision to publish this article (including the selection of reviewers and editors) was made by those members of the editorial board who did not associated with this institution.

Introduction. A new strain of the respiratory disease Coronavirus was first encountered in Wuhan, China, in December 2019, and has spread globally, although China remains the epicentre. The Chinese economy has been one of the worst-hit globally as a result of COVID-19. The overall impact on the Chinese economy and industries as a result of the COVID-19 outbreak is negative in the short term with neighbourhood/housing lockdowns and strict preventative and surveillance measures by Chinese authorities effectively keeping consumers at home. Some industries in China have already seen dramatic downturns in the short term. These are mainly offline segments requiring physical contact or presence in a store, such as travel, consumer foodservice, alcoholic drinks and luxury. The outbreak has benefited categories that consumers believe can help alleviate the effects of COVID-19, such as air purifiers, detergents and antibacterial creams. Industries to be positively impacted by this are consumer health, home care and tissue and hygiene. With various restrictions on travel and public spaces, many households are reliant on e-commerce to purchase goods and services. Industries with a mature online presence will see a strong boost in demand in the short term, while still-developing online segments can mature over this period as companies race to build the necessary online foundations.

Problem. China has been named the undisputed leader in economic growth over the past few years, so analyzing the impact of the pandemic on the underlying sectors of the economy is an important aspect to study this country. The FMCG industry is one of the basic ones for the existence of society and almost the first industry that directly felt the impact of the corona crisis and needed prompt adaptation.

Analysis of recent research and publications. Issues related to the development of trade are of considerable interest in scientific and professional circles. Mykytiuk N. [1] argues that the formation of the optimal product range is one of the most important processes to maintain the competitiveness of the trading company, because it is the range is his calling card. Lekhanya L. [2] identify factors contributing to low innovation in FMCG, which hinder their economic activity. Natorina A. [3] studies marketing policy and effective strategic decisions. Romanchenko N. [4] investigates the peculiarities of sales promotion in the FMCG market and the basic patterns of behavior of operators in this market. Khomych O. [5] considers the basic concepts and principles of functioning of FMCG-market entities. Trubei O. [6] researched general economic, specific factors and conditions of functioning of retail trade of Ukraine in the FMCG.

Shestel O. [7] proves that the development of the service sector plays a significant role in the sustainable development of economies. Sheiko Y. [8] examines the features and priority areas of increasing the profitability of enterprises in the service sector. Kucherenko S. [9] shown, that the industrial specialization of the national service sector, its focus on low- and medium-tech capital-intensive industries, low share of household expenditures in the service sector, the tendency to neglect the intellectual development of the individual, and insufficient attention. Horiachko K. [10] describes that for optimal highly effective implementation of marketing functions in the enterprise, it must be implemented in a combination of holistic and integrated approaches. Tkatchuk S. [11] explores STP-marketing strategies taking into account the specifics of retail services

The aim of the article is to study assessment of the impact of coronavirus on FMCG and service sectors in China.

Methods. The information base consisted of official data of China resources, periodicals. The methodological basis of the study is a system of general scientific and special methods: analysis and synthesis; systematic approach – theoretical and methodological foundations of the FMCG and service sectors; economic and statistical methods – analysis of FMCG market data; monographic – the study of processes occurring on the FMCG and service sectors; abstract-logical – formulation of conclusions and proposals.

Results. Since the outbreak of *COVID-19* in mainland China, joint of country governments helped to minimize pandemic increase by limitation of people’s way of life even during the great traditional holidays. The measures have proved effective in keeping people at home and containing the virus from a wider spread. Some industries have already seen dramatic downturns in the short term. By contrast, the outbreak also benefits categories in consumer health, home care, tissue and hygiene, and video gaming. As *COVID-19* spreads globally, the impact on and trends that emerged from changes in consumer behaviour in China will also be evident in other crisis-hit countries.

The on-trade branch amounts 46.7% of alcoholic drinks volume sales in China in 2021 (*figure 1*). The negative impact may extend to future quarters. Because of the temporary shutdown of most on-trade establishments, restaurants and bars may have larger inventory left compared with the same period in Q1 2021. This may lead to less re-stocking in the on-trade in the following quarters, and will be reflected in alcoholic drinks players' quarterly or annual reports.

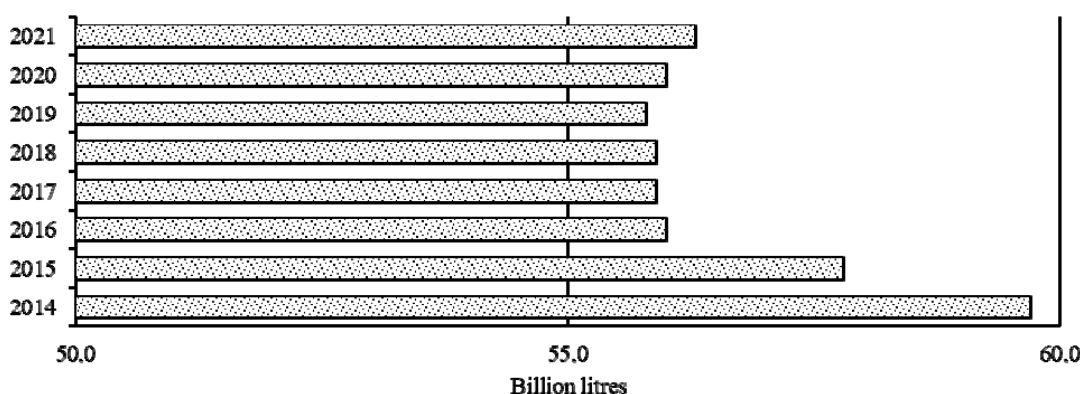


Figure 1. Alcoholic Drinks Volume Sales in China 2014–2021

Source: developed by the authors on the basis of [12]

Although e-commerce only accounted for 8.8% of alcoholic drinks value sales in China in 2021, it registered the fastest growth rate in the off-trade channel. Although the Chinese government has called for the cancellation of social and festival gatherings, there is still a demand for alcoholic drinks due to drinking occasions shifting from bars and restaurants to the home. E-commerce may partially cushion the loss in both on-trade and off-trade channels, thanks to the wide availability of alcoholic drinks across major online business-to-consumer channels such as Tmall and JD.com. Moreover, contactless delivery services during the epidemic will also contribute to the growth of e-commerce. It is anticipated that e-commerce will see significant growth in 2022, which further drives up its value share.

Offline apparel and footwear sales severely hit (growth index in 2021 is 3.2 vs growing before by 2018 – 5.6). The Chinese apparel and footwear industry reached CNY 2.621 billion in 2021 in retail value, with healthy growth momentum over the past five years. However, it is currently going through a rough period given its heavy reliance on offline channels. Closed stores and disrupted marketing campaigns due to the virus outbreak will negatively impact many apparels and footwear companies' 2022 sales forecast. As *COVID-19* keeps families indoors and together, there is strong potential to cultivate online shopping habits among the older generation; with apparel and footwear categories most likely to benefit. This may further accelerate the online penetration rate.

China's beauty and personal care market reached around CNY470 billion in retail value in 2021, with a CAGR tendency of up to 9 % during

2014–2021 (figure 2). The *COVID-19* outbreak is expected to have some level of negative impact on certain categories, including colour cosmetics and fragrances in the short term. Products such as liquid soap, and from other side, there are indicated to have experienced a dramatic boost in sales.

