

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ: ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ, ПРАВО



Науковий журнал

Виходить 6 разів на рік

Заснований у січні 2010 р.

Журнал визнано ДАК МОН України

як фахове видання з економічних наук

**№4 (93)
2017**

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Головний редактор

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

Заступник головного редактора

ПРИТУЛЬСЬКА Наталія Володимирівна, д. т. н., професор, КНТЕУ

Відповідальний секретар

МЕЛЬНИЧЕНКО Світлана Володимирівна, д. е. н., професор, КНТЕУ

Члени редакційної колегії

з економічних наук:

БЛАНК Ігор Олександрович, д. е. н., професор, професор кафедри економіки та фінансів підприємства КНТЕУ.

БЄЛОСТЄЧНИК Григорій Леонович, д. е. н., професор, ректор Молдавської економічної академії.

БОЙКО Аліна Василівна, д. е. н., доцент, професор кафедри економічної теорії та конкурентної політики КНТЕУ.

ВОЛОСОВИЧ Світлана Василівна, д. е. н., професор, професор кафедри фінансів КНТЕУ.

ГЕСЦЬ Валерій Михайлович, д. е. н., професор, директор Інституту економіки та прогнозування НАН України.

ГОСПОДАРОВІЧ Анджей, д. е. н., професор, ректор Вроцлавського економічного університету (Польща).

ДОБІЯ Мечислав, д. е. н., професор Краківського університету економіки (Польща).

ДУБОВИК Тетяна Віталівна, д. е. н., доцент, професор кафедри маркетингу та реклами КНТЕУ.

КАЛЮЖНА Наталія Геннадівна, д. е. н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин КНТЕУ.

КВАЧ Ярослав Петрович, д. е. н., професор, директор Одеського інституту фінансів КНТЕУ.

ЛАЦЕ Наталя, д. е. н., професор Ризького технічного університету (Латвія).

МЕЛЬНИК Тетяна Миколаївна, д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин КНТЕУ.

ОНИЩЕНКО Володимир Пилипович, д. е. н., професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин КНТЕУ.

ПАНКОВ Дмитро Олексійович, д. е. н., професор, завідувач кафедри Білоруського державного економічного університету (Мінськ).

ПЕДЬ Ірина Валерівна, д. е. н., доцент, професор кафедри міжнародних економічних відносин КНТЕУ.

САЙ Валерій Миколайович, к. е. н., доцент, проректор з науково-педагогічної роботи та міжнародних зв'язків КНТЕУ.

ФЕДУН Ігор Леонідович, д. е. н., доцент, професор кафедри міжнародних економічних відносин КНТЕУ.

ЦІГАНОВ Сергій Андрійович, д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету ім. Тараса Шевченка.

ШЛЮСАРЧИК Богуслав, д. е. н., професор Жешувського університету (Польща).

ЯЦЕНКО Ольга Миколаївна, д. е. н., професор кафедри міжнародної торгівлі Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана.

з юридичних наук:

АНЦЕЛЕВИЧ Герольд Олександрович, к. ю. н., професор, професор кафедри міжнародного публічного права КНТЕУ.

БАКАЛІНСЬКА Ольга Олегівна, д. ю. н., доцент, завідувач кафедри міжнародного приватного, комерційного та цивільного права КНТЕУ.

БЕРЗІН Павло Сергійович, д. ю. н., професор, заступник декана з наукової роботи Київського національного університету ім. Тараса Шевченка.

БЕРЛАЧ Анатолій Іванович, д. ю. н., професор, професор кафедри адміністративного права Київського національного університету ім. Тараса Шевченка.

БРЕДІ Річард, директор Британського центру сприяння розвитку права, координатор проекту «Британське законодавство XXI сторіччя» (Велика Британія, м. Лондон).

ГУРЖІЙ Тарас Олександрович, д. ю. н., професор, завідувач кафедри адміністративного, фінансового та інформаційного права КНТЕУ.

ДЕНИСОВ Володимир Наумович, д. ю. н., професор, завідувач відділу міжнародного права та порівняльного правознавства Інституту держави і права ім. В.М. Корецького НАН України.

КАЛЮЖНИЙ Ростислав Андрійович, д. ю. н., професор, заступник директора з наукової роботи Юридичного інституту Національного авіаційного університету.

КОШИЛЕНКО Олександр Любимович, д. ю. н., професор, директор Інституту законодавства Верховної Ради України.

ОСИКА Сергій Григорович, к. ю. н., професор кафедри міжнародних економічних відносин КНТЕУ.

ОШІЙНИК Олег Вікторович, д. ю. н., професор кафедри загальноправових дисциплін КНТЕУ.

ПРИМАК Володимир Дмитрович, д. ю. н., професор кафедри міжнародного приватного, комерційного та цивільного права КНТЕУ.

ЯЦУК Ева, д. філософії, доцент, проректор Вищої школи торгівлі, економіки і права в Радомі (Польща).

Засновник, редакція,
видавець і виготовлювач

**КИЇВСЬКИЙ
НАЦІОНАЛЬНИЙ
ТОРГОВЕЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

Завідувач редакції

І. В. Кривицька

Редактори

В. М. Дудник, Т. Д. Обламська

Художньо-технічний редактор

А. А. Савчук

Підписано до друку 01.09.2017.

Тираж 200 пр. Зам. 1151.

Адреса редакції, видавця,

виготовлювача:

вул. Чигоріна, 57, м. Київ,

Україна, 01601

Телефон редакції: 529-30-61

E-mail: zt@knteu.kiev.ua

Свідцтво про державну

реєстрацію

серія КВ № 22092-11992ПР

від 16.05.2016

Індекс журналу в Каталогі

видань України на 2017 рік –

09641

Надруковано на обладнанні КНТЕУ

Свідцтво суб'єкта видавничої

справи серія ДК № 4620

від 03.10.2013

Видається за рекомендацією

Вченої ради КНТЕУ

(протокол засідання № 1

від 30.08.2017)

Передрук і переклади

матеріалів, опублікованих

у журналі, дозволяються лише

зі згоди автора та редакції



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

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2017

ЗМІСТ

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ТОРГІВЛЯ

МЕЛЬНИК Т., ДЬЯЧЕНКО О.	Інституціональне забезпечення митного регулювання України в умовах євроінтеграції	5
БОЙКО А.	Забезпечення стійкості національної економіки	16
П'ЯТНИЦЬКА Г.	Інтерналізація торговельних мереж	28
КВАЧ Я., ГРИМАЛЮК А.	Еволюція міжнародної торгівлі	47
ЧАУДХУРИ Р.	Індія в угодах про вільну торгівлю	57
БОХАН А.	Екологічні застороги в дипломатії миру і торгівлі	71
ШКУРОПАДСЬКА Д.	Стійкість національної економіки у контексті глобальних викликів	84

ФІНАНСИ, ОПОДАТКУВАННЯ, АУДИТ

ВОЛОСОВИЧ С.	Експортно-кредитні агентства як інститут розвитку	98
СИМОНЕНКО В., КОСТЮК Б.	Модернізація податкового аудиту в Україні	108
КЛАДЧЕНКО М.	Фінансове забезпечення вищих навчальних закладів: досвід Швейцарії та Великобританії	116
БАРАНИЮК Ю.	Державний фінансовий аудит експортних операцій в Україні	130

C O N T E N T

INTERNATIONAL ECONOMY AND TRADE

MELNYK T., DIACHENKO O.	Institutional providing of customs regulations of Ukraine in terms of European integration	5
BOIKO A.	Ensuring the resilience of the national economy	16
PIATNYTSKA G.	Internalization of trade networks	28
KVACH Y., GRYMALIUK A.	The evolution of international trade	47
CHOUDHURY R.	India in free trade agreements	57
BOKHAN A.	Ecological warnings in diplomacy of peace and trade	71
SHKUROPADSKSA D.	Sustainability of the national economy in the context of global challenges	84

FINANCES, TAXATION, AUDIT

VOLOSOVYCH S.	Export-credit agencies as a development institution	98
SYMONENKO V., KOSTIUK B.	Modernization of the tax audit in Ukraine	108
KLADCHENKO M.	Financial support for higher educational institutions: the experience of Switzerland and the United Kingdom	116
BARANIUK Y.	State financial audit of export operations in Ukraine	130

СОДЕРЖАНИЕ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА И ТОРГОВЛЯ

МЕЛЬНИК Т., ДЬЯЧЕНКО О.	Институциональное обеспечение таможенного регулирования Украины в условиях евроинтеграции	5
БОЙКО А.	Обеспечение устойчивости национальной экономики	16
ПЯТНИЦКАЯ Г.	Интернализация торговых сетей	28
КВАЧ Я., ГРИМАЛЮК А.	Эволюция международной торговли	47
ЧАУДХУР Р.	Индия в соглашениях о свободной торговле	57
БОХАН А.	Экологические предостережения в дипломатии мира и торговли	71
ШКУРОПАДСКАЯ Д.	Устойчивость национальной экономики в контексте глобальных вызовов	84

ФИНАНСЫ, НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ, АУДИТ

ВОЛОСОВИЧ С.	Экспортно-кредитные агентства как институт развития	98
СИМОНЕНКО В., КОСТЮК Б.	Модернизация налогового аудита в Украине	108
КЛАДЧЕНКО М.	Финансовое обеспечение высших учебных заведений: опыт Швейцарии и Великобритании	116
БАРАНИЮК Ю.	Государственный финансовый аудит экспортных операций в Украине	130

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ТОРГІВЛЯ

УДК 339.543(477):339.922

МЕЛЬНИК Тетяна,

д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету

ДЬЯЧЕНКО Ольга,

к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Здійснено оцінку інституціонального середовища митного регулювання в Україні на шляху євроінтеграції, стану та перспектив його розвитку в контексті концепції реформування системи митних органів. Визначено причини небажаних наслідків реформ. Проаналізовано досвід формування структури митних органів у розвинених країнах.

Ключові слова: митниця, митне регулювання, інституціональне забезпечення, реформування митної справи, концепція реформування Державної фіскальної служби.

Мельник Т., Дьяченко О. Институциональное обеспечение таможенного регулирования Украины в условиях евроинтеграции. Осуществлена оценка институциональной среды таможенного регулирования в Украине на пути евроинтеграции, состояния и перспектив его развития в контексте концепции реформирования системы таможенных органов. Определены причины нежелательных последствий реформ. Проанализирован опыт формирования структуры таможенных органов в развитых странах.

Ключевые слова: таможня, таможенное регулирование, институциональное обеспечение, реформирование таможенного дела, концепция реформирования Государственной фискальной службы.

© Мельник Т., Дьяченко О., 2017

ISSN 1028-7507. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2017. № 4

5

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

Держава зобов'язана забезпечити прогресивну інституціоналізацію в контексті євроінтеграційних пріоритетів. В умовах зростання обсягів зовнішньої торгівлі України з ЄС стає актуальним дослідження процесу реформування митної справи. Урядом України саме митну реформу оголошено пріоритетним завданням і схвалено концепцію реформування системи органів реалізації державної податкової та митної політики, якою передбачено кардинальні зміни у структурі митних органів, а саме – централізацію митниці. Доцільно з'ясувати, чи така реорганізація сприятиме та забезпечуватиме процеси євроінтеграції, чи буде створювати зайві проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інституціонального забезпечення діяльності митних органів висвітлено у працях І. Бережнюка, О. Джумурат, Л. Дорофєєвої, Ю. Дроговоз, Ю. Драганчука, Т. Корневої, Ю. Кунєва, П. Пашка та ін. [1–7]. Проте існує низка питань, які потребують критичного переосмислення підходів до дослідження дієвості здійснення в Україні митної справи та перспектив реалізації нинішньої реформи.

Мета дослідження – оцінка стану інституційного середовища митного регулювання на шляху євроінтеграції та перспектив його розвитку в контексті концепції реформування системи органів, що реалізують податкову і митну політику.

Матеріали та методи. Інформаційна база статті представлена працями вітчизняних вчених та практиків щодо митного регулювання, аналітичними звітами міжнародних організацій, статистичними даними. Дослідження проведено із застосуванням загальнонаукових методів: системного аналізу, синтезу, теоретичного узагальнення та порівняння.

Результати дослідження. За умов визначення євроінтеграційних пріоритетів і підписання міжнародних угод саме інститути держави можуть як прискорювати, так і гальмувати процеси інтеграції національної економіки в європейський простір та впливати на її результативність. Постійна динаміка інституційного середовища митного регулювання зумовлює об'єктивну необхідність реформування державного регулювання у зовнішньоекономічній діяльності (ЗЕД).

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

Незважаючи на те, що чинні митні правила України базуються на міжнародних нормах, в рейтингах з міжнародної торгівлі надто низькі позиції нашої держави (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинги України з міжнародної торгівлі

Індекс	Назва організації, яка установила рейтинг	Рейтинг	Кількість країн-учасників
Міжнародна торгівля (категорія «Торгівля через кордони», 2017)	Світовий Банк	115	189
Глобальна конкурентоспроможність (2016–2017)	Всесвітній економічний форум	104	138
Залучення країн світу в міжнародну торгівлю (2016)	Всесвітній економічний форум	95	136
Ефективність логістики (категорія «Митниця», 2016)	Logistics Performance Index	116	160

Джерело: складено авторами за [8–11].

Останній показник свідчить про надто повільне спрощення митних процедур, основною причиною якого є суперечливе вітчизняне законодавство, неналежна внутрішньоурядова співпраця та недостатні технічні можливості при здійсненні митних процедур.

Україна належить до країн з рівнем доходів нижче середнього, для яких індикатори впливу заходів спрощення торгівлі свідчать, що реформи будуть ефективними за умов полегшення митних процедур, гармонізації документів, підвищення якості державного управління та належного застосування законодавства, а також доступності достовірної інформації.

Сьогодні індикатори спрощення процедур торгівлі України нижчі за показники країн з рівнем доходів нижче середнього і доволі незначні порівняно з кращими практиками (табл. 2).

Таблиця 2

Індикатори спрощення процедур торгівлі ОЕСР [9]

Індикатори	Результат		
	Україна	країни з рівнем доходів нижче середнього	кращі практики
Якість державного управління та справедливе застосування законодавства	0,50	1,20	1,90
Транскордонне співробітництво між контролюючими службами різних країн	0,50	0,82	1,74
Міжвідомче співробітництво між різними контролюючими службами у країні	0,50	1,20	2,00
Формальності (процедури)	0,69	1,10	1,55
Формальності (автоматизація)	0,75	1,12	1,92
Формальності (документи)	0,50	1,00	1,68

Істотні митні реформи в Україні було розпочато у 2016 р. у відповідь на зобов'язання щодо реалізації Повної та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) між Україною та ЄС, а також розробки необхідних заходів боротьби з корупцією та сприяння економічному розвитку через зниження торговельних бар'єрів.

Позитивним є те, що у 2016 р. для спрощення експорту товарів до ЄС митними підрозділами Державної фіскальної служби України (ДФС) на товари українського походження було видано понад 50 тис. сертифікатів за формою *EUR.1* [12, с. 21], що дає змогу вітчизняним товарам на території ЄС користуватися умовами преференційної торгівлі.

Ще одним вагомим досягненням у спрощенні доступу на ринки ЄС стало впровадження інституту «уповноваженого (схваленого) експортера». Протягом 2016 р. цей статус отримали 113 підприємств [12, с. 21]. Статус уповноваженого експортера надає переваги в отриманні тарифних преференцій, сутність яких полягає в тому, що український експортер не оформлює сертифікат з перевезення форми *EUR.1*, а самостійно визначає та декларує походження товарів на комерційних/товаросупровідних документах, що прискорює процедуру експорту (*табл. 3*).

Таблиця 3

**Переваги використання суб'єктом господарювання статусу
«Уповноважений експортер» [13]**

Без статусу	Зі статусом
<ul style="list-style-type: none"> ➤ може самостійно декларувати країну походження товару, якщо вартість товару не перевищує 6000 євро; ➤ повинен надати сертифікат походження <i>EUR.1</i>, виданий уповноваженим органом країни експорту, якщо вартість товару перевищує 6 000 євро 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ самостійно декларує походження товару незалежно від його вартості; ➤ може (за бажанням) надавати сертифікат походження <i>EUR.1</i>, виданий уповноваженим органом країни експорту, замість декларації інвойс

Митним кодексом задекларовано розділ про уповноважених економічних операторів (УЕО), де передбачено, що сумлінні платники податків – суб'єкти ЗЕД можуть проходити митні процедури за спрощеною схемою, а отже, заощаджувати на логістичних витратах, оптимізувати часові та людські ресурси тощо. Проте необхідна нормативна база діяльності УЕО донині залишається в стадії розроблення.

Враховуючи активне підписання угод про вільну торгівлю з країнами, в яких УЕО вже діють, відсутність в Україні такого інституту та нормативної бази його діяльності деструктивно впливає на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на світових ринках. Для того, щоб інститут УЕО нарешті запрацював, слід не тільки схвалити законопроект, а й забезпечити його якісну імплементацію з урахуванням українських реалій. У протилежному разі Україна буде змушена визнавати чужих УЕО замість того, щоб надавати цей статус вітчизняним підприємствам. Упровадження в нашій країні вимог до

УЕО, еквівалентних європейським, сприятиме взаємному визнанню, і українські підприємства зможуть отримати певні спрощення щодо здійснення митних процедур за кордоном.

У серпні 2016 р. було запроваджено «єдине митне вікно» і принцип мовчазної згоди у разі відсутності відповіді митних органів упродовж 4 годин. Було також встановлено додатковий відео-моніторинг для підвищення прозорості і запобігання шахрайству та створено спеціальні мобільні групи боротьби з корупцією та контрабандою. Проте «єдине вікно» належним чином досі не працює. Нині за принципом «єдиного вікна» оформлюється близько 20 % митних декларацій [14]. Причини такої ситуації – це:

- неузгодженість нормотворчої діяльності і заходів щодо реалізації контрольних функцій з боку відповідальних державних органів та установ;
- спротив керівників та посадових осіб контролюючих органів звуженню своїх повноважень щодо впливу на систему контролю;
- низький рівень використання ІТ у більшості контролюючих органів;
- неналежне фінансування для формування сучасних інформаційних систем, що сприяли б скороченню у часі та спрощенню міжвідомчої взаємодії при здійсненні контролю.

В Україні розпочалася реформа ДФС, яку ініціює Міністерство фінансів. Нововведення стосуються роботи митних органів, якими передбачається повне перезавантаження митної системи.

Уряд схвалив концепцію реформування ДФС (митного та податкового блоків), якою передбачається реорганізація митниці. Для централізації функцій планується ліквідувати всі митниці, залишити одну – централізовану. На рівні області передбачається створити представництва центральної митниці для полегшення проведення адміністративних процедур і здійснення нагляду. Згідно з положеннями концепції на районному рівні залишаються митні пости, які будуть безпосередньо підпорядковані центральній митниці [4].

У 2015 р. з ініціативи Міністерства фінансів України та ДФС в проєкті плану імплементації рекомендацій місії МВФ йшлося про створення однієї юридичної особи на рівні областей, а не на рівні держави, що було підтримано його експертами. Відповідно до запропонованої концепції також необхідно внести зміни у чинний Митний кодекс України, без яких неможливо у правовому полі змінити спосіб і форму організації діяльності митниць.

29 березня 2017 р. на засіданні Верховної Ради України було схвалено проєкт постанови Кабінету Міністрів України «Про реформування територіальних органів Державної фіскальної служби» [15]. У пояснювальній записці до постанови зазначено, що проєкт реформування ДФС України не потребує консультацій з громадськістю, оскільки не є регуляторним актом і не стосується інтересів суб'єктів

.....

підприємницької діяльності [16]. Проте загальновідомо, що діяльність митниці безпосередньо впливає на операції зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств та забезпечує постійні надходження до бюджету. Тому будь-яка невиважена зміна в митному регулюванні автоматично впливає на бізнес-клімат.

Україна межує з сімома державами із сухопутними, річковими та морськими ділянками. Кожна митниця має свою специфіку діяльності, яка стосується різних об'єктів, суб'єктів та товарних потоків, пунктів пропуску за видами транспорту, способів контрабанди тощо. Концентрація повноважень в одній, на всю Україну, митниці значно ускладнить процедури митного контролю та митного оформлення.

Міністерство доходів і зборів контролювало підприємства лише на предмет повноти сплати податків. Передбачалося, що новостворена фіскальна служба здійснюватиме наскрізний контроль правильності сплати податків по всьому ланцюжку поставки – від імпортера до споживача. Проте реалії свідчать, що мета не досягнута. Причина у тім, що об'єднання – механічне злиття митниці та податкової відбулося без глибокого аналізу їхнього співробітництва у дотичних сферах (митна оцінка, ПДВ, трансфертне ціноутворення).

Нині у структурі ДФС України митники становлять менше 10 %, а митною справою займаються 4 із 23 департаментів [13]. Проте частка надходжень від діяльності митних органів у податкових надходженнях до Державного бюджету України достатньо вагома (табл. 4).

Таблиця 4

Обсяги надходжень від діяльності митних органів у податкових надходженнях до Державного бюджету України, млрд грн

Роки	Усього доходів	Податкові надходження	У тому числі від діяльності митних органів	Частка надходжень від діяльності митних органів у податкових надходженнях, %
2012	445,5	360,6	124,6	34,55
2013	442,8	354,0	118,8	33,57
2014	456,1	367,5	136,7	37,21
2015	652,0	507,6	203,4	40,07
2016	782,9	650,8	236,8	36,39

Джерело: розраховано авторами за [17].

Вартим на увагу є досвід формування структури митних органів у розвинених країнах світу. Лише у 28 % держав-членів Всесвітньої митної організації митниця є складовою фіскальної служби. У решти країн вона залишається окремим органом або автономним департаментом у складі міністерства [18].

У Німеччині – це державний орган виконавчої влади під патронатом Міністерства фінансів. Генеральна митна дирекція є самостійним центральним органом виконавчої влади (повноцінний митний

центральному апарату, у складі якого 9 функціональних департаментів, 43 основні митниці, 8 відділень митного розслідування та 271 митний пост), тобто митна управлінська вертикаль повністю відокремлена. Особовий склад митників становить майже 39 тис. працівників [19].

З 1 січня 2014 р. у Фінляндії митна служба набула статусу органу виконавчої влади, підпорядкованого Міністерству фінансів. У країні з населенням близько 6 млн у митних органах працює 2,5 тис. осіб, які формують майже 30 % дохідної частини бюджету країни [20].

В Україні з населенням понад 42 млн осіб, з протяжністю сухопутного кордону 5638 км, працює 9,9 тис. митників [13], забезпечуючи майже 30 % надходжень до Державного бюджету України (рис. 1).

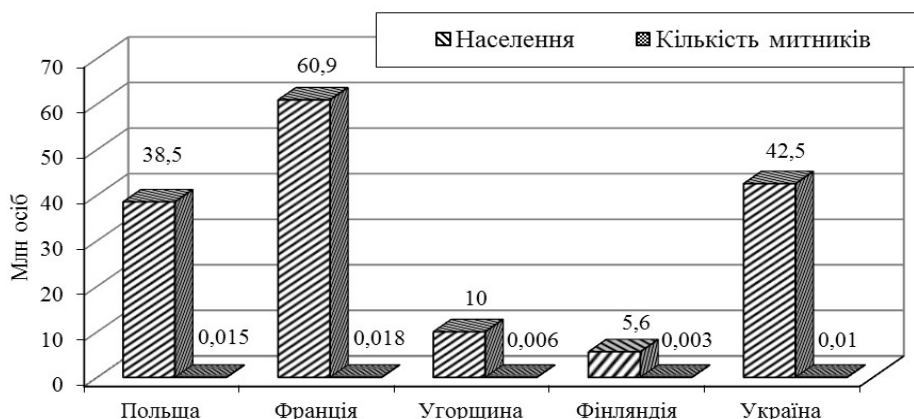


Рис. 1. Співвідношення кількості митників до населення в окремих країнах, млн осіб

Джерело: адаптовано авторами за [3].

В усіх прикордонних з Україною країнах митні формальності на кордоні виконує значно більша (від 17 % до 60 %) кількість осіб (рис. 2).

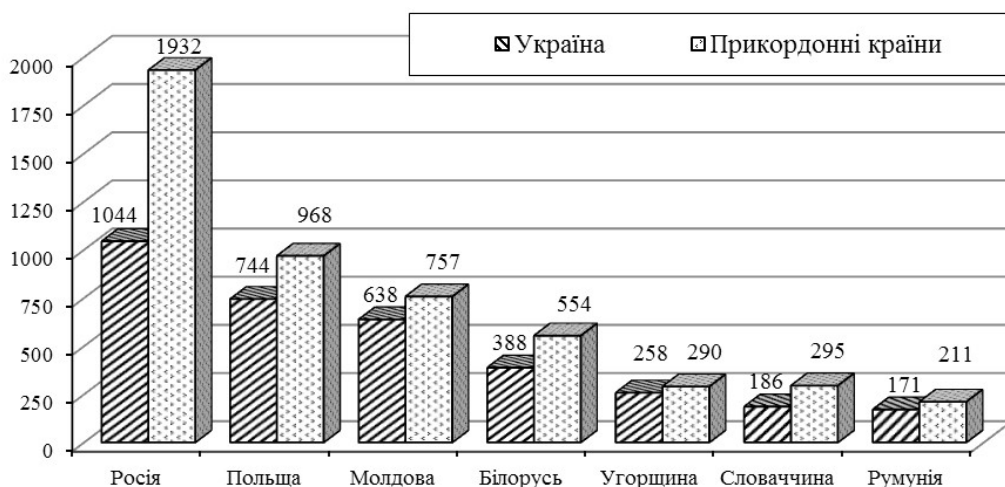


Рис. 2. Чисельність працівників митних підрозділів України та суміжних країн на прикордонних ділянках, осіб [14]

Той факт, що митними органами України не забезпечена дзеркальність контролю на кордоні, переконливо доводить необхідність модернізації митного блоку ДФС України. Нині серед усіх функцій митниці домінує фіскальна, тобто наповнення держбюджету, і при цьому ігнорується функція контролю зовнішньоекономічних операцій, безпеки та протидії контрабанді.

Централізація функцій є головною метою сценарію реформування митної служби, запропонованого концепцією. Проте необхідно ґрунтовно проаналізувати можливі небажані наслідки її реалізації. Централізація митниці без урахування специфіки діяльності митних органів може призвести до надмірної бюрократизації митних формальностей, гальмуватиме зовнішньоекономічну діяльність та активізуватиме корупцію.

Висновки. Інтеграція України до ЄС вимагає вдосконалення інституціонального середовища, особливо це стосується митного регулювання. Індекс ефективності логістики в категорії «Митниця», який досягла Україна в 2016 р., свідчить про необхідність підвищення якості державного управління у митній справі.

Позитивних результатів реформування можливо досягти лише за умов спрощення митних процедур, гармонізації документів, підвищення якості державного управління, належного застосування законодавства та доступності достовірної інформації. Україна за цими індикаторами значно відстає від країн з рівнем доходів нижче середнього, а порівняно з країнами, де існують кращі практики, ці показники зовсім незначні.

Реформи, розпочаті у 2016 р., дали деякі позитивні результати: ДФС було видано 50 тис. сертифікатів за формою *EUR.1*, статус уповноваженого експортера отримали 113 підприємств, але нормативна база УЕО досі залишається у стадії розроблення, а запроваджене «єдине митне вікно» належним чином не працює.

Ухвалена урядом концепція реформування митного та податкового блоків ДФС, якою передбачається централізація митниці, суперечить рекомендаціям МВФ, де йшлося про створення однієї юридичної особи на рівні області, а не держави. Реалізація концепції потребує внесення змін до Митного кодексу, оскільки впроваджені спосіб і форма організації діяльності митниці мають бути правозабезпеченими.

Не можна погодитись з розробниками проекту постанови Кабінету Міністрів України, у пояснювальній записці до якого йдеться, що проект реформування ДФС не потребує консультацій з громадськістю, оскільки не стосується інтересів суб'єктів підприємницької діяльності. Загальновідомо, що будь-яка зміна в митному регулюванні автоматично впливає на бізнес-клімат. Зважаючи на те, що Україна межує з сімома державами з сухопутними, річковими та морськими ділянками, які перетинають різні об'єкти, товарні потоки, транспорт, концентрація повноважень в одній митниці ускладнить митний контроль та митне оформлення.

Досвід формування структури митних органів у розвинених країнах свідчить, що в більшості з них митна служба – це окремий або автономний департамент у складі міністерства. Митні формальності на кордоні в прикордонних з Україною країнах виконує значна кількість осіб, а в Україні митницю обслуговує недостатньо працівників, що є причиною відсутності дзеркальності митного контролю.

Реформування митної справи повинно відбуватись з урахуванням специфіки діяльності митних органів, з використанням кращого досвіду розвинених країн. Будь-які вдосконалення інституціонального середовища митного регулювання слід ґрунтовно аналізувати щодо можливих наслідків їх впровадження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бережнюк І. Г., Джумурат О. В. Моделювання процесів селективності митного контролю з урахуванням основних параметрів ризикованості переміщення товарів через митний кордон. Бізнес Інформ. 2014. № 4. С. 81–86.
2. Дорофєєва Л. М. Проблеми реформування структури митних органів України. Наук. вісн. Ужгород. нац. ун-ту. 2016. № 40. С. 9–13.
3. Дроговоз Ю. С. Аналіз діяльності та програм дій з реформування ДФС України. URL : <http://uspp.ua>.
4. Драганчук Ю. Что ждет украинскую таможеню? URL : <https://daily.rbc.ua/rus/show/zhdet-ukrainskuyu-tamozhnyu-1491402440.html>.
5. Корнева Т. В. Модернізація митної служби України в умовах євроінтеграції. Порівняльно-аналітичне право. 2015. № 1. С. 191–193.
6. Кунев Ю. Д., Баязітов Л. Р. Визначення сутності та змісту основних митно-правових понять: митна справа, митне законодавство. Вісн. Акад. митн. служби України. 2013. № 1. С. 7–13.
7. Пашко П. В., Пашко Д. В. Пропозиції до інституційного механізму забезпечення національних митних інтересів України. Митна справа. 2014. № 2. С. 14–20.
8. The Global Enabling Trade Report 2016. World Economic Forum. URL : <http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/enabling-trade-rankings/>.
9. Огляд економіки України. Американська торговельна палата, 2017. URL : https://chamber.ua/Content/Documents/538890539ACC_Country_Profile_2017_UA.pdf.
10. Doing Business 2017: Equal Opportunity for All. Washington, DC: World Bank Group. URL : <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>.
11. Connecting to Compete 2016. Trade Logistics in the Global Economy. URL : https://wb-lpi-media.s3.amazonaws.com/LPI_Report_2016.pdf.
12. Звіт про виконання Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом в 2016 році. Уряд. офіс з питань європ. та євроатлант. інтеграції. Київ. 2017. 28 с.
13. Офіційний портал Державної фіскальної служби України. URL : <http://sfs.gov.ua>.
14. Макаренко А. В. Екс-глава таможни о неудавшейся реформе. URL : https://www.mdoffice.com.ua/ru/aSNewsDic.getNews?dat=08042017&num_c=589680.
15. Про реформування територіальних органів Державної фіскальної служби : постанова Кабінету Міністрів України від 29.03.2017 № 237. URL : https://www.mdoffice.com.ua/ru/aSNewsDic.getNews?dat=13042017&num_c=590578.
16. Битва за таможеню. URL : <https://bykvu.com/mysli/62809-bitva-za-tamozhnyu>.
17. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України. URL : <http://www.treasury.gov.ua>.

18. Експертна думка: Чи потрібна бізнесу незалежна митниця. «За» і «проти». URL : <https://uteka.ua/ua/publication/Ekspertna-dumka-CHi-potribna-biznesu-nezalezhna-Mitnitsya.-Za-i-proti>.
19. Офіційний веб-сайт Генерального митного управління Німеччини. URL : http://www.zoll.de/DE/Home/home_node.html.
20. Офіційний веб-сайт митної служби Фінляндії. URL : <http://tulli.fi>.

Стаття надійшла до редакції 07.06.2017.

Melnyk T., Diachenko O. Institutional providing of customs regulations of Ukraine in terms of European integration.

Background. European integration processes require improvement of institutional preconditions for cooperation between Ukraine and the EU. The economic growth of the country depends directly on proper institutional environment. Customs reform is declared a priority by Government of Ukraine and the concept of reforming the system, implementing state tax and customs policy, which provides fundamental changes in the structure of the customs authorities, such as centralized customs, is approved. It is advisable to find out whether such reorganization will facilitate and ensure the processes of European integration, or create unnecessary problems.

Analysis of recent research and publications. Problems of institutional support of customs authorities are highlighted in many works of scientists and practitioners. However, there are some issues that need critical rethinking of approaches to the study of effectiveness in the implementation of customs reform in Ukraine and prospects of the current reforms.

The **aim** of the research is to assess the current state of the institutional environment of customs regulation towards European integration and prospects for its development in the context of the concept of reforming the system, implementing tax and customs policy.

Materials and methods. The information base of the work is presented by works of domestic scientists and practitioners in the sphere of customs regulation, analytical reports of international organizations, and statistic data. The survey is conducted with the use of general scientific methods: system analysis, synthesis, theoretical generalization and comparison.

The results of the research. Assessment of the institutional environment of customs regulation in Ukraine towards European integration, the status and prospects of its development in the context of the concept of reforming the system of customs authorities was performed. The causes of reform undesirable effects were identified. Experience of structure formation of the customs authorities in developed countries was analyzed.

Conclusion. Modernization of Customs Service is needed in Ukraine. Currently, among all functions of customs the fiscal one is dominated, i.e. filling the state budget, while ignoring the function of control under the external economic operations, security and combating smuggling. The main objective of the proposed concept of reforming the State Fiscal Service of Ukraine is a centralization of functions. However, centralization of customs without taking into account the specifics of the customs authorities can lead to excessive bureaucracy of customs formalities, braking foreign economic activity and enhancing corruption. Reform of customs should take place, taking into account the specifics of the customs authorities, using the best practices of the developed countries.

Keywords: customs, customs regulations, institutional support, customs reform, the concept of reforming the State Fiscal Service.