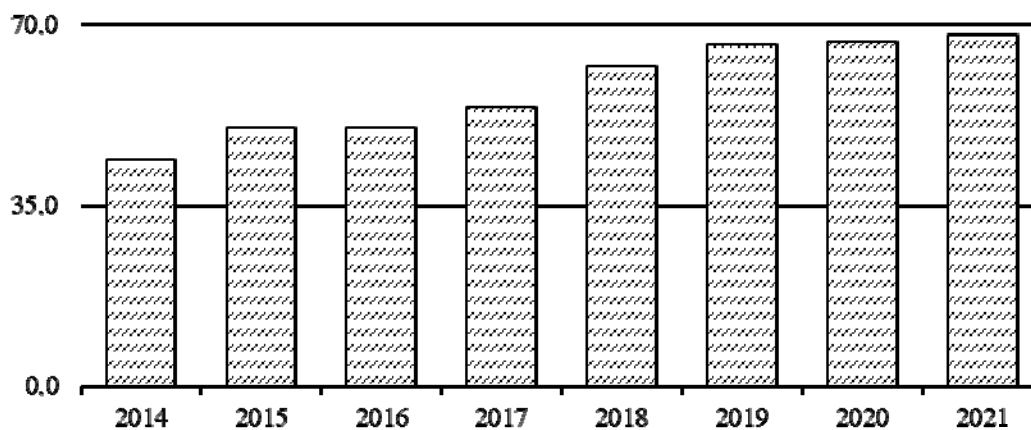


Figure 2. Beauty and Personal Care Current Retail Value in China 2014–2021 (USD billion)

Source: developed by the authors on the basis of [12]

Although negatively impacted during the epidemic period, basic skincare products have more rigid demand, hence sales could rebound quickly after the quarantine period. However, colour cosmetics, due to many female consumers being kept indoors and wearing face masks during the period, will see a decrease in demand in the short term. Nevertheless, partial sales loss is cushioned by an obvious boost in colour cosmetics via online sales.

In the longer run, the *COVID-19* outbreak will further accelerate the speed of online sales penetration across beauty and personal care categories (BPC). E-commerce is already one of the biggest sales channels of BPC in China, accounting for 30 % of retail sales value for skincare, and 38 % for colour cosmetics in 2021. Domestic brands with an internet presence tend to benefit from the ongoing contagion, as consumers are more dependent on online purchases. For example, Perfect Diary, a fast-rising local beauty brand with an online sales focus, witnessed strong sales growth during the epidemic period, supported by aggressive promotion, uninterrupted delivery and live-streaming events.

During the epidemic period, people are choosing to cook themselves instead of dining out, leading to increased consumption from the retail side. Nevertheless, the increase from the retail side may not be enough to compensate for the decreasing consumption from foodservice due to the latter's sharp decline.

The fresh food category with a high consumption frequency is expected to witness accelerated online sales value growth in 2022, under the *COVID-19* scenario. Fresh food online orders account for 6.3 % of 2019 retail value, and this share is expected to increase, at least in the year 2022.

Many e-commerce platforms, facing an unprecedented increase in orders from both existing and new users, have enhanced cooperation with production bases and borrowed manpower to guarantee stable supply and timely delivery of fresh food. The growth momentum of e-commerce after the epidemic also has the potential to be sustained once the habit of purchasing fresh food online is cultivated.

As store-based retailing still accounts for the vast majority of consumer appliances' distribution, online purchases will not offer much compensation for the sales slump in offline channels.

Driven by rising disposable incomes and a stronger desire for time convenience, consumer foodservice had high growth momentum during the last decade in China and reached CNY 4.9 billion in 2019. However, the growth momentum has been seriously disrupted by the unexpected outbreak of *COVID-19*, resulting in a large number of restaurants, of all sizes. All-inclusive restaurants, where is roughly 75 % of revenue share in total consumer foodservice, faces the sharpest plunge.

Compared to full-service restaurants, limited-service fares better as more of its business is takeaway. Of all types of consumer foodservice, food delivery is less impacted by the epidemic. No-contact delivery services will increasingly be the most preferred option.

Once the epidemic is contained and the government lifts the strict home quarantine measures, consumer foodservice is likely to enjoy a temporary period of "compensatory rebound", especially for certain types providing 'indulgent food' for the Chinese, including but not limited to hot pot, barbeque, milk tea, etc. Nevertheless, the loss during the epidemic period is almost impossible to be fully compensated throughout 2022. Benchmarking the after-effect of SARS, some consumers might also be reluctant to dine out for months. As a result, it is highly likely that Euromonitor will adjust downwards the growth forecast for the consumer foodservice industry in 2022.

Based on the newly launched Novel Coronavirus Diagnosis and Treatment Plan in early 2020, over-the-counter (OTC) drugs which contain traditional Chinese medicine (TCM) ingredients (such as forsythia, ginseng, houttuynia, radix isatidis and roasted ephedra) can be specifically used to have a certain effect in clinical therapeutics against the virus. Thanks to dedicated state support in consumer education, OTC drugs with relevant herbal/traditional elements therefore might usher a peak in the short term. The healthcare category fixed 18 % of value growth in 2019 and is anticipated to further accelerate its growth over the forecast period.

During the quarantine period, online pharmacies are indispensable for residents to purchase medicines and healthcare products. Online pharmaceutical platforms, including Ali-Health, JD Health and *360kad.com*, are actively offering support by ensuring a sufficient and efficient drug delivery service. It is reasonable to expect that after the epidemic, online purchasing behaviour for consumer health products will continue among

a wider consumer group in China. Pharmaceutical and healthcare product manufacturers are therefore strongly recommended to diversify their online product portfolios and improve corresponding dispensing services.

The growing number of coffee masters and tea shops are significant drivers for the Chinese dairy industry. Milk, for example, recorded a 98 % CAGR in foodservice volume in 2014-2021. However, with *COVID-19* makes people to prepare coffee at home. Although Euromonitor is optimistic about a rebound of foodservice overall, especially milk tea shops and specialist coffee shops, the fresh milk sales loss in foodservice during Q1 will be difficult to compensate throughout the year.

Certain categories are expected to gain from the outbreak. According to Euromonitor, laundry sanitiser in China posted a retail sales value CAGR surpassing 90 % during 2002–2004 amid the SARS outbreak, but growth dropped to only 34 % in 2005. Such a growth surge pattern was mainly due to Chinese consumers' dramatically increasing demand for fabric disinfection in 2003, concerns about residual impacts of the viruses even in 2004, one year after the SARS epidemic, and extensively rising hygiene awareness.

Liquid detergents, liquid tablet detergents and home care disinfectants saw retail sales value in China at USD 3.789 million, USD 73 million and USD 488 million, respectively, in 2019. Liquid detergents containing disinfectant ingredients are attractive to consumers seeking convenience and to those who have second thoughts about buying additional laundry sanitiser due to limited purchasing power in rural areas. Driven by consumers' concerns about surface contact transmission, home care disinfectants are also expected to see strong growth.

There's also a short-term, negative impact on Away-from-Home tissue demand, with the drop-in travel, foodservice, and business activities, conversely there are opportunities in disinfecting wipes in all public places, including healthcare facilities, office buildings.

Travel, both inbound and outbound, is were affected by *COVID-19*. Due to our industry research experience, tourism income generated during the Chinese New Year in recent years typically contributes to almost 10 % of the industry's annual total.

In the short term, the strict travel restrictions imposed by authorities and safety concerns by travellers have been contributing to the plunge of the tourism industry ever since the outbreak of *COVID-19*. On 24 January 2020, the government ordered travel agencies to suspend all group tours, «Flight and Lodging» products and offer free cancellations for travellers who already booked such services during the period. So far, there are still no definite dates to re-open such business.

Losses for the travel industry are inevitable in 2022. Nevertheless, experience-orientated consumption is more and more valued by Chinese consumers nowadays. Once the virus is contained and suspended, and domestic and international airlines are re-introduced, consumer demand for travel will quickly recover, if not stronger than the pre-epidemic period.

As businesses resume normality, business travel demands will also see a rebound. We remain optimistic about the mid- to long-term growth outlook for the travel industry.