REFERENCES

1. Berezhnjuk I. G., Dzhumurat O. V. Modeljuvannja procesiv selektyvnosti mytnogo kontrolju z urahuvannjam osnovnyh parametriv ryzykovanosti peremishhennja tovariv cherez mytnyj kordon. *Biznes Inform.* 2014. № 4. S. 81–86.
2. Dorofejeva L. M. Problemy reformuvannja struktury mytnyh organiv Ukrainy. *Nauk. visn. Uzhgorod. nac. un-tu.* 2016. № 40. S. 9–13.
3. Drogovoz Ju. S. Analiz dijal'nosti ta program dij z reformuvannja DFS Ukrainy. URL : <http://uspp.ua>.
4. Draganchuk Ju. Chto zhdet ukrajnskuju tamozhnju? URL : <https://daily.rbc.ua/rus/show/zhdet-ukrajnskuju-tamozhnyu-1491402440.html>.
5. Korneva T. V. Modernizacija mytnoi' sluzhby Ukrainy v umovah jevointegracii'. *Porivnjal'no-analityчне pravo.* 2015. № 1. S. 191–193.
6. Kunjev Ju. D., Bajazitov L. R. Vyznachennja sutnosti ta zmistu osnovnyh mytno-pravovyh ponjat': mytna sprava, mytne zakonodavstvo. *Visn. Akad. mytn. sluzhby Ukrainy.* 2013. № 1. S. 7–13.
7. Pashko P. V., Pashko D. V. Propozycii' do instytucijnogo mehanizmu zabezpechennja nacional'nyh mytnyh interesiv Ukrainy. *Mytna sprava.* 2014. № 2. S. 14–20.
8. The Global Enabling Trade Report 2016. World Economic Forum. URL : <http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/enabling-trade-rankings/>.
9. Ogljad ekonomiky Ukrainy. Amerykans'ka torgovel'na palata, 2017. URL : https://chamber.ua/Content/Documents/538890539ACC_Country_Profile_2017_UA.pdf.
10. Doing Business 2017: Equal Opportunity for All. Washington, DC: World Bank Group. URL : <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>.
11. Connecting to Compete 2016. Trade Logistics in the Global Economy. URL : https://wb-lpi-media.s3.amazonaws.com/LPI_Report_2016.pdf.
12. Zvit pro vykonannja Ugody pro Asociaciju mizh Ukrainoju ta Jevropejs'kym Sojuzom v 2016 roci. Urjad. ofis z pytan' jevroj. ta jevroatlant. integracii'. Kyi'v. 2017. 28 s.
13. Oficijnyj portal Derzhavnoi' fiskal'noi' sluzhby Ukrainy. URL : <http://sfs.gov.ua>.
14. Makarenko A. V. Eks-glava tamozhny o neudavshejsja reforme. URL : https://www.mdoffice.com.ua/ru/aSNewsDic.getNews?dat=08042017&num_c=589680.
15. Pro reformuvannja terytorial'nyh organiv Derzhavnoi' fiskal'noi' sluzhby : postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 29.03.2017 № 237. URL : https://www.mdoffice.com.ua/ru/aSNewsDic.getNews?dat=13042017&num_c=590578.
16. Bytva za tamozhnju. URL : <https://bykvu.com/mysli/62809-bitva-za-tamozhnyu>.
17. Oficijnyj veb-sajt Derzhavnoi' kaznachejs'koi' sluzhby Ukrainy. URL : <http://www.treasury.gov.ua>.
18. Ekspertna dumka: Chy potribna biznesu nezalezna mytnycja. «Za» i «proty». URL : <https://uteka.ua/ua/publication/Ekspertna-dumka-CHI-potribna-biznesu-nezalezna-Mitnycya.-Za-i-proti>.
19. Oficijnyj veb-sajt General'nogo mytnogo upravlinnja Nimechchyny. URL : http://www.zoll.de/DE/Home/home_node.html.
20. Oficijnyj veb-sajt mytnoi' sluzhby Fijnlandii'. URL : <http://tulli.fi>.

УДК 330.101.52

БОЙКО Аліна,

д. е. н., професор кафедри економічної теорії та конкурентної політики
Київського національного торговельно-економічного університету

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ*

Узагальнено та систематизовано теоретичні положення щодо умов та напрямів забезпечення стійкості національної економіки. Наведено теоретичні підходи до визначення та класифікації факторів забезпечення стійкості національної економіки до негативних зовнішніх впливів.

Ключові слова: національна економіка, стійкість, стійкий розвиток, зовнішні негативні впливи.

Бойко А. Обеспечение устойчивости национальной экономики. Обобщены и систематизированы теоретические положения об условиях и направлениях обеспечения устойчивости национальной экономики. Приведены теоретические подходы к определению и классификации факторов обеспечения устойчивости национальной экономики к негативным внешним воздействиям.

Ключевые слова: национальная экономика, устойчивость, устойчивое развитие, внешние негативные влияния.

Постановка проблеми. Стійкість національної економіки виражає здатність економічної системи країни протистояти, адаптуватися та відновлюватися після негативних зовнішніх впливів. Проблематика підвищення стійкості національної економіки набула особливого наукового та прикладного значення в умовах аритмічності та просторової турбулентності світової економіки. Низький рівень стійкості національної економіки знижує можливості держави забезпечувати стійке економічне зростання та суспільний розвиток. Підвищення стійкості економіки до негативних зовнішніх впливів є критично важливим питанням для забезпечення національної економічної безпеки. В Стратегії національної безпеки України, затвердженій Указом Президента України від 26 травня 2015 р. № 287/2015, визначено розв'язання зазначеної проблеми однією із ключових умов забезпечення економічної безпеки в системі основних напрямів державної політики національної безпеки України.

* Стаття підготовлена у межах виконання науково-дослідної роботи № 640/20 «Компенсаційні механізми забезпечення стійкості економіки України в умовах європейської інтеграції» (номер держ. реєстрації 0116U000784)

© Бойко А., 2017

Спроможність держави, як інституційної основи національної економіки, вчасно ідентифікувати негативні зовнішні впливи, швидко й ефективно долати їх наслідки, особливо в умовах реформування соціально-економічної сфери та системи державного управління, актуалізували наукові розробки щодо підвищення рівня стійкості економіки до негативних зовнішніх впливів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія стійкості економічної системи в українській та світовій науці наразі лише формується. Серед останніх методологічних розробок цієї проблематики особливо вагомі публікації українських дослідників С. Козловського [1] та В. Маргасової [2]. В теорії економічної безпеки держави сутність та ознаки стійкості економічної системи країни досліджувалися українськими науковцями раніше, зокрема щодо обґрунтування критеріїв економічної безпеки, якісної характеристики стану економіки [3–4].

У науковій літературі поширений підхід до розуміння взаємозв'язку між економічною безпекою та стійкістю, за яким ці характеристики економіки не протиставляються, а розглядаються як такі, що по-своєму характеризують стан економіки. Стійкість, розвиток і самодостатність визначено О. Власюком як елементи, що якісно характеризують стан економічної системи під кутом зору безпеки [3, с. 32–34]. Стійкість національної економіки за таким підходом передбачає міцність і надійність усіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування дестабілізуючих факторів.

Основні джерела вразливості економіки України щодо зовнішніх шоків у коротко- та середньостроковій перспективі, основні зовнішні ризики дестабілізації національної економіки, напрями підвищення її стійкості розкрито у публікаціях Т. Тищук [5]. В. Геєць, вказуючи на проблеми щодо життєздатності та стійкості української національної економіки у сучасній світогосподарській системі, обґрунтував доцільність формування ендогенізованої моделі забезпечення реалізації стратегії зростання економіки на основі ендогенних довготривалих факторів зростання [6, с. 607–623].

Сучасна зарубіжна економічна наука містить напрацювання щодо критеріїв, підсистем і факторів національної стійкості, у тому числі стійкості національної економіки, розробки яких відображені у публікаціях експертів Світового економічного форуму [7, с. 36–44], Організації економічного співробітництва та розвитку [8], Інституту досліджень публічної політики (Велика Британія) [9], Фонду «Нова економіка» (Велика Британія) [10], провідних науковців [11–14], зокрема аналітиків Проекту збалансованого розвитку (Нова Зеландія) [15].

Незважаючи на теоретичний доробок українських і зарубіжних науковців, проблематика підвищення рівня стійкості національної економіки для забезпечення економічної безпеки держави в умовах

перманентного виникнення криз світового та локального масштабу, швидкої передачі негативних зовнішніх імпульсів на національне підгрунтя потребує подальшого наукового вивчення.

Метою дослідження є розвиток теорії стійкості економіки у частині узагальнення та систематизації теоретичних положень щодо визначення та класифікації умов і факторів забезпечення стійкості відкритої економіки до негативних зовнішніх впливів.

Методи дослідження. Методологічною основою дослідження слугували методи пізнання економічних явищ і процесів: системний – для дослідження факторів забезпечення стійкості економіки як цілісної множини елементів впливу на економічну систему у сукупності відношень і зв'язків між ними; теоретичного узагальнення – для формулювання авторських положень щодо умов та факторів забезпечення стійкості національної економіки до негативних зовнішніх впливів; порівняльно-історичний – для порівняльного аналізу наукових підходів до розуміння сутності та змісту стійкості національної економіки, умов та факторів її забезпечення; систематизації – для розроблення умов та факторів забезпечення стійкості національної економіки до негативних зовнішніх впливів. Інформаційною базою стали матеріали науково-дослідних установ України та міжнародних організацій.

Результати дослідження. Вивчення наукових розробок українських дослідників та аналітичних звітів міжнародних організацій, програмних документів урядів зарубіжних держав свідчить, що проблема підвищення стійкості національної економіки особливо гостро постала у зв'язку зі світовою кризою 2008–2009 рр. Темпи поширення негативних впливів від американської економіки до економік інших країн світу виявили об'єктивну реалію сучасного століття – відкриті та інтегровані у світову національні економіки вразливі до негативних явищ і процесів, що перманентно відбуваються у світовому економічному просторі.

Економіки різних країн характеризувалися різними наслідками прояву зазначеної кризи, зокрема різним рівнем зниження ВВП. У 2009 р., порівняно із попереднім, в Україні відбулося скорочення ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності на 13,8 %, що є одним із найбільших значень серед країн світу [16]. Результати інтегральної оцінки рівня стійкості економіки України показали незадовільне його значення впродовж 2000–2013 рр., а також відсутність вираженої тенденції до його підвищення [17, с. 25–28]. Світові кризи на зразок кризи у 2008–2009 рр. відбуваються рідко. Проте впродовж останніх чотирьох десятиліть суттєві економічні спади траплялися досить часто.

Цей факт обумовив важливість підвищення здатності економічної системи країни протистояти, адаптуватися та відновлюватися після негативних зовнішніх впливів для забезпечення національної економічної безпеки. Розглядаючи взаємозв'язок між стійкістю та безпекою,

варто зазначити, що стійкість економіки, відображаючи міцність і надійність елементів економічної системи та вертикально-горизонтальних зв'язків усередині цієї системи, означає її здатність витримувати внутрішні та зовнішні «навантаження», адаптуватися до них та відновлюватися. Тоді як національна економічна безпека означає захищеність національних економічних інтересів за умов внутрішніх і зовнішніх загроз.

В. Предборський доводить, що чим стійкіші співвідношення виробничого і фінансово-банківського капіталу, тим життєздатніша економіка (*тим вищий рівень стійкості економіки – А. Б.*), а отже, й оцінка її безпеки буде досить високою. Порушення пропорцій і зв'язків між різними елементами економічної системи веде до її дестабілізації та виступає сигналом переходу економіки від безпечного стану до небезпечного [4, с. 15]. Здатність економіки витримувати внутрішні та зовнішні «навантаження» означає, що економічна система спроможна протистояти, адаптуватися до структурних змін і мегатрендів сучасного світового розвитку, відновлюватися після негативних впливів. Узагальнення наукових підходів, розкритих в економічній літературі [10], дозволяє виділити, окрім обґрунтованих раніше [18, с. 51–52], такі додаткові характеристики стійкої економіки:

- різноманітність, адже стійка до негативних зовнішніх впливів економічна система включає велику кількість суб'єктів, що займають різні ніші в економіці та використовують різні стратегії розвитку;
- взаємозалежність фінансових інституцій (установ та організацій) в економічній системі, що обумовлює темпи та масштаби поширення криз.

Стійкість національної економіки забезпечується наявністю макроекономічних, нормативно-правових та організаційно-інституційних умов як необхідних обставин, що роблять економічну систему спроможною витримувати внутрішні та зовнішні «навантаження», адаптуватися до них та відновлюватися після їх прояву. Для протидії негативним зовнішнім впливам на економіку та зменшення їх наслідків виділяють такі цілі та завдання державної політики у сфері забезпечення стійкості національної економіки, як: макроекономічна стабільність, ефективність внутрішнього ринку та державного управління, соціальний розвиток (*табл. 1*).

Макроекономічна стабільність розглядається з позиції кейнсіанської теорії макроекономічної рівноваги. Якщо сукупні витрати в економіці, тобто заплановані витрати макроекономічних суб'єктів, змінюються рівномірно із фактичними витратами підприємницького сектора, то відповідно кейнсіанській моделі «витрати – випуск» економіка буде характеризуватися внутрішнім балансом, низьким рівнем інфляції та рівнем безробіття близьким до природного, а також позитивним сальдо платіжного балансу.

Таблиця 1

Умови забезпечення та індикатори для оцінювання стійкості національної економіки

Умови	Макроекономічна стабільність	Ефективність внутрішнього ринку	Ефективність державного управління	Соціальний розвиток
Індикатори	<ul style="list-style-type: none"> ➤ рівень безробіття; ➤ темп інфляції; ➤ відношення дефіциту державного бюджету до ВВП; ➤ відношення зовнішнього боргу до ВВП 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ розмір державного сектора; ➤ рівень податкового навантаження; ➤ рівень конкуренції; ➤ ефективність антимонопольної політики 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ незалежність суддів; ➤ захист прав власності, ➤ захист інтелектуальної власності; ➤ рівень довіри до політиків; ➤ рівень корупції; ➤ прозорість державної політики 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ рівень соціальної згуртованості; ➤ частка населення, що живе за межею бідності; ➤ частка населення з низьким рівнем професійної кваліфікації; ➤ частка населення з низьким рівнем освіти

Джерело: складено автором за [14, с. 8–15].

Ефективність внутрішнього ринку. Економічна наука досліджує ринки та їх функціонування через ціновий механізм, як ефективний спосіб розподілу ресурсів в економіці. За умови ринкового саморегулювання наслідки негативних зовнішніх впливів на економіку поглинаються відповідним коригуванням. Якщо ж ринкові диспропорції характеризуються тенденцією до збереження, то ресурси не розподіляються в економіці ефективно і відбувається відтік фінансового та людського капіталу, має місце дефіцит на товарних ринках.

Ефективність державного управління розглядається як важлива умова забезпечення стійкості національної економіки. Державне управління стосується таких питань як верховенство закону та захист прав власності. Відсутність та низький розвиток інститутів (формальних і неформальних правил і норм) формує сприятливі умови для економічних і соціальних потрясінь у країні під дією негативних зовнішніх впливів на економіку.

Соціальний розвиток, як якісна зміна суспільства, що призводить до виникнення нових суспільних відносин та інститутів (норм і правил поведінки), розглядається ще однією умовою забезпечення стійкості економіки. Розвинені соціальні відносини сприяють ефективності функціонування економічного механізму без загрози соціальних потрясінь. Соціальна згуртованість відображає рівень розвитку соціального діалогу в суспільстві, а також спільні підходи до визначення заходів державної політики у сфері забезпечення стійкості національної економіки до негативних зовнішніх впливів [14, с. 9–14].

Експерти Організації економічного співробітництва та розвитку також виділяють чотири групи умов забезпечення стійкості національної економіки, а саме:

- зовнішньоторговельна відкритість країни, висока частка конкурентних товарних ринків в економіці, ефективно функціонуючий ринок праці підвищують здатність економіки поглинати негативні зовнішні впливи та долати негативні їх наслідки;
- розвинені та ефективно регульовані ринки капіталу підтримують стійкість економіки шляхом подолання тенденції до зростання зовнішньої заборгованості, підтримки співфінансування проектів та диверсифікації фінансових інструментів, розвитку малого та середнього бізнесу;
- ефективна податкова політика та система соціального захисту населення забезпечують підвищення рівня стійкості економіки через сприяння всеосяжності економічного зростання і зменшення компромісних рішень щодо його стимулювання;
- розвинені державні інституції (установи та організації) забезпечують стійкість економіки шляхом формування та реалізації ефективної політики протидії зовнішнім негативним впливам [8, с. 1].

Відповідно до міжнародної практики умови забезпечення стійкості національної економіки формуються заходами зовнішньоторговельної, фінансової, податкової, конкурентної та соціальної політики, що здійснюються системою державних інституцій підтримки стійкого стану економіки. Суб'єктом забезпечення стійкості національної економіки є держава, яка виконує основні функції щодо підвищення рівня стійкості економічної системи країни через органи законодавчої, виконавчої та судової влади.

До умов стійкості національної економіки також відносять, *по-перше*, цілісність та єдність економічного простору країни, рівномірність її соціально-економічного розвитку. Ця умова особливо важлива у контексті реформи публічного управління та децентралізації влади. Нині існує тенденція до зростання фінансової та бюджетної самодостатності територій. У регіонах необхідно генерувати цілеспрямовані позитивні зміни. Це передбачає проведення реального оцінювання природно-ресурсного та людського потенціалу, з яких можна створити нові сектори та сфери регіональної економіки.

По-друге, державна регіональна політика повинна стимулювати інноваційну діяльність регіонів на основі розвиненої системи фінансування. Зі створенням Державного фонду регіонального розвитку в Україні започатковано фінансування проектів на конкурсній основі та відповідно до регіональних стратегій розвитку, планів заходів по їх реалізації. Відбувається відхід від старої практики фінансування винятково будівництва нових об'єктів, передусім бюджетної сфери,

які домінували в переліках фінансування за кошти субвенцій на соціально-економічний розвиток регіонів та розвиток окремих територій. Реалізація нової державної регіональної політики формує можливості для саморозвитку регіонів.

По-третє, залежність країни від зовнішніх постачань паливно-енергетичних ресурсів означає низький рівень стійкості національної економіки до негативних зовнішніх впливів. У такому контексті умовою стійкості економіки є диверсифікація національного енергетичного портфеля, у т.ч. шляхом широкого впровадження інноваційних засобів збереження та економії паливно-енергетичних ресурсів.