Stay-at-home measures boost gaming. Popularity for video gaming has seen a boost with the growth in screen time at home for Chinese consumers' during the outbreak. Advised not to go out by the authorities, consumers are opting for gaming as one of their few at-home entertainments choices. Leading game titles, e.g. Tencent's Arena of Valor (Honor of Kings) achieved stellar numbers in terms of revenue and daily active users, while card/board games, role-playing detective games, and dance/workout games also gained popularity for virtual socialising and exercising features – The Ring Fit Adventure for Nintendo Switch has gone viral even though it has not yet been officially introduced to the market.

Under such circumstances, Q1 2022 is expected to be an especially strong quarter for video games software, given China is the largest market in the world with a substantial base – 2019 market size is estimated to reach USD 35.6 billion, based on Euromonitor International's data. However, back in 2003 during the SARS outbreak, China's video games market size was approximately 100 times smaller than in 2019; the market was neither big or developed enough to project fluctuations in the face of public health issues, where strict administrative measures for households to stay at home were also absent.

To sum up all industries dynamic, we can identify some findings of *COVID* impact on Chinese economy: economic decline in Q1 2022 (the overall impact on the Chinese economy and industries as a result of the *COVID-19* outbreak is negative in the short term with neighbourhood/housing lockdowns and strict preventative and surveillance measures by Chinese authorities effectively keeping consumers at home); dramatic downturns in some industries (some industries in China have already seen dramatic downturns in the short term. These are mainly offline segments requiring physical contact or presence in a store, such as travel, consumer foodservice, alcoholic drinks and luxury); health-focused segments to see short-term boom (the outbreak has benefited categories that consumers believe can help alleviate the effects of *COVID-19*, such as air purifiers, detergents and antibacterial creams. Industries to be positively impacted by this are consumer health, home care and tissue and hygiene); industries with a strong online presence prove resilient (with various restrictions on travel and public spaces, many households are reliant on e-commerce to purchase goods and services. Industries with a mature online presence will see a strong boost in demand in the short term, while still-developing online segments can mature over this period as companies race to build the necessary online foundations).

Conclusions. Considering all changes during corona period and investigation above, profound changes are expected in China's organisations. Better prepared for future risks – from sales planning to operating strategy, corporations will take many factors into account and restructure

accordingly, create an omnichannel distribution and become more flexible in handling potential risks and failures in the future. For example, the catering industry is likely to move to a more standardized and chain-oriented direction to better absorb unexpected risks in the future. Strong incentive for e-commerce – for Chinese consumers, behavior change is likely to focus on health and hygiene, as well as a more diversified shopping path, while the development of e-commerce is likely to remain a more permanent shift after the epidemic. For example, the epidemic is likely to accelerate the digitalization of the luxury industry in the foreseeable future, creating more diverse ways to buy in areas such as fresh food and personal care products. Short-term negative impact on certain industries - some industries that depend on shopping and mass gatherings will suffer in the short term. In particular, industries that depend on major events and celebrations to increase sales will suffer the most. For example, a large number of restaurants and bars are temporarily closed in China during the Spring Festival, which has impact on alcoholic drinks sales in Q1 2022. Strong recovery anticipated – most affected segments are expected to see a healthy rebound once the virus is contained and suspended. Particularly, as consumers look to enjoy a more optimistic period and regain some of their purchasing habits. For example, in travel, as domestic and international airlines are re-introduced, consumer demand for travel will quickly recover, if not stronger than the pre-epidemic period.

REFERENCES

1. Mykytjuk, N. Je. (2019). Vprovadzhennja kategorijnogo menedzhmentu pidprijemstvamy FMCG-rynku: sutnist' koncepcii' ta praktychni rekomendacii' [Introduction of category management by FMCG-market enterprises: essence of the concept and practical recommendations]. *Prychornomors'ki ekonomichni studii' – Black Sea Economic Studies*. (Issue 40), (pp. 139-145) [in Ukrainian].
2. Lekhanya, L. M. (2017). Exploring fast moving consumer goods (FMCG) small, medium and micro enterprises manufacturers' need for innovation to achieve growth. L. M. Lekhanya, N. G. Olajumoke, D. Nirmala. *Environmental economics*, (Vol. 8, Iss. 2), (pp. 8-16) [in English].
3. Natorina, A. O. (2018). Activity of retailers and FMCG producers in the digital age. *Marketing i cyfrovi tehnologii' – Marketing and digital technologies*, (Vol. 2), 2, 76-86 [in English].
4. Romanchenko, N. V. (2019). Osoblyvosti stymuljuvannja zbutu produkcii' na rynku FMCG u suchasnyh ekonomichnyh umovah [Features of product sales promotion in the FMCG market in modern economic conditions]. *Naukovi zapysky – Research Papers*. NaUKMA. *Ekonomichni nauky – Economic sciences*. (Vol. 4, Issue. 1), (pp. 88-94) [in Ukrainian].
5. Homych, O. V. (2020). Rozvytok eksportnogo potencialu pidprijemstva na jevropejs'komu rynku FMCG v umovah ryzykiv [Development of the company's export potential in the European FMCG market in conditions of risk]. *Problemy ekonomiky – Problems of the economy*, 3, 133-138 [in Ukrainian].
6. Trubej, O. (2018). Vitchyznjana rozdribna torgivlja na rynku FMCG [Domestic retail trade in the FMCG market]. *Visnyk Kyi'vs'kogo nacional'nogo torgovel'no-*

- ekonomichnogo universytetu – Herald of the Kyiv National University of Trade and Economics, 4, 46-57 [in Ukrainian].*
7. Shestel', O. G. (2021). Innovacijni pidhody do formuvannja «soft skills» u profesijnij dijal'nosti fahivciv sfery poslug [Innovative approaches to the formation of «soft skills» in the professional activities of service professionals]. *Innovacii' ta tehnologii' v sferi poslug ta harchuvannja – Innovations and technologies in the field of services and food, 1-2, 102-109 [in Ukrainian].*
 8. Shejko, Ju. O. (2021). Pidvyshhennja rentabel'nosti pidpryjemstv sfery poslug [Increasing the profitability of service enterprises]. *Ekonomichnyj forum – Economic Forum, 3, 104-110 [in Ukrainian].*
 9. Kucherenko, S. Ju. (2021). Analiz tendencij rozvytku sfery poslug v ekonomici Ukrai'ny [Analysis of trends in the development of services in the economy of Ukraine]. *Ekonomichnyj visnyk universytetu – Economic Bulletin of the University, (Issue 49), (pp. 96-107) [in Ukrainian].*
 10. Gorjachko, K. K. (2021). Analiz mikroseredovyshha organizacij sfery poslug u strategichnomu ta operatyvnomu marektyng-menedzhmenti [Analysis of the microenvironment of service organizations in strategic and operational marketing management]. *Efektivna ekonomika – Efficient economy, 3. http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2021_3_26 [in Ukrainian].*
 11. Tkachuk, S. V. (2021). Formuvannja strategii' STP-marketyngu u sferi rytejl-poslug [Formation of STP-marketing strategy in the field of retail services]. *Formuvannja rynkovyh vidnosyn v Ukrai'ni – Formation of market relations in Ukraine, 3, 76-83 [in Ukrainian].*
 12. Euromonitor international: <http://Euromonitor.com> [in English].

The article has been received by the editors on 18.04.2022.

The article has been accepted for publication on 29.04.2022.

Online publication on 24.06.2022.

Omran H. Transformacija trgovel'nyh zv'jazkiv Ukraïny na Blyz'komu Shodi ta v Afryci. *Zovnishnja trgovlja: ekonomika, finansy, pravo*. 2022. № 3. S. 129-140. Serija. Ekonomichni nauky. [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022\(122\)10](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022(122)10)

УДК 339.56:(477)(5-15+6)

ОМРАН Хоссейн,
економіст, ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП»
Харківське шосе, 19, м. Київ, 02090, Україна
ORCID: 0000-0002-8227-0607
ukraine.omran@gmail.com

DOI: 10.31617//zt.knute.2022(122)10

OMRAN Hossein,
economist, «VTORMETALGRUP» LLC
19, Kharkivske highway, Kyiv, 02090, Ukraine
ORCID: 0000-0002-8227-0607
ukraine.omran@gmail.com

ТРАНСФОРМАЦІЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ НА БЛИЗЬКОМУ СХОДІ ТА В АФРИЦІ

Вступ. З 24 лютого 2022 року Україна потерпає агресії з боку російської федерації, через що економіка країни зазнає великих втрат.

Проблема. На етапі повоєнної відбудови, яку будуть проводити в різних регіонах України одразу після активних бойових дій, важливим буде відновлення стабільного функціонування українських виробництв та повернення на міжнародні ринки основних вітчизняних експортерів. Збільшення результативності зовнішньоторговельної діяльності є одним з ключових джерел отримання фінансових ресурсів для наповнення бюджетів різного рівня.

Метою статті є ідентифікація перетворень торговельних відносин України з державами близько-східного та африканського регіонів в умовах повоєнної відбудови.

Методи. Застосовано комплекс взаємодоповнюючих методів наукової ідентифікації економічних процесів та явищ: системно-структурний, порівняльний та статистичний аналіз, а також процесний, інформаційний та інституційний підходи.

Результати досліджень. Розвиток країн Близького Сходу та Північної Африки сприяють формуванню власної траєкторії зростання торговельних відносин з Україною. З метою визначення перспектив і стратегічних пріоритетів у формуванні взаємовідносин з цими країнами проведено компаративний аналіз торговельної взаємодії з кожною з них. Розраховані показники зазначають важливість ринків регіону як стратегічну, їхня втрата може мати негативний вплив на платіжний баланс України, особливо в умовах воєнного стану та подальшої повоєнної відбудови.

Висновки. Рішення, завдяки яким забезпечуватиметься швидке відновлення України, мають поєднувати наявні інструменти підтримки, процес формування комплексного довгострокового підходу до планування та реалізацію національних економічних інтересів.

TRANSFORMATION OF UKRAINE'S TRADE RELATIONS IN THE MIDDLE EAST AND AFRICA

Introduction. On February 24, 2022, the territory of Ukraine was attacked by the Russian Federation, and for the fourth month the country's economy has been under the destructive influence of this aggression.

Problem. At the stage of post-war reconstruction, which begins in various regions of Ukraine as soon as active hostilities cease, it will be important to restore the stable functioning of Ukrainian industries and return to international markets of major domestic exporters. Increasing the effectiveness of foreign trade is one of the main sources of financial resources to fill the budgets of different levels.

The aim of the article is to identify the changes in Ukraine's trade cooperation with the states of the Middle East and Africa in the post-war reconstruction.

Methods. A set of complementary methods of scientific identification of economic processes and phenomena is applied: system-structural, comparative and statistical analysis, as well as process, information and institutional approaches.

Results. The conditions and factors of development of each of the countries of the Middle East and North Africa lead to the formation of its own trajectory of trade ties with Ukraine. In order to determine the prospects and strategic priorities in the formation of relations with these countries, a comparative analysis of trade cooperation with each of them. The calculated indicators demonstrate the importance of the region's markets as strategic, their loss may have a negative impact on Ukraine's balance of payments, especially in martial law and further post-war reconstruction.

Conclusions. Solutions that can ensure the rapid recovery of Ukraine should combine existing support instruments, as well as the process of forming a comprehensive long-term approach to the planning and implementation of national economic interests.

Ключові слова: повоєнна відбудова, торговельне співробітництво, українська економіка, ринки країн близькосхідного та африканського регіону.

Keywords: post-war reconstruction, trade cooperation, Ukrainian economy, markets of the Middle East and Africa.

JEL Classification: E65; F10.

Конфлікт інтересів: Автор заявляє, що він не має фінансових чи нефінансових конфліктів інтересів щодо цієї публікації; не має відносин з державними органами, комерційними або некомерційними організаціями, які могли б бути зацікавлені у поданні цієї точки зору. З огляду на те, що автор працює в установі, яка є видавцем журналу, що може зумовити потенційний конфлікт або підозру в упередженості, остаточне рішення про публікацію цієї статті (включно з вибором рецензентів і редакторів) приймалося тими членами редколегії, які не пов'язані з цією установою.

Вступ. З кінця 2019 р. світова економіка зазнала негативних наслідків через *COVID-19*, що серйозно підірвало міжнародну торгівлю, змінивши моделі глобалізації. Економіка України за два останні роки також відчула значні негативні соціально-економічні наслідки. 24 лютого 2022 р. на територію України відбувся напад з боку російської федерації. Воєнне вторгнення призвело до великих людських втрат та гуманітарної кризи, загострення фінансової нестабільності, призупинення економічного зростання, прискорення інфляції, ліквідації інвестицій у сталий розвиток, переконфігурації глобального ланцюга поставок, зростання цін на харчові продукти, паливо та добрива [1]. Наразі в Україну системно надходить міжнародна фінансова та гуманітарна допомога, що спрямовано на вирішення нагальних проблем функціонування українського суспільства – передусім на забезпечення потреб силового блоку та безперебійне функціонування критичної інфраструктури.

Проблема. Головним питанням повоєнної відбудови України, що заплановано відразу після активних бойових дій, буде відновлення стабільного функціонування українських виробництв і повернення на міжнародні ринки основних вітчизняних експортерів. Збільшення результативності зовнішньоторговельної діяльності є одним з основних джерел отримання фінансових ресурсів для наповнення бюджетів різного рівня. Тож необхідно знайти шляхи швидкого виходу з системної кризи, що базуються на наявному торговельному потенціалі менш розвинутих міжнародних ринків, щоб отримати можливість відновити економічний розвиток вітчизняної промисловості та опанувати ефективні способи виходу на більш привабливі міжнародні ринки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну та методичну основу статті склали наукові праці, що присвячені дослідженню особливостей зовнішньоторговельної стратегії держави, обґрунтуванню напрямів та інструментів стимулювання торговельного співробітництва країн, а також їхнє використання як рушійних факторів стійкого розвитку партнерів. Для досягнення мети окремої уваги заслуговують наукові розробки вітчизняних учених щодо питань зовнішньоторговельного співробітництва між Україною та близько-

східним регіоном, а також виявленню наслідків від цієї співпраці [2–4]. Низка науковців досліджує проблеми та перспективи зовнішньо-економічних відносин України та країн Африки з подальшим обґрунтуванням перспектив цих відносин між країнами [5; 6].

Здебільшого науковці вивчають питання щодо дослідження системи державної підтримки експортерів у розвинених країнах та країнах, що розвиваються [7; 8]; інституційних засад підтримки експорту вітчизняних товаровиробників [9; 10], аналізу результативності економічної дипломатії як засобу здійснення зовнішньоекономічної політики держави [11; 12] тощо.

Попри вагомий внесок наявних напрацювань в обраній площині дослідження, варто зазначити появу нового впливового чинника, який необхідно враховувати під час формування зовнішньоторговельної політики держави – збройна агресія російської федерації проти України 24 лютого 2022 р. В умовах воєнного стану, який продовжено до 23 серпня 2022 р., та розпочатої повоєнної відбудови економіки нашої держави актуальним питанням є трансформація торговельного співробітництва України з країнами, співпраця з якими не потребує наявного високого рівня конкурентоспроможності українських товарів, зокрема країн Близького Сходу та Африки.

Метою статті є ідентифікація перетворень торговельних відносин України з державами близькосхідного та африканського регіонів в умовах повоєнної відбудови.

Методи. У ході дослідження використано комплекс взаємодоповнюючих методів наукової ідентифікації економічних процесів та явищ: системно-структурний, порівняльний та статистичний аналіз, процесний, інформаційний та інституційний підходи.