Розгляд наукових підходів до визначення умов забезпечення стійкості економіки свідчать про те, що її здатність протистояти, адаптуватися та відновлюватися після впливу негативних зовнішніх факторів. Дослідження стійкості національної економіки пропонується здійснювати шляхом аналізу та оцінки стану сукупності зовнішніх факторів впливу на економіку у таких сферах як торгівля, інвестиції, кредити та внутрішніх факторів стійкого розвитку економіки: природно-ресурсних; соціально-демографічних; фінансових; інтелектуальних ресурсів та інновацій [18, с. 50]. Під стійким розвитком економіки розуміємо процес якісних змін в економічній системі країни, що відбувається в умовах негативних зовнішніх впливів та при якому використання економічних ресурсів та інституційні зміни взаємоузгоджені.

Значення зовнішніх факторів впливу на економіку кожної окремої країни характеризується тенденцією до посилення у зв'язку зі зростанням міжкраїнної інтеграції у сфері торгівлі та руху капіталу. Рівень залежності національної економіки та її взаємодії зі світовою визначається самозабезпеченістю цієї окремої економіки життєво необхідними матеріальними ресурсами. Як внутрішня властивість соціально-економічної системи країни, стійкість національної економіки формується у національній системі поліаспектних факторів природно-ресурсного, соціально-демографічного, фінансово-виробничого, інтелектуально-інноваційного характеру. Відповідно до розглянутих умов стійкості національної економіки, варто розглядати й фактор конвергенції соціального, економічного, екологічного та інноваційного розвитку регіонів, що є умовою цієї стійкості, оскільки визначає цілісність та єдність економічного простору країни [18, с. 59].

Стійкий розвиток або розвиток економіки в умовах дії негативних зовнішніх впливів порушується, коли економіка виявляється нездатною нейтралізувати вплив дестабілізуючих факторів. У такому випадку держава не реалізує свої функції повною мірою та не запобігає зниженню добробуту населення. Надання розвитку національної економіки стійкого характеру – важливе завдання економічної політики держави. Фактори стійкого розвитку національної економіки наведені в *табл. 2*.

Фактори стійкого розвитку національної економіки

Фактор	Характер впливу фактора
Суспільно-політичні:	
Державна політика	Окреслює спектр стратегій національного розвитку, можливості його забезпечення за рахунок бюджетних ресурсів
Довіра до органів влади	Визначає можливість підтримки суспільством стратегічних рішень держави у ході здійснення економічних реформ, а також очікування бізнесу та населення
Соціальні:	
Соціально-демографічна структура суспільства	Впливає на форми зайнятості, доходи, мобільність населення, а в широкому сенсі – на людський і соціальний капітал
Рівень життя населення	Формує сукупний попит і потреби населення в державній соціальній допомозі
Загальний обсяг трудових ресурсів	Продуктує обмеження економічного розвитку та міграційні потоки
Стан здоров'я населення	Позначається на продуктивності праці
Розвиток соціальної інфраструктури	Визначає можливості відтворення трудових ресурсів
Економічні:	
Спеціалізація, структура та потенціал економіки	Впливають на міжрегіональні взаємозв'язки, можливості впровадження інновацій та залучення інвестицій
Інвестиційний клімат	Обумовлює доступність фінансових ресурсів підприємствам та рівень їх доходів
Критична інфраструктура	Визначає дієвість та функціональність економіки в умовах негативних зовнішніх впливів
Природно-екологічні:	
Природно-кліматичні умови	Зумовлюють галузеву спеціалізацію, просторовий розподіл ресурсів, рівень витрат
Стан навколишнього середовища	Визначає екологічні обмеження розвитку економіки

Джерело: розроблено автором.

Суспільно-політичні, соціальні, економічні та природно-екологічні фактори забезпечення стійкого розвитку економіки у сукупності формують ендогенні умови національної стійкості [18, с. 45–62]. Наведені у *табл. 2* фактори показують стан та співвідношення таких взаємопов'язаних складових національної стійкості як природа, людина та суспільство, економіка, держава. Звідси забезпечення стійкості національної економіки здійснюється у межах ринкового саморегулювання, державного та суспільного регулювання, природної саморегуляції та саморозвитку.

На рівень стійкості національної економіки впливає державне регулювання економіки у реалізації таких видів політики, як: фіскальна, інвестиційна, соціальна, зовнішньоекономічна, грошово-кредитна та промислово-аграрна. У *табл. 3* наведено класифікацію основних інструментів забезпечення стійкості національної економіки. Під інструментом забезпечення стійкості економіки розуміємо заходи та важелі, що використовуються державою для забезпечення здатності економічної системи країни протистояти, адаптуватися та відновлюватися після негативних зовнішніх впливів.

Таблиця 3

Інструменти забезпечення стійкості національної економіки

Інструмент	Характер впливу інструменту
Прямі та непрямі податки, трансферти	Підвищення фінансової спроможності суб'єктів господарювання
Державні замовлення, інвестиційні субвенції, Державний фонд регіонального розвитку	Активізація внутрішнього інвестування, покращання інвестиційного клімату
Державні соціальні стандарти та нормативи	Формування соціальної згуртованості, розвиток соціального діалогу, зниження рівня диференціації населення за доходами
Митні збори, кількісні обмеження, субсидії, кредитування, демпінг, технічні бар'єри	Сприяння взаємодії національних суб'єктів господарювання та зовнішнього середовища відповідно до національних інтересів
Норма обов'язкових резервів, облікова ставка, операції з цінними паперами, офіційні золотовалютні резерви	Стабілізація інфляційних процесів і прогнозованість курсу національної грошової одиниці
Ліцензування, патентування та квотування, сертифікація та стандартизація, ціни та тарифи	Стимулювання національного виробництва, підвищення конкурентоспроможності та розширення ринків збуту
Стратегії (документи) розвитку окремих сфер і секторів національної економіки	Зменшення фрагментарності та диспропорційності розвитку економіки, сприяння консолідації економічних ресурсів для досягнення пріоритетних цілей розвитку та посилення довіри у системі взаємовідносин «влада–бізнес–громадянське суспільство»

Джерело: розроблено автором.

Структурно-системний характер наведених ендогенних та екзогенних факторів впливу на національну економіку не може бути подоланий у межах окремого напрямку державної політики, оскільки різноманітність викликів потребує застосування заходів та важелів підвищення стійкості економіки до негативних зовнішніх впливів.

Висновки. Стійкість національної економіки – складне і багатовістороннє поняття, яке передбачає здатність економічної системи країни

не тільки витримувати, адаптуватися, але й відновлюватися після зовнішніх негативних впливів. Вона проявляється під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. Зовнішні фактори впливають на національну економіку через такі канали взаємодії у світовій економіці, як зовнішня торгівля, іноземні інвестиції та кредити. У природно-екологічному, соціально-демографічному, фінансово-виробничому, політико-правовому та інфраструктурному середовищах формуються внутрішні фактори, які також визначають рівень стійкості національної економіки до зовнішніх негативних впливів.

Перспективи подальших досліджень пов'язані із вивченням реагування економіки на дію негативних зовнішніх впливів упродовж тривалого періоду, науковим обґрунтуванням механізмів та інструментів забезпечення стійкості національної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Козловський С. В. Індикативні методи забезпечення стійкості економіки України. Ефективна економіка. 2013. № 10. С. 1–6.
2. Маргасова В. Г. Система забезпечення стійкості національної економіки та її безпеки: теорія, методологія, практика управління. Чернігів : Десна Поліграф, 2014. 416 с.
3. Власюк О. С. Економічна безпека України в умовах ринкових трансформацій та антикризового регулювання. Київ : Акад. фін. управління, 2011. 474 с.
4. Предборський В. А. Економічна безпека держави. Київ : Кондор, 2005. 391 с.
5. Тишук Т. А. Пріоритети забезпечення зовнішньої стійкості економіки України. Стратегічні пріоритети. 2013. № 1 (26). С. 52–60.
6. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку. Київ : Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2009. 864 с.
7. Global Risks 2013. Eighth Edition. World Economic Forum. Switzerland : World Economic Forum, 2013. 79 p. URL : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalRisks_Report_2013.pdf.
8. OECD G20 Policy Paper on Economic Resilience and Structural Policies. OECD. 2016. URL : <http://www.oecd.org>.
9. Building economic resilience? An analysis of local enterprise partnerships plans. IPPR NORs. 2014. URL : <http://www.ippr.org>.
10. Building a strong financial system. The economics foundation. 2015. URL : <http://neweconomics.org/2015/06/financial-system-resilience-index>.
11. Rose A. An economic framework for the development of a resilience index for business recovery. International Journal of Disaster Risk Reduction. 2013. № 5. P. 73–83.
12. Rebecca O. Bagley. Building Economic Resilience in the 21st Century. Forbes. 2012. URL : <https://www.forbes.com>.
13. Primoz Pevcin. Demand and supply side view on the factors affecting size of non-profit economy. Economic Research – Ekonomiska Istrazivanja. 2012. № 25. P. 140.
14. Lino Briguglio. Conceptualizing and measuring economic resilience. University of Malta. 2006. URL : https://www.um.edu.mt/_data/assets/pdf_file/0013/44122/resilience_index.pdf.
15. Economic Resilience Pillar. The New Zealand sustainability dashboard project. 2014. URL : <http://www.nzdashboard.org.nz/economic-and-governance.html>.

16. World Bank, International Comparison Program database. Washington : The World Bank Group, 10.03.2017. URL : <http://data.worldbank.org>.
17. Бойко А. В. Стійкість національної економіки в умовах глобалізації: автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. Київ : Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2015. 40 с.
18. Бойко А. В. Стійкість національної економіки: теорія, методологія, практика. Київ : Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2014. 288 с.

Стаття надійшла до редакції 11.08.2017.

Boiko A. Ensuring the resilience of the national economy.

Background. *The resilience of the national economy expresses the ability of the country's economic system to resist, adapt and recover from negative external influences. The problem of increasing the resilience of the national economy has acquired a special scientific and applied importance in conditions of spatial turbulence of the world economy.*

The aim of the research is to develop the theory of resilience in the economy in the part of the generalization and systematization of the theoretical positions on the definition and classification of conditions and factors ensuring the resilience of the open economy to negative external influences.

Materials and methods. *Methodological basis of the study were methods of knowledge of economic phenomena and processes: systemic, theoretical generalization, comparative-historical method, systematization.*

The results of the research. *The resilience of the national economy is ensured by the presence of macroeconomic, regulatory, organizational and institutional conditions as necessary conditions that make the economic system able to withstand internal and external «burdens», adapt to them and recover from their manifestation. In accordance with international practice, the conditions for ensuring the resilience of the national economy are formed by measures of foreign trade, financial, tax, competition and social policy. Such measures are implemented by a system of state institutions supporting the resiliency of the economy.*

Conclusion. *The resilience of the national economy manifests itself under the influence of a complex of external and internal factors. External factors influence the national economy through such channels of interaction in the world economy as: foreign trade, foreign investments and loans. In the natural-ecological, socio-demographic, financial-industrial, political-legal and infrastructural environments internal factors are formed. These factors also determine the level of resilience of the national economy to external negative impacts.*

Keywords: national economy, resilience, resilient development, external negative influences.

REFERENCES

1. Kozlovs'kyj S. V. Indykatyvni metody zabezpechennja stijkosti ekonomiky Ukrainy. *Efektivna ekonomika*. 2013. № 10. S. 1–6.
2. Margasova V. G. Systema zabezpechennja stijkosti nacional'noi' ekonomiky ta i'i' bezpeky: teorija, metodologija, praktyka upravlinnja. Chernigiv : Desna Poligraf, 2014. 416 s.
3. Vlasjuk O. S. Ekonomichna bezpeka Ukrainy v umovah rynkovyh transformacij ta antykryzovogo reguljuvannja. Kyi'v : Akad. fin. upravlinnja, 2011. 474 s.
4. Predbors'kyj V. A. Ekonomichna bezpeka derzhavy. Kyi'v : Kondor, 2005. 391 s.
5. Tyshhuk T. A. Priorityty zabezpechennja zovnishn'oi' stijkosti ekonomiky Ukrainy. *Strategichni priorityty*. 2013. № 1 (26). S. 52–60.

6. Gejec' V. M. Suspil'stvo, derzhava, ekonomika: fenomenologija vzajemodii' ta rozvytku. Kyi'v : In-t ekon. ta prognoz. NAN Ukrai'ny, 2009. 864 s.
7. Global Risks 2013. Eighth Edition. World Economic Forum. Switzerland : World Economic Forum, 2013. 79 p. URL : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalRisks_Report_2013.pdf.
8. OECD G20 Policy Paper on Economic Resilience and Structural Policies. OECD. 2016. URL : <http://www.oecd.org>.
9. Building economic resilience? An analysis of local enterprise partnerships plans. IPPR NORs. 2014. URL : <http://www.ippr.org>.
10. Building a strong financial system. The economics foundation. 2015. URL : <http://neweconomics.org/2015/06/financial-system-resilience-index>.
11. Rose A. An economic framework for the development of a resilience index for business recovery. International Journal of Disaster Risk Reduction. 2013. № 5. P. 73–83.
12. Rebecca O. Bagley. Building Economic Resilience in the 21st Century. Forbes. 2012. URL : <https://www.forbes.com>.
13. Primoz Pevcin. Demand and supply side view on the factors affecting size of non-profit economy. Economic Research – Ekonomska Istrazivanja. 2012. № 25. P. 140.
14. Lino Briguglio. Conceptualizing and measuring economic resilience. University of Malta. 2006. URL : https://www.um.edu.mt/__data/assets/pdf_file/0013/44122/resilience_index.pdf.
15. Economic Resilience Pillar. The New Zealand sustainability dashboard project. 2014. URL : <http://www.nzdashboard.org.nz/economic-and-governance.html>.
16. World Bank, International Comparison Program database. Washington : The World Bank Group, 10.03.2017. URL : <http://data.worldbank.org>.
17. Bojko A. V. Stijkist' nacional'noi' ekonomiky v umovah globalizacii': avtoref. dys. ... dokt. ekon. nauk : 08.00.03 – ekonomika ta upravlinnja nacional'nym gospodarstvom. Kyi'v : In-t ekon. ta prognozuv. NAN Ukrai'ny, 2015. 40 s.
18. Bojko A. V. Stijkist' nacional'noi' ekonomiky: teorija, metodologija, praktyka. Kyi'v : In-t ekon. ta prognozuv. NAN Ukrai'ny, 2014. 288 s.

УДК 339.94:339.378

П'ЯТНИЦЬКА Галина,

д. е. н., професор, професор кафедри менеджменту

Київського національного торговельно-економічного університету

ІНТЕРНАЛІЗАЦІЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ

Визначено групи ринкових та специфічних для роздрібної торгівлі факторів, що обумовлюють доцільність постановки та подальшої реалізації стратегічних цілей, спрямованих на інтернаціоналізацію розвитку торговельних компаній. Виявлено мотиви, що спонукають роздрібні транснаціональні корпорації та інші компанії до реалізації стратегії інтерналізації. Проведено аналіз тенденцій та систематизацію наслідків розвитку глобальних роздрібних торговельних мереж. Встановлено чинники, що забезпечують ефективність реалізації стратегії розвитку роздрібних ТНК.

Ключові слова: інтерналізація, географічна диверсифікація, міжнародна диверсифікація, стратегія розвитку, роздрібні торговельні мережі, транснаціональні корпорації, глобалізація.

Пятницкая Г. Интернализация торговых сетей. Определены группы рыночных и специфических для розничной торговли факторов, обуславливающих целесообразность постановки и дальнейшей реализации стратегических целей, направленных на интернационализацию развития торговых компаний. Выявлены мотивы, побуждающие розничные транснациональные корпорации и другие компании к реализации стратегии интернационализации. Проведен анализ тенденций и систематизацию последствий развития глобальных розничных торговых сетей. Установлены факторы, обеспечивающие эффективность реализации стратегии развития розничных ТНК.

Ключевые слова: интернализация, географическая диверсификация, международная диверсификация, стратегия развития, розничные торговые сети, транснациональные корпорации, глобализация.

Постановка проблеми. Сучасні великі торговельні організації (особливо ті, що займаються продуктовим роздрібом і мають мережеву форму організації торгівлі) досить часто, розробляючи стратегічні плани розвитку, приймають рішення про необхідність інтернаціоналізації своєї діяльності. Вибір розвитку, пов'язаного з інтерналізацією, як слушно зауважують деякі науковці [1–3], фактично означає, що торговельна компанія розглядає її як частину своєї стратегії експансії на ринку.

Прагнення зайняти сильні конкурентні позиції на ринку і в подальшому не просто утримувати, але й зміцнювати їх, захоплюючи нові ринкові сегменти, вимагають від сучасних менеджерів торгівлі різноманітних компетентностей. До них належать здатність чітко визначати цільові установки, розвивати конкурентні переваги, розробляти та реалізовувати управлінські заходи, спрямовані на мінімізацію втрат, спричинених впливом тих чи інших ринкових загроз або наявністю слабкостей у внутрішньому середовищі компанії, прогнозувати ймовірні наслідки і т. п. за умови вибору та практичного впровадження певної стратегії розвитку. Проте здобути та розвинути названі компетентності часто буває непросто через брак інформації про методичні засади та практичні результати розробки і реалізації тієї чи іншої стратегічної альтернативи, вибір і впровадження якої сприяло б економічному зростанню компанії, її ефективній діяльності як на внутрішньому (національному/регіональному), так і міжнародному (тобто в інших країнах світу) ринках збуту продукції та надання торговельних послуг.