Результати дослідження. Ефективність зовнішньоторговельної політики визначається швидкістю досягнення маркерів стратегічних та тактичних цілей і завдань з послідовним підвищенням показників економічного розвитку. Основні макроекономічні зміни традиційно пов'язані з підвищенням конкурентоспроможності локально виробленої продукції на національному та глобальному ринках. За визначенням науковців, основним завданням уряду України щодо розвитку міжнародної торгівлі є, з одного боку, допомога експортерам вивезти якомога більше товарів, забезпечивши їхню конкурентоспроможність на зовнішньому ринку, з іншого – обмеження імпорту шляхом зниження конкурентоспроможності іноземних товарів у конкретній державі, у межах її внутрішнього ринку [13].

Глобальна економічна та фінансова лібералізація сприяє поглибленню торговельного співробітництва, налагодженню діалогу між країнами та вирішенню накопичених структурних проблем між країнами-партнерами. Україні у повоєнному економічному відновленні

необхідно продовжити реалізацію заходів щодо закріплення іміджу надійного та передбачуваного партнера. Вирішенню цього завдання сприятиме подальше налагодження діалогу та застосування інструментів торговельної дипломатії з країнами Близького Сходу та Північної Африки. Традиційно торговельні й неторговельні питання (серед яких суттєві протекціоністські бар'єри та слабка інституційна спроможність), що безпосередньо сприяють розвитку економічного співробітництва, мають значний вплив на взаємовідносини з країнами регіону.

Наявні суперечності можуть бути нейтралізовані шляхом формування комплексних підходів до трансформації зовнішньоекономічної політики, заснованої на досвіді інших країн, до того ж доцільно передусім звернути увагу на спрощення механізмів прийняття рішень урядом і залученими урядовими й неурядовими організаціями та розширення інституційних можливостей – на національному рівні, а також на удосконалення інституціонального та нормативно-правового базису як двостороннього, так і багатостороннього співробітництва – на міжнаціональному.

З країнами регіону укладено й підписано дві угоди про вільну торгівлю; Угоду про вільну торгівлю між Кабінетом Міністрів України та урядом Держави Ізраїль 11 липня 2019 р. та Угоду про вільну торгівлю між Україною та Туреччиною 3 лютого 2022 р. (угода не ратифікована парламентами країн через вторгнення росії в Україну) [14]. Ці угоди передбачають скорочення ставок ввізних мит, спрощення технічних бар'єрів, створення можливостей для розширення інвестиційної активності між країнами. Попри потенціал країн регіону з постачання енергетичних ресурсів, стратегічні контури співробітництва сприятимуть переорієнтувати економічні зв'язки та створити нові перспективні партнерства.

Щодо інституційних особливостей налагодження відносин з іншими країнами, то тут співробітництво засновано на певній договірній базі (*таблиця*).

Відповідно, вже напрацьовано суттєву договірну базу для подальшого ефективного співробітництва між Україною та країнами регіону, яке інтенсифікувалося останніми роками, з активізацією реалізації диверсифікованої зовнішньополітичної політики, зафіксованої в Експортній стратегії України у 2017 р.

Умови та чинники розвитку кожної з країн Близького Сходу та Північної Африки сприяють формуванню власної траєкторії розвитку торговельних зв'язків з Україною. З метою визначення перспектив і стратегічних пріоритетів у формуванні відносин з зазначеними країнами необхідним є компаративний аналіз торговельної взаємодії з кожною з них.

Співробітництво між Україною та окремими країнами та організаціями регіону

Рік підписання	Країна/організація	Результати
2009	Ліга арабських держав	Меморандум про взаєморозуміння між МЗС України та Секретаріатом ЛАД; участь у засіданнях ЛАД для просування національних інтересів; зустрічі на двосторонній основі для координації спільних інтересів країн
2016	Африканський союз	Участь у роботі 36-ї сесії Виконавчої ради АС
1993	Саудівська Аравія	Підписано 14 документів: 1 конвенцію, 5 угод, 1 протокол, 6 меморандумів, 1 програму про співробітництва, серед яких: угода про уникнення подвійного оподаткування, угода про захист інвестицій та рамкову угоду щодо комерційного та науково-технічного співробітництва; налагоджено діалог на високому і найвищому рівнях, підтримується міжпарламентське співробітництво
1992	Арабська Республіка Єгипет	Підписано 31 документ переважно економічного характеру, серед яких: Угода про економічне і науково-технічне співробітництво, Угода про сприяння та взаємний захист інвестицій, тощо; налагоджено діалог на високому і найвищому рівнях, підтримується міжпарламентське співробітництво; створено Міжурядову Спільну Комісію з економічного та науково-технічного співробітництва

Джерело: складено автором за [15].

Ефективність торговельних зав'язків демонструє коефіцієнт покриття імпорту експортом $K_{e/i}$ (рис. 1).

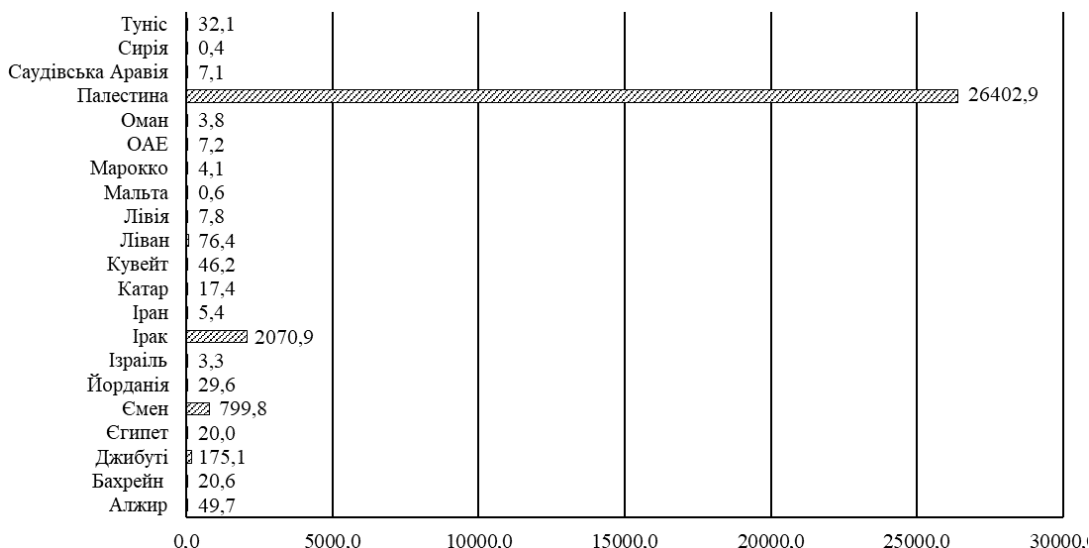


Рис. 1. Коефіцієнт покриття імпорту експортом у 2020 р.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

За проведеними розрахунками маємо дані, що найбільший коефіцієнт мають торговельні відносини з Палестиною, Іраком та Єменом.

Значне перевищення експорту над імпортом спостерігаємо у відносинах з Джибуті, Алжиром, Кувейтом, Тунісом. Коефіцієнт, менший за 1 у 2020 р., – лише у Сирії, що свідчить про негативне сальдо торговельного балансу.

Для характеристики інтенсивності торговельних потоків між країнами у порівняно з їхніми позиціями у світовій торгівлі розраховано Індекс інтенсивності торгівлі (*Trade Intensity Index – TII*) (рис. 2).

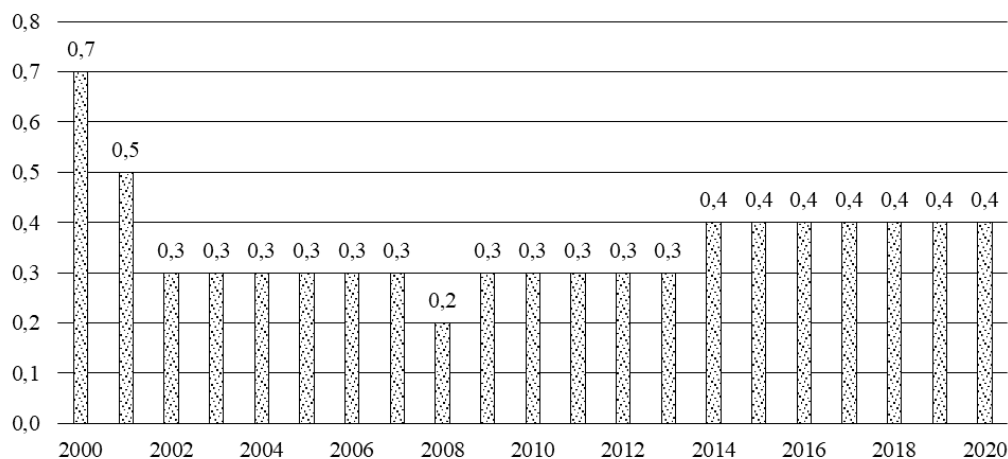


Рис. 2. Індекс інтенсивності торгівлі України з країнами Близького Сходу та Північної Африки

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Значення індексу інтенсивності торгівлі загалом по регіону Близького Сходу та Північної Африки менше за 1 свідчить про низьку інтенсивність товаропотоків, проте обсяги торгівлі значно різняться за країнами, тож доцільно провести аналогічні розрахунки для кожної з країн регіону (рис. 3).

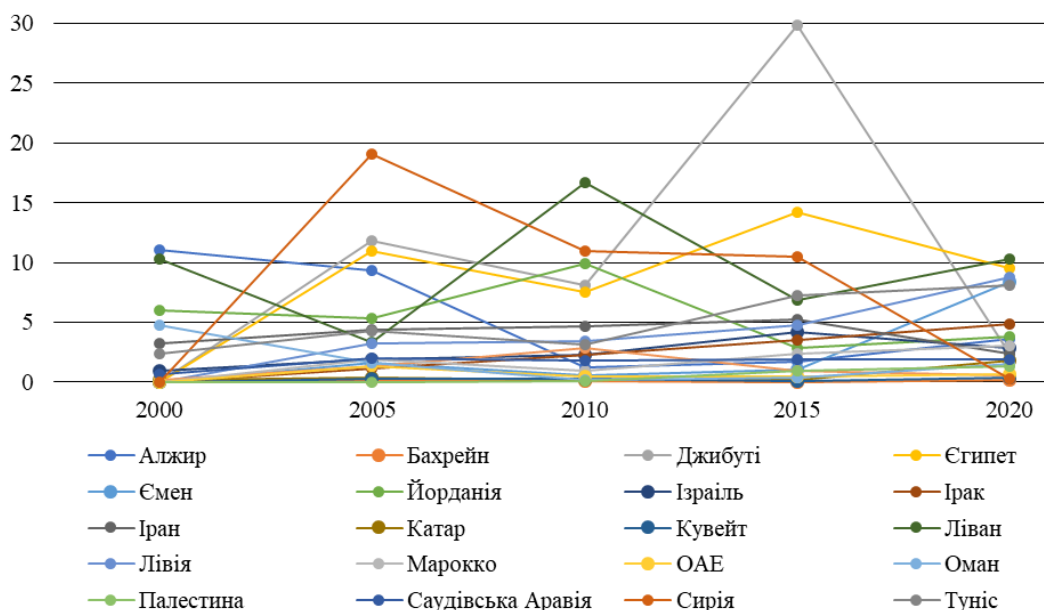


Рис. 3. Індекс інтенсивності торгівлі

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Найбільше значення індексу в 2020 р. зафіксовано для торговельних відносин з Ліваном, Єгиптом, Лівією, Тунісом. Найменша інтенсивність торгівлі – з Бахрейном, Сирією, Кувейтом.

Щодо динаміки інтенсивності торгівлі по країнах варто зазначити, що за період 2000–2020 рр. спостерігається її стабільне зростання для Катару, Марокко, Палестини, Тунісу. Суттєве зменшення інтенсивності торгівлі за цей період притаманне Алжиру, Йорданії та Сирії.

Подальший розвиток програм співробітництва може враховувати такі перспективні секторальні напрями, як-от: енергетика (атомна та відновлювані джерела енергії), будівництво (інфраструктурні проекти), управління водними ресурсами та транспорт, а також машино- та авіабудування [16]. Акцент на високотехнологічних галузях сприятиме ефективному переорієнтуванню товарної структури зовнішньої торгівлі.

Науковці зазначають, що «попри досягнутий за останні роки рівень розвитку міжнародного економічного співробітництва між Україною та країнами Близького Сходу та Північної Африки, поглиблення їхніх взаємовідносин має певні ризики, які обумовлені як зовнішніми для країни факторами, так і внутрішніми ризиками: обумовленими процесом глобалізації економіки; залежності економіки від кон'юнктури ринків і цін на сировину й продукцію; технологічного відставання; обумовленим інфраструктурними та інституційними обмеженнями; дефіциту трудових ресурсів і негативних тенденцій у розвитку людського потенціалу» [17]. До них приєднались безпекові, фінансові, логістичні та інші ризики, що зумовлено воєнними діями в Україні.

Дослідження впливу геополітичних конфліктів на торгівлю, зростання та інновації свідчить про те, що війна зосередила дебати на економічних наслідках зміщення акценту у глобальній торговельній політиці з відкритою торговельною політикою на геополітичні міркування, що обмежують взаємозалежність [18]. Врахування неекономічних факторів у подальшій співпраці посяде чільне місце у визначенні пріоритетів двосторонніх і багатосторонніх контактів. Достатніми передумовами для реалізації оновленої зовнішньоекономічної політики стане формування прозорих торговельних правил, яке залучить державні й недержавні інституції з дотриманням комплексного підходу. Формування мережі дослідницьких центрів, винятковою компетенцією яких буде проведення досліджень та розробка ініціатив щодо удосконалення наявних торговельних практик на визначених ринках, також суттєво збільшить прогнозованість і спростить співпрацю з економічними агентами регіону.

За попередніми прогнозами ЮНКТАД, через поєднання високих цін на продовольство й паливо та посилення монетарної політики найбільше постраждають домашні господарства у країнах, що розвиваються: реальні доходи скоротяться, а економічне зростання стримуватиметься. Навіть за відсутності хаотичних змін на фінансових ринках країни, що розвиваються, стикатимуться з серйозними перешкодами на шляху зростання й розвитку [17; 19]. Розрахунки Кільського інституту міжнародної економіки свідчать про те, що імпорт пшениці найбільше

скоротиться в Єгипті (–13.3 %), Тунісі (–12.3 %) та Ефіопії (–10.8 %). Щодо інших зернових, то найбільше постраждають Туніс (–15.2 %), Єгипет (–13.4 %) та Камерун (–11.9 %) [20].

Попри негативні зовнішньоекономічні наслідки, спричинені російською агресією, створення передумов для ефективної та конкурентоспроможної економіки України є важливим завданням, враховуючи ті короткострокові та середньострокові макроекономічні ефекти, які отримують країни Близького Сходу та Північної Африки загалом через підвищення цін на нафту та нафтопродукти і відповідне збільшення платоспроможного попиту в регіональному розрізі.

Стратегічна орієнтація України на інтеграцію до Європейського Союзу матиме суттєвий вплив на формування засадничих принципів економічної політики, яка наразі потребує суттєвого перегляду та трансформації на ринково-орієнтовану. Модель торговельної політики, що зафіксував ЄС у нормативних документах, має назву «відкритої стратегічної автономії». Торговельна політика є мостом між глобальною економікою, яку необхідно використовувати для задоволення людських потреб, і цінностями ЄС (зокрема гідне зростання, що створює робочі місця; соціальний, кліматичний, екологічний та захист прав споживачів; культурне різноманіття; надання послуг загального інтересу та глобальних суспільних благ; стійкість; солідарність; власний капітал; інклюзивність; та прозорість) [21].