Вплив розвитку іноземних торговельних мереж на економіку країн-рецепієнтів обумовлюють актуальність досліджень, пов'язаних з інтерналізацією у сфері роздрібної торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти наслідків інтерналізації, впливу на неї різних факторів та управління розвитком роздрібних торговельних мереж, у т. ч. великих роздрібних транснаціональних корпорацій (ТНК), що досить часто вдаються до інтерналізації, досліджувалися у працях іноземних [3–6] і вітчизняних науковців [7–11]. С. Вуд та Дж. Рейнольдз [4] проаналізували нові практики планування міжнародної експансії ТНК на основі результатів опитування представників відділів розвитку магазинів у регіонах приймаючих країн та визначили роль аналітиків в оцінюванні життєздатності методів доступу до ринку та форматів магазинів. М. Екмен, С. Сакаря, К. Хілігад та ін. дослідили зміни у сприйнятті споживачів внаслідок діяльності іноземних роздрібних продавців на внутрішньому ринку на прикладі трьох країн: Іспанії, Туреччини та США [5]. На основі оцінювання стратегічних реакцій західних роздрібних ТНК на ділове середовище Китаю Л. Сієберс пояснила, як за допомогою реалізації гібридних практик (гібридизації) роздрібна торговельна компанія може швидко адаптуватися до умов ведення бізнесу в іншій країні та навіть впливати на зміну місцевих інституційних параметрів [6]. І. Дмитренко, спираючись на міжнародні практики та українські реалії, запропонувала перспективну в умовах глобалізації модель структурної перебудови роздрібної торгівлі [7].

Останнім часом недостатньо уваги приділялося змінам в управлінні стратегічним розвитком роздрібних торговельних мереж з орієнтацією на інтерналізацію. Незважаючи на сучасну ситуацію на міжнародному

ринку, який швидко змінюється, загострюється конкуренція між компаніями-першопрохідцями та компаніями-послідовниками, що конкурують у різних географічних зонах та країнах. Фрагментарно розглядалися ймовірні наслідки появи глобальних роздрібних торговельних мереж на внутрішньому ринку різних країн світу, що зумовлює доцільність їх систематизації за суб'єктами/об'єктами впливу.

Метою дослідження є визначення факторів, що обумовлюють доцільність постановки та подальшої реалізації стратегічних цілей, спрямованих на інтернаціоналізацію у сфері роздрібної торгівлі. У дослідженнях поставлені завдання щодо: визначення мотивів, які спонукають роздрібні ТНК та інші торговельні компанії до реалізації стратегії інтерналізації; групування чинників, що забезпечують ефективність реалізації стратегії розвитку роздрібних ТНК; аналізу основних показників розвитку глобальних роздрібних торговельних мереж та систематизації його наслідків.

Матеріали та методи. Інформаційною базою дослідження є статистичні матеріали про результати діяльності та розвитку великих роздрібних компаній; отримані дані аналітичного опрацювання наукових публікацій вчених і практиків, які займаються проблематикою стратегічного управління компаніями та вивчають розвиток роздрібної торгівлі у різних країнах світу; власні дослідження щодо розвитку іноземних мереж роздрібної торгівлі в Україні. Для досягнення поставленої мети та завдань використані методи: статистичної обробки даних та інтерпретаційні (графічні, табличні); системного аналізу та синтезу; порівняння тощо.

Результати дослідження. З метою збільшення ринкової частки та масштабів бізнесу, підвищення рівня ефективності (у т. ч. шляхом отримання економії за рахунок масових обсягів продажів) вже досить тривалий час великі роздрібні торгові мережі вдаються до стратегії інтерналізації, відкриваючи нові об'єкти торгівлі не лише в регіонах власної країни, а й поза її межами. Фактично інтерналізація роздрібної торгівлі, як слушно зауважили Н. Александер та А. Догерті, являє собою трансфер технологій управління ритейлом або заснування міжнародних торговельних взаємовідносин, що переводять торговельну організацію на рівень міжнародної інтеграції, що встановлює ритейлер у межах міжнародного середовища так, щоб подолати регуляторні, економічні, соціальні, культурні та структурні обмеження діяльності у сфері роздрібної торгівлі [2, с. 12]. Таким чином, рішення щодо інтерналізації може бути прийнятним лише для тих компаній роздрібної торгівлі, що сформували і розвинули стійкі конкурентні переваги на внутрішньому ринку та мають сприятливі передумови для перетворення на великі роздрібні ТНК або подібні до них компанії, спроможні діяти на національному (внутрішньому) та іноземних (зовнішніх) ринках.

Аналіз наукових досліджень щодо проблематики експансії великих роздрібних мереж на зовнішні ринки [1–2; 12–13] дозволив встановити, що є п'ять основних мотивів, що шляхом реалізації стратегії інтерналізації спонукають їх до розвитку:

- наявність прагнення до розширення меж ринку, на якому вже діє компанія (корпорація) за умови вичерпання можливостей або небажання подальшого зростання на ринку країни походження;

- наявність привабливих ринкових можливостей (наприклад, пов'язаних зі скороченням витрат, зниженням ризиків), якими можна скористатися на ринках поза межами власної країни;

- висока інтенсивність конкуренції на внутрішньому ринку (що може бути як пов'язаною, так і непов'язаною з входженням на ринок іноземних ритейлерів), яка підсилюється так званим ефектом «переможця» (тобто ефектом, що виникає внаслідок поширення інформації про результативну та ефективну зарубіжну діяльність конкурентів). Захист своєї частки на національному ринку, спричинений вторгненням на національний ринок сильної іноземної компанії-конкурента, іноді підштовхує великі національні компанії до інтерналізації на ринок в країну походження компанії-конкурента або в країни, де вона розвиває свою торговельну мережу, з метою вивчення на практиці сильних та слабких сторін цієї компанії та визначення найкращих способів для конкуренції з нею;

- амбіції власників керівників компанії, які мріють і прагнуть, щоб їх компанія була знана поза межами країни походження. Так звана «інтерналізація за амбіціями» несе в собі високий ризик втрат, якщо компанія в цілому економічно та організаційно неспроможна (або на тому чи іншому етапі свого життєвого циклу просто не готова) успішно реалізувати стратегію інтерналізації;

- державне регулювання, що обмежує діяльність та подальше зростання об'єктів роздрібною торгівлі компанії всередині своєї країни. Прикладом може бути прийняття у 1973 р. у Франції Закону Роєра про обмеження на розвиток великих за розміром об'єктів торгівлі.

Визначені мотиви інтерналізації дозволяють зробити висновок, що за своєю сутністю ця стратегія фактично може передбачати три ймовірні сценарії розвитку компанії шляхом:

- географічної диверсифікації, тобто коли приймається рішення про розвиток ринку компанії у світовому масштабі, внаслідок чого вона вдається до експансії на ринках інших географічних зон;

- міжнародної диверсифікації, тобто коли рішення щодо капіталовкладень в інших країнах світу обумовлено ймовірністю здобути саме там та з максимальною ефективністю використати ключові фактори успіху (наприклад, скористатися унікальними ресурсами, отримати доступ до нових технологій, розвинути мережу контактів та зв'язків

(передусім, з постачальниками товарів, що можуть реалізуватися через об'єкти торгівлі компанії), отримати доступ до великої кількості нових споживачів тощо), знизити ризики втрат, знайти нові джерела для інвестування у розвиток компанії і т. п. і т. д.;

➤ комбінації географічної та міжнародної диверсифікації, коли вибір стратегії інтерналізації відбувається внаслідок впливу декількох мотиваційних факторів (наприклад, коли другий чи п'ятий з перелічених мотивів щодо реалізації стратегії інтерналізації поєднується з будь-яким одним або всіма трьома іншими мотивами).

Проте навіть зазначені мотиви не завжди і не обов'язково спонукають керівництво компанії до прийняття рішення щодо її розвитку шляхом інтерналізації. Наявність ризику невизначеності та відсутність досвіду ведення бізнесу за кордоном може переважити бажання скористатися новими ринковими можливостями та отримати у стратегічній перспективі додатковий прибуток. За певної ситуації на ринку (передусім, внаслідок невдалого старту, розвитку та низьких результатів діяльності об'єктів торгівлі у якійсь країні, спричинених об'єктивними чи суб'єктивними обставинами) керівництво компанії, як правило, приймає рішення про деінвестування та часткову (або повну) деінтерналізацію. Про це свідчать дані розвитку транснаціональних роздрібних торгових корпорацій (табл. 1).

Динаміка основних показників розвитку вищезазначених роздрібних ТНК, згідно зі звітами «*Global Powers of Retailing*», опублікованих у 2013–2017 рр. британською консалтинговою та аудиторською фірмою *Deloit Touche Tohmatsu Limited (DTTL)*, свідчить, що одна з компаній вибірки – *Kroger* у своєму стратегічному плані розвитку немає поки наміру взагалі вдаватися до інтерналізації і концентрує всю свою увагу на розвитку своєї торговельної мережі всередині країни походження – США (табл. 2).

Компанії *Tesco* та *Metro* останнім часом прийняли рішення про деінвестування і закрили у низці країн свої об'єкти торгівлі. Це дозволило покращити загальні результати їх діяльності у 2015 р. порівняно з 2014 р. Хоча обсяги роздрібногo товарообороту в цілому зменшилися, проте збільшилась рентабельність за чистим прибутком.

Водночас німецькі компанії *Lidl (Schwarz Unternehmenstreuhand KG)* та *Aldi*, після експансії на ринки інших країн світу замість того, щоб і надалі розширювати масштаби своїх операцій поза межами країни, реалізуючи стратегію інтерналізації, почали впроваджувати стратегію ринкової консолідації, намагаючись збільшувати свою частку ринку у тих країнах, де вони вже займають або прагнуть зайняти домінуючі ринкові позиції. Про останнє свідчить тенденція щодо збільшення частки зовнішнього роздрібногo товарообороту цих компаній протягом 2011–2015 рр.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика вибірки ТНК з найбільшими у світі мережами роздрібною торгівлі, на кінець 2016 р.

Компанія (країна походження)	Рік заснування	Торговельна мережа поза межами країни походження компанії	Торговельний формат	Об'єкти торгівлі, одиниць	Персонал, тис. осіб
<i>Wal-Mart Stores Inc.</i> (США)	1962	27 країн: Аргентина, Бразилія, Чилі, Коста-Ріка, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Мексика, Нікарагуа, Канада, Великобританія, Південна Африка, Ботсвана, Гана, Кенія, Лесото, Малаві, Мозамбік, Намбія, Нігерія, Свазіленд, Танзанія, Уганда, Замбія, Китай, Японія, Індія	Гіпермаркет, універмаг-дискаунтер, супермаркет, продуктовий магазин (бакалійна крамниця)	11695*	приблизно 2300
<i>The Kroger Co.</i> (США)	1883	(компанія реалізує стратегію зростання виключно на внутрішньому ринку)	Універсам, супермаркет, продуктовий магазин	2796	приблизно 443
<i>Tesco PLC</i> (Великобританія)	1919	9 країн: Індія, Малайзія, Чеська Республіка, Угорщина, Ірландія, Польща, Словаччина, Китай, Таїланд	Супермаркет, гіпермаркет, універмаг	6809	понад 460
<i>Lidl Stiftung & Co. KG;</i> раніше – <i>Schwarz Unternehmensgruppe</i> KG (Німеччина)	1930	28 країн: Австрія, Бельгія, Болгарія, Хорватія, Чеська Республіка, Кіпр, Данія, Фінляндія, Франція, Греція, Угорщина, Іспанія, Ірландія, Італія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Польща, Португалія, Румунія, Сербія, Словаччина, Словенія, Швеція, Швейцарія, Великобританія, США	Дискаунтер-супермаркет	понад 10000	315
<i>Carrefour S.A.</i> (Франція)	1958	36 країн: Бахрейн, Китай, Індонезія, Іран, Ірак, Йорданія, Кувейт, Ліван, Оман, Пакистан, Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати, Японія, Тайвань, Сирія, Албанія, Армєнія, Бельгія, Грузія, Македонія, Польща, Португалія, Румунія, Туніс, Іспанія, Італія, Монако, Словаччина, Казахстан, Туреччина, Єгипет, Кенія, Марокко, Бразилія, Аргентина, Домініканська Республіка	«Кеш енд керрі», дискаунтер, гіпермаркет, універмаг, супермаркет	11935	384,2
<i>Aldi Einkauf GmbH & Co. oHG</i> (Німеччина)	1913; 1946**	16 країн: Австралія, Австрія, Бельгія, Великобританія, Данія, Франція, Угорщина, Ірландія, Люксембург, Нідерланди, Польща, Португалія, Словенія, Іспанія, Швейцарія, США	Дискаунтер-супермаркет	10366	162,6
<i>Metro AG</i> (Німеччина)	1964	28 країн: Австрія, Бельгія, Франція, Індія, Італія, Люксембург, Португалія, Нідерланди, Іспанія, Швеція, Швейцарія, Болгарія, Хорватія, Чеська Республіка, Греція, Угорщина, Казахстан, Молдова, Польща, Румунія, Росія, Сербія, Словаччина, Туреччина, Україна, Китай, Японія, Пакістан	«Кеш енд керрі», гіпермаркет, універмаг, супермаркет та ін.	2069	219,7***

* Дані на 31 січня 2017 р.

** Рік розділення компанії на *Aldi Nord* та *Aldi Süd*.

*** Чисельність персоналу наведено на кінець фінансового року 2015/2016, закінчення якого у *Metro* з 2013 р. переведено з кінця грудня на кінець вересня.

Джерело: розроблено автором за [14–20].

Динаміка основних показників розвитку найбільших у світі торговельних мереж ТНК

Назва компанії	Роки					Середньорічний темп зростання, %
	2011	2012	2013	2014	2015	
Кількість країн, в яких компанія має об'єкти торгівлі (розвиває роздрібну мережу)						
<i>Wal-Mart Stores Inc.</i>	28	28	28	28	30	101,74
<i>The Kroger Co.</i>	1	1	1	1	1	100,00
<i>Lidl Stiftung & Co. KG (Schwarz Unternehmenstreuhand KG)</i>	26	26	26	26	26	100,00
<i>Tesco PLC</i>	13	13	13	13	10	93,65
<i>Carrefour S.A.</i>	33	31	33	34	35	101,48
<i>Aldi Einkauf GmbH & Co. oHG</i>	17	17	17	17	17	100,00
<i>Metro AG</i>	33	32	32	32	31	98,45
Роздрібний товарооборот, млрд дол. США						
<i>Wal-Mart Stores Inc.</i>	446,950	469,162	476,294	485,651	482,130	101,91
<i>The Kroger Co.</i>	90,374	96,751	98,375	108,465	109,830	105,00
<i>Lidl Stiftung & Co. KG (Schwarz Unternehmenstreuhand KG)</i>	87,841	87,236	98,662	102,694	94,448	101,83
<i>Tesco PLC</i>	101,574	101,269	98,631	99,713	81,019	94,50
<i>Carrefour S.A.</i>	113,197	98,757	98,688	98,497	84,856	93,05
<i>Aldi Einkauf GmbH & Co. oHG</i>	73,375	73,035	81,090	86,470	82,164	102,87
<i>Metro AG</i>	92,905	85,832	86,393	85,570	68,066	92,52
Частка роздрібного товарообороту від операційної діяльності за кордоном (в інших країнах), %						
<i>Wal-Mart Stores Inc.</i>	28,4	29,1	28,9	28,3	25,8	97,63
<i>The Kroger Co.</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	–
<i>Lidl Stiftung & Co. KG (Schwarz Unternehmenstreuhand KG)</i>	55,8	57,7	58,2	59,2	61,3	102,38
<i>Tesco PLC</i>	34,5	33,5	32,3	30,0	19,1	86,26
<i>Carrefour S.A.</i>	56,7	54,0	52,7	52,7	52,9	98,28
<i>Aldi Einkauf GmbH & Co. oHG</i>	57,1	59,2	59,2	57,1	66,2	103,77
<i>Metro AG</i>	61,1	61,6	62,3	59,3	62,0	100,37
Рентабельність за чистим прибутком, %						
<i>Wal-Mart Stores Inc.</i>	3,7	3,8	3,5	3,5	3,1	95,67
<i>The Kroger Co.</i>	0,7	1,6	1,6	1,6	1,9	128,36
<i>Lidl Stiftung & Co. KG (Schwarz Unternehmenstreuhand KG)</i>	–	–	–	–	–	–
<i>Tesco PLC</i>	4,4	0,2	1,5	-9,3	0,6	60,77
<i>Carrefour S.A.</i>	0,5	1,7	1,8	1,8	1,4	129,36
<i>Aldi Einkauf GmbH & Co. oHG</i>	–	–	–	–	–	–
<i>Metro AG</i>	1,1	0,2	0,7	0,3	1,2	102,20

Джерело: складено та розраховано автором за [21, с. 14, 17; 22, с. 23; 23, с. G 20; 24, с. G 20; 25, с. G 20; 26, с. 2].

Wal-Mart Stores Inc. – найбільший у світі ритейлер не тільки постійно розширює свою діяльність як всередині країни походження (запланувавши у 2017 р. інвестувати 450 млн дол. США у реконструкцію 40 діючих та відкриття 9 нових магазинів у штаті Флорида [27]),

так і поза її межами (наприклад, у Китаї цього року компанія планує розширювати свій сегмент електронної комерції), але й приділяє увагу інноваціям та забезпеченню якості своєї роботи. *Wal-Mart* відкрив новий високотехнологічний супермаркет «*At Lake Nona*» та запустив програмний продукт *Mobile Scan & Go*, що дозволяє покупцям сканувати покупки та сплачувати за них прямо з телефону, не чекаючи у черзі. Щоб здійснити покупки у цьому супермаркеті, споживачу навіть не обов'язково виходити з автомобіля, оскільки вибравши товари і сплативши за них он-лайн, йому їх безкоштовно доставляють прямо до машини. Водночас для доставки товарів у Китаї *Wal-Mart* планує, крім традиційних кур'єрів, використовувати спеціальні дрони.