Відповідно, комбінація фундаментальних засад європейського підходу та реформування системи інституційної підтримки торговельної політики сформує підвалини для повоєнного економічного зростання. Доцільно в цьому контексті визначити *стратегічні пріоритети* торговельних відносин України з країнами Близького Сходу і Північної Африки:

- удосконалення договірно-правової бази двосторонніх і багатосторонніх відносин з країнами регіону для передумов щодо створення сталої мережі торговельно-економічної співпраці у пріоритетних секторах;
- формування платформи для оперативного вирішення актуальних проблем, які виникають в економічних агентів, залучених до процесу зовнішньоекономічної діяльності;
- формування системи інституційної підтримки, що забезпечить довгострокове планування присутності українських виробників на ринках Близького Сходу та Північної Африки, із належною системою фінансового та консультативного супроводження.

На думку О. Струк, головною метою формування ефективного інституційного середовища є не удосконалені інституції як такі, а позитивні економічні явища, що стануть наслідками функціонування міцних і прозорих інституцій (підвищення довіри інвесторів до країни, сприятливий інвестиційний клімат, зростання конкурентоспроможності й валового прибутку). Лише за сприятливого інституційного середовища можна ефективно реалізувати експортоорієнтовану стратегію і в підсумку досягти економічного розвитку держави [22].

Інституційна підтримка міжнародної торгівлі в Україні реалізується відповідно до національного нормативного поля органами законодавчої та виконавчої влади. Ключовими інститутами є Міністерство економіки України та Офіс з просування експорту України. Інформаційний супровід здійснюється порталом Дія Бізнес: експортний напрям. Розроблені платформи для підтримки національних експортерів в умовах воєнного часу:

Ukrainian Food Platform – пошук імпортерів та просування українських харчових продуктів на закордонних ринках;

Do Business With Ukrainians – платформа з просування українського малого та середнього бізнесу за кордоном.

Подальші кроки щодо посилення інституційної підтримки зовнішньої торгівлі мають ґрунтуватись на таких стратегічних орієнтирах торговельного співробітництва із країнами цільового регіону:

- виокремлення конкурентоспроможних товарів та послуг, які можуть мати попит на ринках країн;
- вивчення ринкових можливостей для національних підприємств, зокрема малих і середніх;
- налагодження логістичних ланцюгів із врахуванням наявних транспортних обмежень;
- дотримання норм міжнародного й національного права у супроводженні зовнішньоекономічної діяльності;
- формування стратегічних партнерських відносин з провідними економічними агентами в кожній країні.

Напрямами удосконалення експортної діяльності на національному рівні є: спрощення документального супроводження; оптимізація митних процесів і подальше впровадження економічних операторів; удосконалення автоматизації процесів та обміну інформацією з внутрішніми та зовнішніми агентами; скорочення кількості додаткових зборів.

Отже, зміцнення економічного потенціалу та трансформація економічної політики сприятиме формуванню сталих стратегічних засад експортоорієнтованої економічної політики. Подальше ефективне торговельне співробітництво з країнами Близького Сходу та Північної Африки, попри наявні об'єктивні обмеження, має значний запас можливостей у середньостроковій і довгостроковій перспективах.

Висновки. Структурна трансформація глобальної економіки, підсилена переходом на новий технологічний рівень розвитку, відмовою від викопних видів енергетичних ресурсів, наслідками пандемії та підвищенням уваги до спроможності систем охорони здоров'я та геополітичними зсувами, зумовленими також й воєнною агресією російської федерації в Україні, вимагає кардинального оновлення стратегічного бачення економічного розвитку на національному рівні.

Диверсифікація зовнішньоекономічних напрямів має знайти відповідне відображення в інституційному супроводженні торговельного співробітництва України з іншими країнами, зокрема й країнами Близького Сходу та Північної Африки. Попри поточні складнощі, що виникають у вітчизняних експортерів, розраховані показники, серед яких покриття експорту імпортом та індекс інтенсивності торгівлі, демонструють стратегічну важливість ринків регіону, втрата яких може мати негативно відбитися на платіжному балансі України, що особливо боляче в умовах воєнного стану та подальшої повоєнної відбудови.

Крім того, посилаючись на отримані результати дослідження, виникає можливість проаналізувати фактори, що впливають на стійкість торговельних зв'язків, та спрогнозувати ймовірності системних і несистемних збоїв. Інші фактори, зокрема національна культура, географія та навіть регіональні відмінності, можуть вплинути на результативність торговельного співробітництва у близькосхідному й африканському регіонах.

Війна в Україні торкнулася життя кожного українця. Загибель людей, зміни у взаємовідносинах та економічній діяльності залишаються з нами на покоління. Тож, рішення, які можуть забезпечити швидке відновлення України, мають поєднувати наявні інструменти підтримки, а також процес формування комплексного довгострокового підходу до планування й реалізації національних економічних інтересів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ДЖЕРЕЛ

1. Чалюк Ю. (2022). Глобальні соціально-економічні наслідки російсько-української війни. *Економіка та суспільство*, (37). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-37-54>.
2. Небаба Н. О., Колпіна А. Г. Особливості лібералізації торгово-економічного співробітництва між Україною та країнами близького сходу. *Економіка та держава*. 2020. № 4. С. 210-214. <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2020.4.210>.
3. Богородицька, Г. Є., Гриценко, А. В., Войтов, С. Г. (2020). Зовнішньоекономічні відносини України та країн Близького Сходу. *Економічний простір*. (156), 26-31.
4. Дугінець Г., Павлишина К. Перспективи торговельно-економічної співпраці України з державами Близького Сходу. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. № 6 (33). 2021. С.14-21. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/33_2021/5.pdf.
5. Богородицька Г. Є., Петренко І. В., Орлік М. А. Проблеми та перспективи зовнішньоекономічних відносин України та країн Африки (на прикладі Єгипту). *Економічний простір*, 2021. (176), 9-14. <https://doi.org/10.32782/2224-6282/176-1>.
6. Niprialidi O. (2021). Регіон Великого Близького Сходу і Північної Африки у сучасній системі міжнародної безпеки. *Економічний аналіз*, 31(3), 33-42.
7. Kamyanetska, O. (2016) The system of state support for exporters in developed countries. *Eastern Europe: economics, business and management*. №2. P. 37-41.
8. Дугінець Г., Чернишев О. Інституційна підтримка українського експорту. *ВІСНИК КНТЕУ*. 2020. № 4 (110). С. 5-15. [http://doi.org/10.31617/visnik.knute.2020\(132\)02](http://doi.org/10.31617/visnik.knute.2020(132)02).
9. Банчук-Петросова, О. В. (2022). Концепції державного регулювання економічних процесів зовнішньоекономічної діяльності. *Публічне урядування*, 29(1), 17-21.
10. Mazaraki, A., Melnichenko, S., Duginets, G. (2018). Ukrainian economy growth imperatives. Prague: Coretex CZ SE.
11. Бохан, А. (2022). Експортний акцент у торговельному представництві. *Наукові перспективи*, 3 (21).