Застосування інноваційних технологій та прагнення перманентно забезпечувати високу якість обслуговування споживачів вимагає від торговельної компанії вкладати кошти у навчання та розвиток свого персоналу. Це усвідомлює і компанія *Wal-Mart*, яка до бюджету на 2017 р. заклала на навчання своїх співробітників в США та підвищення їх зарплат інвестиції в розмірі 2,7 млрд дол. США, що стало гарним стимулом для покращання якості виконання обов'язків кожним працівником торговельної мережі *Wal-Mart* та сприяло зростанню продажів компанії в США у I кварталі 2017 р. на 1,4 % і відвідуваності магазинів – на 1,5 % [27].

Перша на сьогодні за кількістю об'єктів роздрібною торгівлі французька мережа *Carrefour* продовжує реалізувати стратегію інтерналізації. Як свідчать дані (див. табл. 1, 2), протягом 2013–2016 рр. компанія щороку збільшує масштаби географічної зони своєї діяльності, навіть попри тенденцію до зменшення обсягів роздрібного товарообороту та прибутків, яка сформувалася у 2015 р. і збереглася у наступному. Наведена негативна тенденція склалася у першу чергу внаслідок слабких показників на ключовому для компанії ринку – у Франції, тобто на внутрішньому ринку, а у другу – внаслідок збиткової діяльності торговельної мережі компанії у Китаї – ринку, на який сьогодні припадає 5 % усіх продажів *Carrefour* [28].

Якщо у 1978–1982 рр. стрімка експансія *Carrefour* на ринки інших країн світу була спричинена змінами у французькому законодавстві, то теперішня стійка прихильність компанії до інтерналізації зумовлена її сподіваннями на те, що це допоможе подолати ознаки спаду у розвитку та повернути втрачені позиції на внутрішньому ринку, завдячуючи позитивній в цілому динаміці надходжень із зовнішніх ринків. Віру у це підкріплюють нинішні результати діяльності та розвитку *Carrefour* в Іспанії, Італії, Бразилії тощо. Проте негативні результати роботи торговельної мережі на внутрішньому ринку, що майже відразу позначилися на вартості цінних паперів *Carrefour*, яка на початку торгів 7 липня 2017 р. на ринку цінних паперів Франції (*Euronext Paris*) впала до 21,33 євро або 24,35 дол. США (рис. 1), не дозволяють в управлінні подальшим розвитком компанії покладатися виключно на вдалу інтерналізацію.

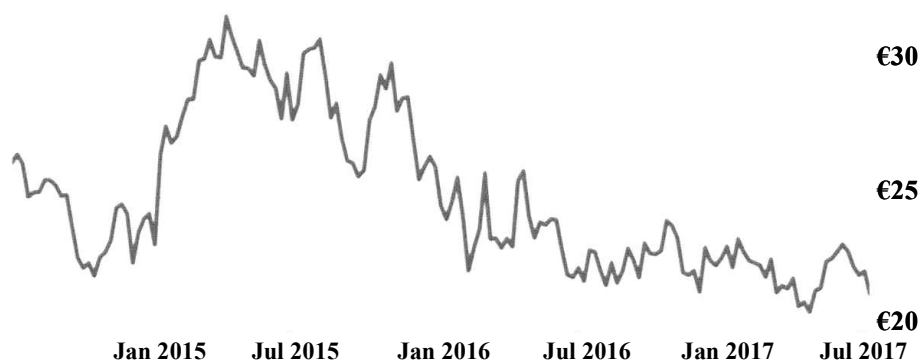


Рис. 1. Динаміка цін на акції *Carrefour S.A.* впродовж останніх трьох років

Джерело: дані он-лайн доступу до інформації на ринку цінних паперів Франції [29].

Намагаючись вийти з кризи у розвитку на ринку Франції, компанія *Carrefour* прийняла рішення щодо інтеграції збиткових магазинів *Dia* та розширення рекламних заходів у французьких гіпермаркетах. Було повідомлено про готовність у 2017 р. провести IPO свого підрозділу комерційної нерухомості *Carmila*, а також бразильських активів, якщо це дозволять ринкові умови. Серед інших цільових установок в управлінні розвитком компанії було заплановано у 2017 р. наростити вільний грошовий потік та збільшити продажі на 3–5 % [28]. Для цього передбачено такі заходи: урізання інвестицій у ремонт магазинів; розширення мережі об'єктів торгівлі; інвестування у розвиток електронної торгівлі. Формуючи стратегію свого розвитку, *Carrefour* намагається поєднати інтерналізацію, інтеграцію та горизонтальну диверсифікацію шляхом скорочення витрат, а також створення чи розвиток нових форматів торгівлі (у т. ч. е-торгівлі) тощо.

Результати дослідження (рис. 2) дозволяють зробити висновок, що на успішний розвиток ТНК та інших компаній у сфері роздрібної торгівлі впливає ціла низка чинників, а особливо, якщо йдеться про їх територіальне «укорінення» на ринках багатьох країн світу.

При цьому в епоху стрімкого зростання інформаційних технологій ефективну реалізацію стратегії важко уявити без налагодження компанією якісних комунікаційних зв'язків. Водночас підвищення швидкості та урізноманітнення джерел поширення інформації сьогодні не залишають компаніям жодного часового лагу для настання негативних наслідків, що можуть завадити реалізації стратегічних планів щодо їхнього розвитку. Останнє підтверджують як дані про негативну зміну вартості цінних паперів *Carrefour S.A.* після поширення інформації щодо послаблення її позицій на внутрішньому ринку та збитків у Китаї, так і дані про падіння цін на акції інших великих роздрібних ТНК з дослідженої вибірки.

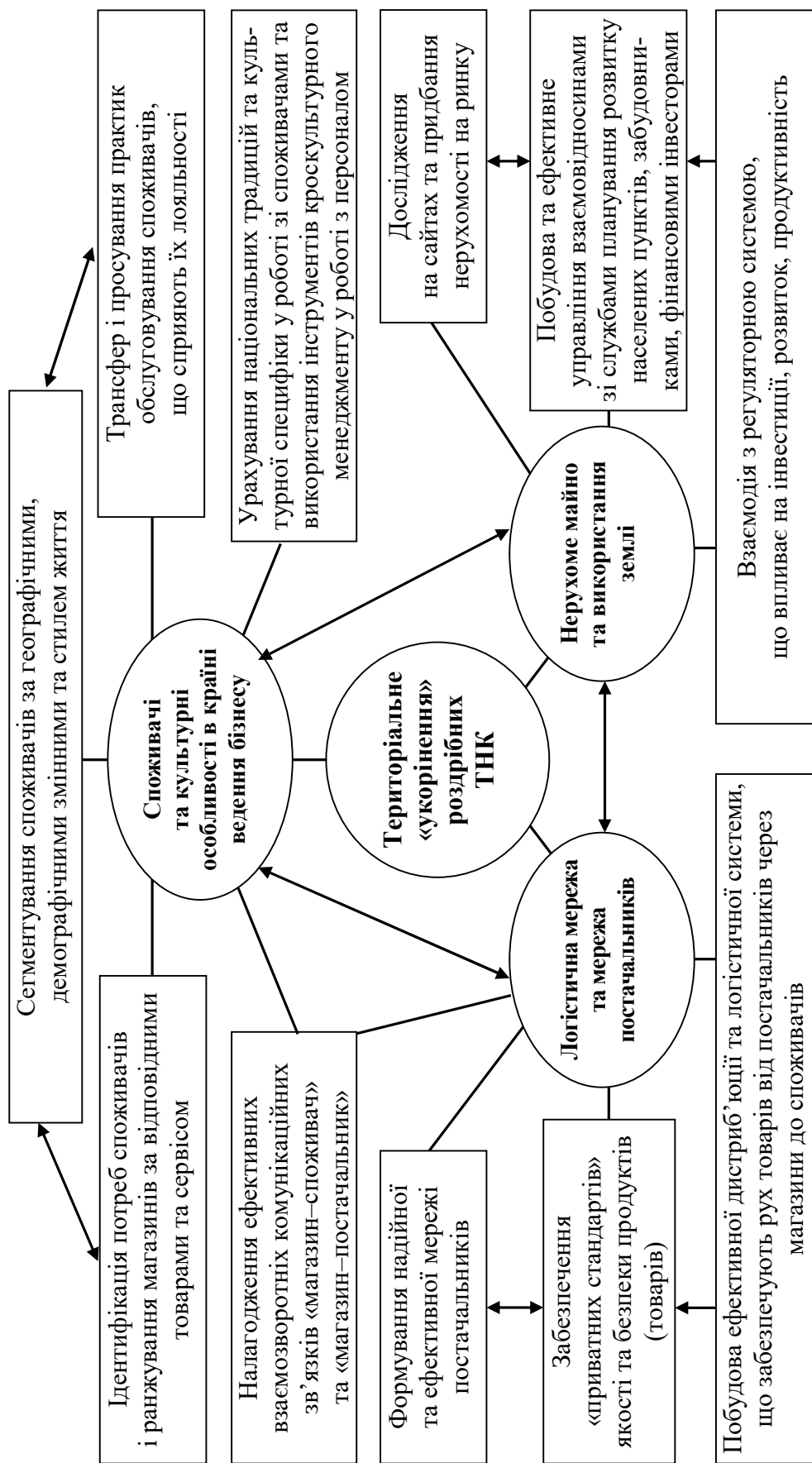


Рис. 2. Чинники забезпечення ефективної реалізації стратегії розвитку роздрібних ТНК

Джерело: побудовано автором за результатами власних досліджень та з використанням досліджень У. Теконелі та Н. Рінглей [23].

Публікація дослідження *Kantar* [31] про зниження частки британського ритейлера *Tesco* на внутрішньому ринку влітку 2017 р. призвела до зниження вартості акцій цієї компанії на 0,9 %; зафіксований у звіті *Metro AG* за II квартал 2017 р. [32] операційний збиток спричинив падіння цін на акції компанії на 2,5 % тощо.

Зазначені обставини дають можливість визначити основні передумови постановки та подальшої реалізації стратегічних цілей, спрямованих на інтерналізацію.

І для діючих ТНК (у т. ч. досліджених), і для інших компаній, що планують у стратегічній перспективі розвивати свої торговельні мережі в інших країнах, ці передумови обумовлюються двома групами факторів: специфічними для роздрібно́ї торгівлі та ринковими. До перших (тобто специфічних для роздрібно́ї торгівлі) науковці [33–34] відносять наявність:

- добре розробленої бізнес-стратегії, яку торговельна корпорація розвиває та успішно використовує вже багато років (передусім, у власній країні), і в якій може бути прописана бізнес-модель для простих глобальних трансферів торговельних форматів (так, як це зробила німецька компанія *Metro*, використавши у своїй стратегії модель «кеш енд керрі» (англ. *cash & carry*), або французька *Carrefour*, що обрала формат гіпермаркетів). Практичний досвід, що отримують торговельні компанії у ході інтерналізації, як зазначено у ряді досліджень [35–36], дозволяє розвинути знання їх керівного складу щодо особливостей всіх етапів інтерналізації (визначення ринку країни, на який має сенс виходити, та вибір моделі входження на цей ринок), і сприяє більш обґрунтованому підходу до внесення коректив у бізнес-стратегію;

- кваліфікованої та досвідченої команди менеджерів-фахівців роздрібно́ї торгівлі як важливого ресурсу для забезпечення конкурентної переваги у вирішенні завдань, пов'язаних з розгортанням та веденням торговельного бізнесу у інших країнах;

- розвиненого ланцюга пропозиції, що ґрунтується на поширенні у новому ринковому середовищі вже апробованих і ефективних практик управління (у т.ч. пов'язаних з формуванням і реалізацією маркетингової стратегії, що часто націлена на просування товарів високої якості за конкурентними цінами);

- можливостей для зміцнення або розвитку вертикальної інтеграції, що у першу чергу передбачає дії, спрямовані на переконання своїх «старих» постачальників у доцільності роботи на новому ринку разом. Останнє дозволяє торговельній компанії економити час і ресурси, які необхідні для пошуку нових постачальників і створення з ними міцних ділових відносин;

- відомого торговельного бренда;

- злагодженої взаємодії між всіма підрозділами компанії, що допомагає розвивати отримання та використання ефектів синергії на різних рівнях управління.

Серед ринкових факторів, що впливають на прийняття рішення про інтерналізацію, доцільно виділити такі:

- насиченість ринку збуту в країні походження торговельної компанії, з одного боку, лібералізація та високі темпи зростання на ринках країн, куди заплановано входження – з іншого;
- місцева культура, національні особливості ведення бізнесу;
- наявність, але ненасиченість попиту на товари чи послуги, що пропонує торговельна компанія;
- наявність попиту на добре відомі бренди;
- нерозвинена структура роздрібної торгівлі в країні(ах), на ринок(ки) якої(их) прагнуть потрапити нові іноземні «гравці».

Варто наголосити, що частота прийняття торговельними компаніями управлінських рішень щодо інтерналізації своєї діяльності в останні декілька десятиріч суттєво збільшилась. Така ситуація обумовлена розгортанням у світовому масштабі процесу роздрібної глобалізації, тісно пов'язаного з концентрацією та транснаціоналізацією торговельного капіталу, а також поширенням мережевих технологій як одного з найбільш ефективних методів управління таким капіталом, не дивлячись на те, що вперше у світовій економіці торговельні мережі отримали своє масове розповсюдження ще у першій половині ХХ ст. У США вони у 1928 р. контролювали 15 % обороту роздрібної торгівлі країни і їх експансія на внутрішньому ринку з роками лише посилювалась.

Проаналізувавши застосування торговельними компаніями стратегії інтерналізації та зважаючи на посилення впливу на економіки країн-реципієнтів глобальних торговельних мереж, потрібно чітко усвідомлювати ринкові можливості та загрози, що можуть виникнути внаслідок цього і прямо чи опосередковано сприятимуть або стануть на заваді ефективному розвитку внутрішньої торгівлі в країнах-реципієнтах (*табл. 3*).

Вивчаючи наслідки розвитку глобалізаційних процесів у роздрібній торгівлі та результати застосування роздрібними ТНК стратегії інтерналізації, багато науковців [1–2; 4; 6; 8; 11–13; 32–37] зробили висновок про те, що саме така спрямованість розвитку у внутрішній торгівлі сприяє стабільному збільшенню обсягів продажів товарів. Передусім, за рахунок поширення інформації та впровадження більш високих стандартів обслуговування. Слушно зауважили І. Юрко та Л. Іржавська, що «торговельні мережі виступають каталізатором позитивних змін у розвитку матеріально-технічної бази торгівлі» [8, с. 13]. Це підтверджуються змінами у матеріально-технічному забезпеченні українських підприємств торгівлі, що поступово почали відбуватися в нашій країні після реалізації сучасних торговельних технологій іноземними ритейлерами.

Ймовірні наслідки появи глобальних роздрібних торговельних мереж на внутрішньому ринку

Суб'єкт/об'єкт впливу	Можливості/переваги	Загрози/недоліки
Національна економіка (у т. ч. сфера внутрішньої торгівлі)	Сприяє залученню до країни нових торговельних технологій, поширенню на внутрішньому ринку сучасних стандартів ведення бізнесу	Ймовірність негативного впливу на місце країни-реципієнта в системі світогосподарських зв'язків та на діяльність всіх суб'єктів її роздрібного ринку за умови, якщо транснаціональній роздрібній корпорації вдається завоювати більшу частину цього ринку
	Прискорене зростання потоку прямих іноземних інвестицій	
	Просування нових магазинних форматів з великих міст країни-реципієнта до невеликих міст та сільської місцевості	
	Зростання продуктивності у сфері внутрішньої торгівлі	Домінування на ринку обмеженої кількості роздрібних торговельних операторів, що фактично отримують монопольну владу
Місцеві підприємства/компанії роздрібно торгівлі	Копіювання та вдале використання закордонного досвіду розвитку організаційних, маркетингових, логістичних та інших технологій	Витіснення з ринку та/або уповільнення розвитку наявних місцевих підприємств (особливо невеликих магазинів, а також неформальних роздрібних каналів)
	Активізація пошуку місцевими операторами дієвих управлінських рішень для утримання/зміцнення своїх конкурентних позицій на внутрішньому ринку та протистояння закордонним роздрібним ТНК, що мобілізує їх на підвищення ефективності використання свого потенціалу	
Споживачі на внутрішньому ринку	Підвищення якості торговельного обслуговування внаслідок посилення інтенсивності конкуренції та поширення прогресивних технологій на внутрішньому ринку роздрібно торгівлі	Прояви соціальної нерівності при наданні торговельних послуг населенню (зокрема, малозабезпеченим верствам з обмеженою мобільністю)

Джерело: розроблено автором.

Досліджуючи наслідки швидкої інтерналізації групи роздрібних ТНК з початку 90-х років ХХ ст. у економіки країн Східної Європи та Східної Азії, Н. Кое та М. Хес [37] визначили п'ять сетів динаміки поступальної реструктуризації торгівлі у цих країнах:

- централізація закупівель;
- логістичне переозброєння;
- «урізання» мережі постачальників та нові посередники;
- укладання квазі-офіційних контрактів;

- розвиток приватних стандартів.

Названі науковці також припустили, що поява на внутрішньому ринку глобальних корпорацій призведе до постійного «струсу» і змін базових основ системи постачання, що були притаманні роздрібній торгівлі тієї чи іншої країни до появи великих іноземних «гравців» та розвитку як іноземних, так і національних мережевих структур. І зміни ці відбуватимуться на користь відносно великих, добре капіталізованих постачальників. Зроблене ними припущення знайшло якщо не повне, то часткове підтвердження в Україні та інших країнах Східної Європи.

Висновки. Доцільність постановки та подальшої реалізації стратегічних цілей, спрямованих на інтерналізацію у сфері роздрібної торгівлі обумовлюється двома групами факторів: ринковими (нерозвинена структура роздрібної торгівлі у країнах-рецепієнтах та ін.) та специфічними для роздрібної торгівлі (наявність у компанії відомого торговельного бренду, кваліфікованих та досвідчених менеджерів-фахівців у сфері роздрібної торгівлі та ін.). Умовно можна виділити п'ять основних мотивів, що спонукають керівників роздрібних ТНК та інших торговельних компаній до вибору стратегії інтерналізації: прагнення розширити наявні межі ринку, де нині діє компанія; наявність привабливих ринкових можливостей поза межами країни походження компанії; висока інтенсивність конкуренції на внутрішньому ринку, у т. ч. у випадках її загострення через входження на ринок іноземних ритейлерів; незадоволені амбіції власників/керівників компанії; поява на внутрішньому ринку законодавчо закріплених обмежень, що стають на заваді подальшому зростанню компанії. Встановлено, що успішний стратегічний розвиток роздрібних ТНК базується на таких чинниках, що забезпечують компанії так зване територіальне «укорінення». Стрімке поширення інформаційних технологій у бізнесі та в звичайному житті людей обумовлює пріоритетність у забезпеченні ефективного розвитку сучасних роздрібних компаній якісними комунікаційними зв'язками з усіма контактними аудиторіями. Водночас виявлено, що глобальна інформатизація у наш час не залишає роздрібним ТНК жодного часового лагу для настання негативних наслідків, що можуть завадити реалізації їх стратегічних планів розвитку, як тільки громадськості стають відомі будь-які факти щодо погіршення конкурентних позицій ритейлера як на внутрішньому, так і зовнішньому ринку. Останнє практично відразу призводить до зниження вартості цінних паперів компанії та погіршення показника капіталізації.

Результати аналізу основних показників розвитку глобальних роздрібних торговельних мереж дозволяють зробити висновок, що рішення щодо інтерналізації свого розвитку приймають далеко не всі компанії роздрібної торгівлі, що сформували і розвинули стійкі конкурентні переваги на внутрішньому ринку, мають сприятливі передумови

та спроможні діяти як на внутрішньому, так й зовнішньому ринках. Низка роздрібних ТНК, що у попередні часові періоди реалізували стратегію інтерналізації, нині у своєму розвитку або поєднують її зі стратегіями інтеграції та горизонтальної диверсифікації, або реалізують вже іншу стратегічну альтернативу розвитку на ринках країн-рецепієнтів – стратегію консолідації.

Визначено, що розвиток глобальних торговельних мереж може як позитивно, так і негативно впливати на економіку країн-рецепієнтів іноземних ритейлерів. Проведена систематизація наслідків цього впливу на національну економіку (у т. ч. сферу внутрішньої торгівлі), місцеві компанії/підприємства роздрібною торгівлі, споживачів дозволила більш чітко та всебічно окреслити весь комплекс результатів від реалізації стратегії інтерналізації на практиці. У подальшому вони можуть бути використані у процесі розробки сценаріїв розвитку роздрібною торгівлі в країнах/регіонах, де очікується входження на ринок іноземних компаній.

Результати дослідження можуть бути використані для наукових пошуків, присвячених проблематиці управління конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств роздрібною торгівлі за умови експансії іноземних роздрібних ТНК, що після стратегії інтерналізації почали реалізовувати стратегію консолідації у країнах-рецепієнтах і для проведення порівняльного аналізу розвитку глобалізаційних процесів у роздрібній торгівлі різних країн світу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Sternquist B. International retailing. New York: Fairchild Publications, 2007. 640 p.
2. Alexander N. International Retailing. Oxford, 2009. 371 p.
3. Marinova S. T. Institutional impacts on firm internationalization. NY : Palgrave Macmillan, 2015. 358 p.
4. Wood S. Establishing Territorial Embeddedness within Retail Transnational Corporation (TNC) Expansion: The Contribution of Store Development Departments. Jonathan Reynolds. Regional Studies. 2014. Vol. 48, Issue 8. P. 1371–1390.
5. Molly Eckman, Sema Sakarya, Karen Hyllegard, Miguel Angel Gomez Borja, Alejandro Molla Descals. Consumer receptiveness to international retail expansion: a cross-cultural study of perceptions of social and economic influence of foreign retailers. The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research, 2015. Vol. 25, Issue 3. P. 260–275.
6. Siebers L. Q. Hybridization practices as organizational responses to institutional demands: The development of Western retail TNCs in China. Journal of Economic Geography. February, 2016. P. 1–29.
7. Внутрішня торгівля України : монографія ; відп. ред. А. А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 864 с.
8. Юрко І. В., Іржавська Л. В. Вплив глобалізації на роздрібну торгівлю України. Технологический аудит и резервы производства. 2014. № 3/3 (17). С. 10–13.
9. Дмитренко І. Структурна перебудова роздрібною торгівлі в умовах глобалізації. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2016. № 4. С. 64 – 74.
10. Gagalyuk T. V. Impact of Retail Internationalization on Agribusiness: the Case of Ukraine. Облік і фінанси : наук.-виробн. журн. 2012. № 4 (58). P. 93–101.

11. Пятницкая Г. Т., Жуковская В. Н. Развитие внутренней торговли: современные трансформации и приоритеты социализации. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 11(173). С. 106 – 119.
12. Freeman R. E. The Wal-Mart effect and business, ethics, and society. Academy of Management Perspective. 2006. Vol. 20, Issue 3. P. 38–40.
13. Goldman A. The transfer of retail formats into developing economics: the example of China. Journal of Retailing. 2001. Vol. 77, Issue 2. P. 221–242.
14. Офіційний сайт Wal-Mart Stores Inc. URL : <http://corporate.walmart.com>.
15. Офіційний сайт The Kroger Co. URL : <http://www.thekrogerco.com>.
16. Офіційний сайт Tesco PLC. URL : <https://www.tesco plc.com>.
17. Офіційний сайт Lidl Stiftung & Co. KG. URL : <https://www.lidl.com>.
18. Офіційний сайт Carrefour S.A. URL : <http://www.carrefour.com>.
19. Офіційний сайт Aldi Einkauf GmbH & Co. oHG. URL : <http://www.aldi.com>.
20. Офіційний сайт Metro AG. URL : <http://metroag.com>.
21. Global Powers of Retailing 2017: Report. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2017. 48 p.
22. Global Powers of Retailing 2016: Report. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2016. 48 p.
23. Global Powers of Retailing 2015: Report. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2015. 44 p.
24. Global Powers of Retailing 2014: Report. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2014. 36 p.
25. Global Powers of Retailing 2013: Report. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2013. 36 p.
26. Metro Group: Annual Report 2015 / 16. Consolidated Financial Statements of Metro AG. Germany, 2016. 320 p.
27. Современные технологии торговли Wal-Mart. URL : <https://www.amarkets.org/analytics/sovremennye-texnologii-torgovli-wal-mart-15398/>.
28. Прибыль ритейлера Carrefour снизилась из-за слабых показателей во Франции. URL : <http://ru.reuters.com/article/businessNews/idRUKBN16G1FK-ORUBS?pageNumber=2&virtualBrandChannel=0>.
29. Дані Euronext Paris про зміну вартості цінних паперів Carrefour протягом трьох останніх років. URL : <http://www.marketwatch.com/investing/stock/ca?countrycode=fr>.
30. Tacconelli W., Wrigley N. Organizational challenges and strategic responses of retail TNCs in post-WTO-entry China. Economic Geography. 2009. Vol.85, Issue 1. P. 49–73.
31. Great Britain grocery share data from Kantar Worldpanel. URL : <http://uk.kantar.com/consumer/shoppers/2017/july-kantar-worldpanel-uk-grocery-share>.
32. Metro Group: Half-Year Financial Report H1/Q2 2016/17. Germany, 2017. 49 p.
33. Hanf J. H., Pall Z. Is retailing really unique? Insights into retail internationalization using business theories. Paper prepared for presentation at the 113th EAAE Seminar «A resilient European food industry and food chain in a challenging world», Chania, Crete, Greece, date as in: September 3–6, 2009. URL : <http://ageconsearch.umn.edu/record/58025/files/Hanf-Pall.pdf>.
34. Shulyun T. Yazdanifard R. Globalization of Retailing and Related Cross Cultural Issues. International Journal of Management, Accounting and Economics. September, 2015. Vol. 2, № 9. P. 1088–1109.
35. Reardon T., Henson S., Berdegué J. Proactive fast tracking diffusion of supermarkets in developing countries: implications for market institutions and trade. Journal of Economic Geography. July, 2007. Vol. 7, Issue 4. P. 399–431.
36. Хоботова С. Н. Глобализация розничной торговли и ее воздействие на экономику принимающих стран. Проблемы современной экономики. 2008. № 4(28). URL : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2244>.
37. Coe N. M. The internationalization of retailing: implications for supply network restructuring in East Asia and Eastern Europe. Journal of Economic Geography. 2005. Vol. 5, Issue 4. P. 449–473.

Стаття надійшла до редакції 09.08.2017.

Piatnytska G. Internalization of trade networks.

Background. Modern large trade organizations often, developing strategic development plans, decide on the need to internationalize their activities. The desire to take strong competitive positions both in the market of the country of origin and in the markets of other countries of the world require the various competencies from modern managers of trade. However, it is difficult to obtain them because of the lack of information on the methodological principles and practical results of the development and implementation of a strategic alternative, the selection and implementation of which would contribute to the economic growth and effective performance of the company. This is the need to determine the impact of the development of foreign trade networks on the economy of the recipient countries that determine the relevance of research related to the internalization of retail trade.

Analysis of recent research and publications. Some aspects of the effects of internalization, the impact of various factors on it and the management of the development of retail trade chains over the past five years have been researched in the works of foreign and domestic scholars.

The **aim** of the study is to determine the factors that determine the feasibility of setting and further implementation of strategic goals aimed at internalization in the field of retail trade.

Materials and methods. The statistical materials and author's own research on the development of foreign retail trade chains in Ukraine will be the information base of the study. To achieve the goal and objectives there were used the following methods: statistical data processing and interpretation; system analysis and synthesis; comparison, etc.

The results of the research. The author defined the groups of market factors and specific factors for retail trade that determine feasibility of setting and further implementation of strategic goals aimed at internalization of trade companies development. The motives, which encourage retail transnational corporations and other companies to implement the strategy of internalization, are revealed. The trends analysis and systematization of the consequences of global retail trade networks has been carried out. The factors that ensure efficiency of the development strategy of retail TNCs are established.

Conclusion. The expediency of setting and further implementing strategic goals aimed at internationalization in the retail sector is conditioned by two groups of factors: market and specific. The five main motivations that encourage managers of retail TNCs and other trading companies to select a strategy for internalization can be identified. Successful strategic development of retail TNCs is based on the chain of factors that provide the company with so-called territorial «rooting». Global informatization does not leave any time lag to retail TNCs for negative consequences, which can hinder the implementation of their strategic development plans, as soon as the public becomes aware of any facts about the worsening competitive positions of the retailer both in the domestic and foreign markets. Now retail TNCs in their development combine an internalization strategy with integration strategies and horizontal diversification or implement another strategic alternative to development in the markets of recipient countries – the consolidation strategy.

Keywords: internalization, geographical diversification, international diversification, development strategy, management, retail trade networks, transnational corporations, globalization, company, expansion, market, securities.

REFERENCES

1. Sternquist B. International retailing. New York: Fairchild Publications, 2007. 640 p.
2. Alexander N. International Retailing. Oxford, 2009. 371 p.
3. Marinova S. T. Institutional impacts on firm internationalization. NY : Palgrave Macmillan, 2015. 358 p.
4. Wood S. Establishing Territorial Embeddedness within Retail Transnational Corporation (TNC) Expansion: The Contribution of Store Development Departments. Jonathan Reynolds. Regional Studies. 2014. Vol. 48, Issue 8. P. 1371–1390.
5. Molly Eckman, Sema Sakarya, Karen Hyllegard, Miguel Angel Gomez Borja, Alejandro Molla Descals. Consumer receptiveness to international retail expansion: a cross-cultural study of perceptions of social and economic influence of foreign retailers. The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research, 2015. Vol. 25, Issue 3. P. 260–275.
6. Siebers L. Q. Hybridization practices as organizational responses to institutional demands: The development of Western retail TNCs in China. Journal of Economic Geography. February, 2016. P. 1–29.
7. Vnutrishnja torhivlja Ukraïny : monografija ; vidp. red. A. A. Mazaraki. Kyï'v : Kyï'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2016. 864 s.
8. Jurko I. V., Irzhavs'ka L. V. Vplyv globalizacii' na rozdribnu torhivlju Ukraïny. Tehnologicheskyyj audyt y rezervy proyzvodstva. 2014. № 3/3 (17). S. 10–13.
9. Dmytrenko I. Strukturna perebudova rozdribnoi' torhivli v umovah globalizacii'. Zovnishnja torhivlja: ekonomika, finansy, pravo. 2016. № 4. S. 64–74.
10. Gagalyuk T. V. Impact of Retail Internationalization on Agribusiness: the Case of Ukraine. Oblik i finansy : nauk.-vyrobn. zhurn. 2012. № 4 (58). P. 93–101.
11. Pjatyckaja G. T., Zhukovskaja V. N. Razvytye vnutrennej torhovy: sovremennyye transformacyy y pryorytetyy socyalyzacyy. Aktual'ni problemy ekonomiky. 2015. № 11(173). S. 106–119.
12. Freeman R. E. The Wal-Mart effect and business, ethics, and society. Academy of Management Perspective. 2006. Vol. 20, Issue 3. P. 38–40.
13. Goldman A. The transfer of retail formats into developing economics: the example of China. Journal of Retailing. 2001. Vol. 77, Issue 2. P. 221–242.
14. Oficijnyj sajт Wal-Mart Stores Inc. URL : <http://corporate.walmart.com>.
15. Oficijnyj sajт The Kroger Co. URL : <http://www.thekrogerco.com>.
16. Oficijnyj sajт Tesco PLC. URL : <https://www.tescoplс.com>.
17. Oficijnyj sajт Lidl Stiftung & Co. KG. URL : <https://www.lidl.com>.
18. Oficijnyj sajт Carrefour S.A. URL : <http://www.carrefour.com>.
19. Oficijnyj sajт Aldi Einkauf GmbH & Co. oHG. URL : <http://www.aldi.com>.
20. Oficijnyj sajт Metro AG. URL : <http://metroag.com>.
21. Global Powers of Retailing 2017: Report. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2017. 48 p.
22. Global Powers of Retailing 2016: Report. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2016. 48 p.
23. Global Powers of Retailing 2015: Report. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2015. 44 p.
24. Global Powers of Retailing 2014: Report. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2014. 36 p.
25. Global Powers of Retailing 2013: Report. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2013. 36 p.
26. Metro Group: Annual Report 2015 / 16. Consolidated Financial Statements of Metro AG. Germany, 2016. 320 p.
27. Sovremennyye tehnologyy torhovy Wal-Mart. URL : <https://www.amarkets.org/analytics/sovremennyye-texnologii-torhovi-wal-mart-15398/>.
28. Prybyyl' rytejlera Carrefour snyzylas' yz-za slabyyh pokazatelej vo Francyy. URL : <http://ru.reuters.com/article/businessNews/idRUKBN16G1FK-ORUBS?pageNumber=2&virtualBrandChannel=0>.

29. Dani Euronext Paris pro zminu vartosti cinnih paperiv Carrefour protjagom tr'oh ostannih rokiv. URL : <http://www.marketwatch.com/investing/stock/ca?countrycode=fr>.
30. Tacconelli W., Wrigley N. Organizational challenges and strategic responses of retail TNCs in post-WTO-entry China. *Economic Geography*. 2009. Vol.85, Issue 1. P. 49–73.
31. Great Britain grocery share data from Kantar Worldpanel. URL : <http://uk.kantar.com/consumer/shoppers/2017/july-kantar-worldpanel-uk-grocery-share>.
32. Metro Group: Half-Year Financial Report H1/Q2 2016/17. Germany, 2017. 49 p.
33. Hanf J. H., Pall Z. Is retailing really unique? Insights into retail internationalization using business theories. Paper prepared for presentation at the 113th EAEE Seminar «A resilient European food industry and food chain in a challenging world», Chania, Crete, Greece, date as in: September 3–6, 2009. URL : <http://ageconsearch.umn.edu/record/58025/files/Hanf-Pall.pdf>.
34. Shulyn T. Yazdanifard R. Globalization of Retailing and Related Cross Cultural Issues. *International Journal of Management, Accounting and Economics*. September, 2015. Vol. 2, № 9. P. 1088–1109.
35. Reardon T., Henson S., Berdegué J. Proactive fast tracking diffusion of supermarkets in developing countries: implications for market institutions and trade. *Journal of Economic Geography*. July, 2007. Vol. 7, Issue 4. P. 399–431.
36. Hobotova S. N. Globalizacija roznichnoj trgovli i ee vozdejstvie na jekonomiku prinimajushhih stran. *Problemy sovremennoj jekonomiki*. 2008. № 4(28). URL : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2244>.
37. Coe N. M. The internationalization of retailing: implications for supply network restructuring in East Asia and Eastern Europe. *Journal of Economic Geography*. 2005. Vol. 5, Issue 4. P. 449–473.

УДК 339.5.01

КВАЧ Ярослав,

д. е. н., доцент, директор Одеського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ГРИМАЛЮК Андрій,

к. е. н., доцент, завідувач кафедри економічних теорій
Одеського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ЕВОЛЮЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Розглянуто закономірний характер періодично повторюваного переходу до нового історичного циклу, що характеризується послідовним чергуванням періодів державного регулювання та дерегулювання міжнародної торгівлі. Здійснено аналіз перспективи наближення в майбутньому третього історичного циклу.

Ключові слова: меркантилізм, протекціонізм, лібералізм, глобалізація, вільна торгівля, неомеркантилізм, протекціоністський сценарій державного регулювання, ліберальний сценарій державного регулювання, циклічність еволюції міжнародної торгівлі.