12. Sharov, O. (2019) *Economic Diplomacy: basics, problems and prospects: a monograph*. Kyiv: National Institute for Strategic Studies. 230 p.
13. Melykh, O. (2020). Протекціонізм у ЄС: вплив на ринкові відносини з країнами-партнерами. *Економічний аналіз*, 30(1-2), 91-99.
14. Текст Угоди про вільну торгівлю між Україною і Туреччиною. URL: https://export.gov.ua/news/3679-tekst_ugodi_pro_vilnu_torgivliu_mizh_ukrainoiu_i_turechchinoiu.
15. Ліга арабських держав. Міністерство закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini/liga-arabskih-derzhav>.
16. Новицька, Н. (2020) Пріоритетні вектори співробітництва України та Саудівської Аравії. Матеріали міжнародної науково-теоретичної конференції «Стратегічне позиціонування України в сучасному міжнародному просторі», 15 жовтня 2020 р. с. 32-33.
17. The impact of the trade and development of the war in Ukraine. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/osginf2022d1_en.pdf.
18. Five statistics that show the impact of the Ukraine crisis on global trade. URL: <https://www.export.org.uk/news/601577/Five-statistics-that-show-the-impact-of-the-Ukraine-crisis-on-global-trade.htm>.
19. Nezhyva M., Mysiuk V. War in Ukraine: challenges for the global economy. *Zovnishnja torgivlja: ekonomika, finansy, pravo*. 2022. № 2. S. 16-25. Serija. *Ekonomichni nauky*. [https://doi.org/10.31617/3.2022\(121\)02](https://doi.org/10.31617/3.2022(121)02).
20. Ukraine war threatens Africa's food security. URL: <https://www.ifw-kiel.de/publications/media-information/2022/ukraine-war-threatens-africas-food-security>.
21. Strategic plan 2020-2024. Directorate General for Trade. European Commission. URL: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/november/tradoc_159104.pdf
22. Струк О. І. Експортоорієнтовані стратегії економічного розвитку у світовій економіці: дис. ... канд. екон. наук. Львів, 2016. 205 с.

REFERENCES

1. Chaljuk, Ju. (2022). Global'ni social'no-ekonomichni naslidky rosijs'ko-ukrai'ns'koi' vijny [Global socio-economic consequences of the Russian-Ukrainian war. *Ekonomika ta suspil'stvo – Economy and society*, 37. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-37-54> [in Ukrainian].
2. Nebaba, N. O., & Kolpina A. G. (2020). Osoblyvosti liberalizacii' torgovo-ekonomichnogo spivrobitnytstva mizh ukrai'noju ta krai'namy blyz'kogo shodu [Features of liberalization of trade and economic cooperation between Ukraine and the Middle East]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and state*, 4, 210-214. <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2020.4.210> [in Ukrainian].
3. Bogorodyc'ka, G. Je., Grycenko, A. V., & Vojtov, S. G. (2020). Zovnishn'o-ekonomichni vidnosyny Ukrai'ny ta krai'n Blyz'kogo Shodu [Foreign economic relations between Ukraine and the Middle East]. *Ekonomichnyj prostir – Economic space*, 156, 26-31 [in Ukrainian].
4. Duginec', G., & Pavlyshyna, K. (2021). Perspektyvy torgovel'no-ekonomichnoi' spivpraci Ukrai'ny z derzhavamy Blyz'kogo Shodu [Prospects for trade and economic cooperation between Ukraine and the states of the Middle East]. *Shidna Jevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnja – Eastern Europe: Economy, Business and Management*, 6 (33), 14-21. http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/33_2021/5.pdf [in Ukrainian].
5. Bogorodyc'ka, G. Je., Petrenko, I. V., & Orlik, M. A. (2021). Problemy ta perspektyvy zovnishn'oekonomichnyh vidnosyn Ukrai'ny ta krai'n Afryky (na prykladi Jegyptu) [Problems and prospects of foreign economic relations between Ukraine and the states of Africa (on the example of Egypt).] *Ekonomichnyj prostir – Economic space*, 176, 9-14. <https://doi.org/10.32782/2224-6282/176-1> [in Ukrainian].
6. Nipialidi, O. (2021). Region Velykogo Blyz'kogo Shodu i Pivnichnoi' Afryky u suchasnij systemi mizhnarodnoi' bezpeky [The region of the Greater Middle East

- and North Africa in the modern system of international security]. *Ekonomichnyj analiz – Economic analysis*, 31(3), 33-42 [in Ukrainian].
7. Kamyanetska, O. (2016) The system of state support for exporters in developed countries. *Eastern Europe: economics, business and management*, 2, 37-41 [in English].
 8. Duginec', G., & Chernyshev, O. (2020). Instytucijna pidtrymka ukrai'nskogo eksportu [Institutional support for Ukrainian exports]. *VISNYK KNTEU – KNUTE HERALD*, 4 (110), 5-15. [http://doi.org/10.31617/visnik.knute.2020\(132\)02](http://doi.org/10.31617/visnik.knute.2020(132)02) [in Ukrainian].
 9. Banchuk-Petrosova, O. V. (2022). Koncepicii' derzhavnogo reguljuvannja ekonomichnyh procesiv zovnishn'oekonomichnoi' dijal'nosti [Concepts of state regulation of economic processes of foreign economic activity]. *Publichne urjaduvannja – Public governance*, 29(1), 17-21 [in Ukrainian].
 10. Mazaraki, A., Melnichenko, S., & Duginets, G. (2018). Ukrainian economy growth imperatives. Prague: Coretex CZ SE [in English].
 11. Bohan, A. (2022). Eksportnyj akcent u torgovel'nomu predstavnytvi [Export emphasis in trade representation]. *Naukovi perspektivy – Scientific perspectives*, 3(21) [in Ukrainian].
 12. Sharov, O. (2019) Economic Diplomacy: basics, problems and prospects: a monograph. Kyiv: National Institute for Strategic Studies. [in English].
 13. Melykh, O. (2020). Protekcionizm u JeS: vplyv na rynkovi vidnosyny z krai'namy-partneramy [Protectionism in the EU: the impact on market relations with partner countries]. *Ekonomichnyj analiz – Economic analysis*, 30(1-2), 91-99 [in Ukrainian].
 14. *Tekst Ugody pro vil'nu torgivlju mizh Ukrai'noju i Turechchynuju [Text of the Free Trade Agreement between Ukraine and Turkey]*. https://export.gov.ua/news/3679-tekst_ugodi_pro_vilnu_torgivliu_mizh_ukrainoiu_i_turechchinoiu [in Ukrainian].
 15. *Liga arabs'kyh derzhav. Ministerstvo zakordonnyh sprav Ukrai'ny [League of Arab States. Ministry of Foreign Affairs of Ukraine]*. <https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini/liga-arabskih-derzhav> [in Ukrainian].
 16. Novyc'ka, N. (2020). Priorityetni vektory spivrobitnytva Ukrai'ny ta Saudivs'koi' Aravii'. Materialy mizhnarodnoi' naukovo-teoretychnoi' konferencii' «Strategichne pozycionuvannja Ukrai'ny v suchasnomu mizhnarodnomu prostori» [Priority vectors of cooperation between Ukraine and Saudi Arabia. Proceedings of the international scientific-theoretical conference «Strategic positioning of Ukraine in the modern international space»] 15 жовтня 2020 р. С. 32-33 [in Ukrainian].
 17. The impact of the trade and development of the war in Ukraine. https://unctad.org/system/files/official-document/osginf2022d1_en.pdf [in English].
 18. Five statistics that show the impact of the Ukraine crisis on global trade. <https://www.export.org.uk/news/601577/Five-statistics-that-show-the-impact-of-the-Ukraine-crisis-on-global-trade.htm> [in English].
 19. Nezhyva, M., & Mysiuk, V. (2022). War in Ukraine: challenges for the global economy. *Zovnishnja torgivlja: ekonomika, finansy, pravo*, 2, 16-25. Serija. Ekonomichni nauky. [https://doi.org/10.31617/3.2022\(121\)02](https://doi.org/10.31617/3.2022(121)02) [in English].
 20. *Ukraine war threatens Africa's food security*. URL: <https://www.ifw-kiel.de/publications/media-information/2022/ukraine-war-threatens-africas-food-security> [in English].
 21. *Strategic plan 2020-2024. Directorate General for Trade. European Commission* https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/november/tradoc_159104.pdf [in English].
 22. Struk, O. I. (2016). Eksportoorientovani strategii' ekonomichnogo rozvytku u svitovij ekonomici: . dys. ... kand. ekon. nauk. [Export - oriented strategies of economic development in the world economy: dis. ... Cand. of Econ. Sciences]. L'viv, [in English].

Надійшла до редакції 07.06.2022.

Прийнято до друку 09.06.2022.

Публікація онлайн 24.06.2022.