Квач Я., Грималюк А. Эволюция международной торговли. Рассмотрен закономерный характер перехода к новому историческому циклу, который характеризуется последовательным чередованием периодов государственного регулирования и дерегулирования международной торговли. Осуществлен анализ перспективы приближения в будущем третьего исторического цикла.

Ключевые слова: меркантилизм, протекционизм, либерализм, глобализация, свободная торговля, неомеркантилизм, протекционистский сценарий государственного регулирования, либеральный сценарий государственного регулирования, цикличность эволюции международной торговли.

Постановка проблеми. Події останніх місяців свідчать про те, що зовнішньоекономічна програма нового президента США з її акцентом на торговий протекціонізм навряд чи буде реалізованою в повному обсязі внаслідок опору з боку американського істеблішменту, який виступає послідовним прихильником ліберальної глобалізації. Однак, хоча ймовірність протекціоністського сценарію зараз невелика, актуальним є питання про теоретичну можливість його реалізації у більш віддаленій історичній перспективі. Питання полягає в тому, чи принципово можлива в майбутньому така криза глобалізації, яка призведе до її заміни через протекціоністську політику, як це вже відбувалося на початку ХХ ст. З огляду на зростання глобальної невизначеності

та турбулентності тема змін у міжнародній торгівлі під впливом державного регулювання стає особливо актуальною. При розгляді цих подій за межами аналізу залишається їх зв'язок з важливою економічною закономірністю, яка історично повторюється та пов'язана з глибоко циклічним характером еволюції державного регулювання міжнародної торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Державному регулюванню міжнародної торгівлі присвячено багато досліджень, що охоплюють широке коло теоретичних і практичних аспектів з цієї проблеми. Однак здебільшого фундаментальні праці з теорії міжнародної торгівлі мають все більш формалізований характер, що є наслідком впливу неокласичного напрямку [1, с. 17–48; 2, с. 23–112; 3, с. 57–135]. Неокласика категорично відкидає принцип історизму в економічній теорії. Місце аналізу специфічних особливостей міжнародної торгівлі в різні історичні епохи, включаючи сучасний етап розвитку, займає побудова чисто умовних позаісторичних моделей ринкових відносин, які претендують на універсальний характер для всіх епох і народів. У результаті аналіз закономірностей історичної еволюції міжнародної торгівлі фактично виводиться за межі теорії. Еволюція міжнародної торгівлі та державного регулювання виступає як хаотичний потік подій, який не підлягає раціональному осмисленню.

Вітчизняні науковці А. Мазаракі, Т. Мельник, Н. Інсарова, О. Білорус, Д. Лук'яненко, С. Юрій, Є. Савельєв зробили суттєвий внесок до аналізу історичних закономірностей еволюції міжнародної торгівлі, виходячи з принципу історизму, який передбачає єдність хронологічного та логічного методів наукового дослідження [4–8]. З цих методологічних позицій в їх працях розглянуто історію, теорію, напрями формування зовнішньоторговельної політики, категоріально досліджено світовий досвід з точки зору розробки науково обґрунтованої стратегії для України. Сучасна еволюція зовнішньоекономічної стратегії вітчизняними науковцями розглядається в широкому історичному контексті глобальної економічної трансформації.

Один із шляхів розвитку цієї перспективної наукової методології виходить з більш повного урахування того, що еволюція міжнародної торгівлі має глибоко циклічний характер і складається з низки послідовних історичних циклів, де періоди активного державного регулювання чергуються з тривалими епохами ліберального дерегулювання. Вивчення даної специфічної історичної циклічності дає змогу перейти до аналізу об'єктивної закономірності поточних змін у світовій економіці.

Недооцінка неокласиками внутрішніх закономірностей історичного процесу зумовлена тим, що панівний у сучасній економічній науці «мейнстрім» повністю відкидає принцип історизму в аналізі економіки. З іншого боку, саме це домінування неолібералізму та неокласики є лише проявом певної фази даного історичного циклу, а саме – глобалізації та ліберального дерегулювання. Однак останні події у світовій політиці свідчать, що ліберальна фаза завершується. Це означає, що

в майбутньому не можна виключити реалізації протекціоністського сценарію державної політики. І тоді світову торгівлю чекають не тільки нові «торгові війни», а й новий історичний цикл, що означає внутрішньо закономірний перехід від неоліберальної глобалізації та дерегулювання до активного державного регулювання міжнародної торгівлі. Отже, недостатнє обґрунтування циклічного підходу до дослідження еволюції міжнародної торгівлі та державного регулювання перешкоджає розумінню цієї закономірності.

Метою статті є спроба з'ясування суті внутрішньо закономірного характеру історичних змін, пов'язаних з циклічністю еволюції державного регулювання міжнародної торгівлі.

Методи та матеріали. Положення статті базуються на категоріальному аналізі історичного матеріалу про еволюцію державного регулювання світової торгівлі за п'ять останніх століть. У методології дослідження центральне місце займає принцип конкретного історизму, згідно з яким об'єктивні економічні закони та відповідні їм принципи державної політики значною мірою специфічні для кожної історичної епохи, але при цьому їх послідовна зміна не хаотична, а історично глибоко закономірна.

Результати дослідження. Циклічний характер історичної еволюції не збігається зі звичайним промисловим циклом, що охоплює період у 7–12 років. Так, «великі цикли» або цикли Кондратьєва можуть охоплювати кілька десятиліть і гіпотетично пов'язані з хвилями інновацій. Це питання вимагає окремого вивчення, оскільки самі ці «великі хвилі» – радше наукова гіпотеза, ніж зріла, доведена, категоріально розроблена концепція.

Важлива відмінність циклічної закономірності розвитку міжнародної торгівлі полягає в тому, що її можна простежити за набагато більший історичний період, ніж той, для якого розглядаються цикли Кондратьєва. Ця циклічна послідовність охоплює кілька століть, починаючи з XVI ст., коли у міжнародній торгівлі переміг меркантилізм, який передбачає політику торгового протекціонізму, тобто захист внутрішнього ринку від іноземних товарів при максимальному розширенні експорту.

Меркантилізм – це не тільки торгова політика, а й перша цілісна, логічно завершена економічна теорія, яка виходила з того, що головним критерієм багатства народу є кількість золота у країні. Тому збільшення багатства меркантилізм пов'язував із зовнішньою торгівлею, адже єдиний мирний спосіб збільшення кількості золота у країні, яка сама його не видобуває – перевищення експорту над імпортом. Звідси логічною є політика зовнішньоторговельного протекціонізму, що передбачає високі митні збори на закордонні товари і звільнення від податків, а іноді й субсидування власного експорту. Це була перша досить повно розроблена і теоретично обґрунтована концепція державного регулювання економіки.

Меркантилізм визначав розвиток міжнародної торгівлі в XVI–XVIII ст. Проте в другій половині XVIII ст. він став об'єктом гострої критики. Виникло питання: навіщо потрібно збільшувати кількість золотих грошей в країні? Аналізуючи так звану «революцію цін», пов'язану з припливом до Європи американського золота, англійський філософ Девід Юм розробив кількісну теорію грошей, відповідно до якої ціни товарів змінюються прямо пропорційно зміні кількості грошей в економіці [9, с. 153–155]. Отже, збільшення кількості грошей призводить до зростання цін і може виявитися зовсім не таким сприятливим для країни та її населення, як це доводив меркантилізм. Під сумнів було поставлено його базовий принцип – уявлення про золото як головний критерій багатства народів, що обумовило перехід від протекціонізму до вільної торгівлі.

Ці ідеї відповідали уявленням класичної англійської політекономії. Її головна ідея – економічний лібералізм, тобто зведення до мінімуму державного втручання в економіку [10, с. 93]. Д. Рикардо сформулював принцип порівняльних переваг, за яким міжнародна торгівля приносить користь усім учасникам, навіть у тому самому крайньому випадку, коли одна країна має абсолютні переваги перед іншою у виробництві всіх товарів і виготовляє їх дешевше [11, с. 235–243].

Ліберальне XIX ст. вважається періодом, упродовж якого тенденція до вільної торгівлі попри сильний опір переважала над протекціонізмом. Стрижнем світової торгівлі був експорт бавовни з півдня США до Англії. Завдяки машинному виробництву вона виготовляла з бавовни і шерсті дешеві тканини і одяг, які користувалися попитом у світі. Така вільна торгівля була вигідна Великобританії, що намагалася нав'язати її всьому світу [12, с. 471]. Вважається, що в епоху вільної конкуренції у XIX ст. загалом переважала тенденція до вільної торгівлі.

Однак у кінці XIX ст. ситуація кардинально змінилася. Протягом усього XIX ст. продовжився процес концентрації виробництва, заснований на укрупненні підприємств, який в кінці століття призвів до панування монополістичних об'єднань на більшості промислових ринків [13, с. 218]. Змінилася торгова політика провідних індустріальних країн, які мали свої колоніальні системи. Закінчення епохи вільної конкуренції означало закінчення вільної торгівлі, яка знову змінилася посиленням протекціонізму [14, с. 12].

Це означало початок нового двофазового історичного циклу чергування державного регулювання та ліберального дерегулювання міжнародної торгівлі. Перший історичний цикл охоплював досить тривалий період, приблизно в 400 років, з яких XVI–XVIII ст. припали на меркантилістську фазу активного регулювання міжнародної торгівлі, а в XIX ст. переважною стала тенденція до дерегулювання міжнародних економічних відносин і вільної торгівлі.

Ця закономірність повторилася і в XX ст., розділивши його приблизно на дві частини. Для першої половини XX ст. характерне

абсолютне переважання протекціонізму, яке ще більше посилилося з початком «Великої депресії» 1929–1933 рр., коли провідні індустріальні країни намагалися шляхом протекціоністської політики подолати перевиробництво, позбувшись від надлишку товарів, і тим самим перекласти на інші країни тягар кризи. Це нікому не вдалося, а призвело тільки до посилення та поширення економічної кризи, що охопила весь західний світ.

Однак переважання протекціоністської тенденції почалося ще в кінці XIX ст., у міру затвердження в індустріальних країнах економічного панування промислових монополій. На початку XX ст. протекціонізм зумовив «торгові війни» між провідними індустріальними країнами, які багато в чому призвели до початку Першої світової війни, економічною причиною якої стала боротьба за ринки збуту та джерела сировини. Після пострілів у Сараєво світ вибухнув, оскільки світова війна вже була об'єктивно підготовлена «торговими війнами» між провідними індустріальними країнами.

Такі «торгові війни» характерні не лише для передвоєнної так званої «прекрасної епохи», а й для історичного розвитку кінця XIX ст. і першої половини XX ст. При цьому виявилася жорстока історична закономірність цієї епохи: загострення «торгових воєн» має зловісну тенденцію переростати у світові війни за перерозподіл ринків збуту та джерел сировини. Ця епоха – по суті перша фаза другого історичного циклу послідовного чергування періодів активного державного регулювання та ліберального дерегулювання міжнародної торгівлі. І тільки сьогодні деякі ознаки починають вказувати на можливість того, що другий двофазний історичний цикл, який почався понад століття тому, поступово добігає кінця.

Друга фаза цього циклу розпочалася в другій половині XX ст., коли знову абсолютно переважаючою стала ліберальна тенденція, що досягла свого апогею в кінці XX ст. в умовах глобалізації. Знову все повторилося, незважаючи на нові історичні обставини. За фазою активного державного регулювання міжнародної торгівлі в першій половині XX ст. настає період відносно вільної міжнародної торгівлі, яка панувала за межами радянського блоку. З розпадом СРСР розпочалася, здавалося б, повна перемога ліберальної глобалізації, яку в 1990-ті роки Ф. Фукуяма намагався розглядати в контексті «кінця історії» (подібно до того, як у XIX ст. Гегель вважав кінцем історії сучасне йому Пруське королівство) [15, с. 67–75].

Проте на початку XXI ст. за зовнішнім блиском ліберальної глобалізації починають проступати історичні тенденції, що об'єктивно обумовлюють у майбутньому кризу цього процесу. Йдеться про те, що багато країн, передусім Китай, впродовж десятиліть фактично проводили політику неомеркантилізму за допомогою штучно заниженого валютного курсу [16, с. 118–121]. На відміну від «старого», новий меркантилізм відкидає давно застарілі догми про золото як критерій

багатства, але зберігає головну його мету – максимальне стимулювання експорту. Проте ця традиційна мета в нових історичних умовах досягається іншими сучасними засобами, немислимыми в епоху «старого» меркантилізму. Головною з них стає політика заниження курсу національної валюти.

Центральні банки цих країн проводять масовані інтервенції на валютному ринку, скуповуючи долари і відкидаючи зовнішні вимоги ревальвації своїх валют. Вкладаючи власні долари в державні зобов'язання США, країни Азії тим самим «стерилізували» їх, запобігаючи зростанню цін на внутрішньому ринку, оскільки воно підірвало б конкурентоспроможність їх експорту. Стимулюючи так індустріалізацію, вони здійснювали політику структурних зрушень, прямо протилежну політиці США, що тривалий час фактично ігнорували процес прискореній деіндустріалізації американської економіки.

Встановлюючи внутрішні відсоткові ставки на низькому рівні, Китай підтримував відносно низький курс юаня, стимулюючи тим самим експортно-орієнтоване зростання виробництва. В результаті збільшувався профіцит платіжного балансу, який в окремі роки доходив до 10 % ВВП [16, с. 235–248]. Для США це спричинило хронічний дефіцит торговельного балансу та рахунку поточних операцій [17, р. 573]. З 2000 р. США втратили в цілому близько 5,5 млн робочих місць у виробництві (32 %). Тоді як за цей період зайнятість у закордонних філіях американських компаній зросла на 30 % і перевищила 10 млн осіб [18, с. 17–18]. У низці галузей промисловості існує негативна кореляція за рівнем зайнятості між Китаєм і США. У тих галузях, які в Китаї розширювалися особливо інтенсивно, найбільше робочих місць втратили американці. А в тих небагатьох галузях, які в Китаї скорочувалися, в США з'явилися робочі місця [18, с. 19–21].

У 2000 р. на багаті країни припадало 73 % світового виробництва, а на економіки країн, що розвиваються (включаючи Китай) – 27 %. До 2015 р. баланс сил змінився: розвиненим країнам належало лише 54 % світового виробництва [19, с. 11]. Якщо в 2000 р. частка Китаю в світовому виробництві становила 7 %, то до 2005 р. вона зросла до 9,8 %, а потім фактично подвоїлася до 20 % [19, с. 12–15]. На кінець 2015 р. менше ніж 12 млн американців працювали на виробництві [20, с. 35]. З 2001 р. більш ніж 42 тис. американських фабрик закрилися назавжди [20, с. 37]. Тим самим галузі промислового виробництва США фактично приносяться в жертву фінансовій сфері, провідні суб'єкти якої зацікавлені в глобалізації.

З огляду на це не можна повністю виключити в майбутньому можливість наближення нового перелому панівної тенденції – переходу від вільної торгівлі до протекціонізму, від неоліберальної глобалізації – до неомеркантилізму, від дерегулювання – до активного державного регулювання міжнародної торгівлі [21, с. 57–61]. Китай продемонстрував переваги неомеркантилізму, і тепер широкі соціальні верстви у США

прагнуть відповісти на це, запровадивши деякі елементи такої моделі. Під час президентських виборів у США робочий клас так званого «іржавого пояса» виступив фактично проти ліберальної глобалізації, за політику реіндустріалізації американської економіки, за її протекціоністський захист від імпортованих товарів. У разі реалізації цього сценарію у віддаленому майбутньому перехід США до неомеркантилізму може зумовлювати ланцюгову реакцію в інших країнах, що призведе до «торгових воєн», які можуть мати далекосяжні економічні та геополітичні наслідки для всього світу. Такий перехід до неомеркантилістичної моделі економічного розвитку, ймовірність якої сьогодні невелика, не можна повністю виключити в майбутньому, адже це вочевидь стане початком нового історичного циклу, а саме – його першої фази, що супроводжуватиметься активним державним регулюванням міжнародної торгівлі.

Висновки. За результатами аналізу еволюції міжнародної торгівлі виявлено закономірність періодично повторюваного переходу до нового історичного циклу, що характеризується послідовним чергуванням державного регулювання і дерегулювання міжнародної торгівлі. Донині виокремлено два таких цикли, проте в майбутньому не виключена можливість нового, третього історичного циклу, який може початися через посилення кризи ліберальної глобалізації та з переходом до протекціоністського регулювання міжнародної торгівлі. Такий історичний цикл завжди починається з фази активного державного регулювання, наприклад, на меркантилістській фазі першого циклу в XVI–XVIII ст., що змінилася фазою ліберального дерегулювання в XIX ст. Це притаманно і першій фазі другого циклу, що розпочалася наприкінці XIX ст. через перехід від вільної конкуренції до панування великих корпорацій, тобто від вільної торгівлі до протекціонізму. Дана закономірність може повторитися в майбутньому в зв'язку з початком нового, третього історичного циклу. Така історична циклічність надає процесам, що відбуваються в світовій економіці, закономірний характер.

Для вітчизняної економіки існує можливість майбутнього негативного впливу неомеркантилістського повороту в світовій торгівлі. Без диверсифікації економіка України може зазнати не менш сильного удару, ніж завдала глобальна криза 2008–2009 рр., від якої вона так і не змогла повністю відновитися [22, с. 39–40]. Недиверсифікована структура української економіки, орієнтована на експорт сировини і матеріалів, робить її вкрай вразливою і залежною від коливань світового ринку [22, с. 38]. Тому для України важливим є врахування можливості перелому у майбутньому панівних тенденцій розвитку міжнародної торгівлі, оскільки цей перелом пов'язаний з особливими вимогами до економічної політики. Йдеться про необхідність структурної перебудови виробництва, орієнтованої не тільки на експорт, а й на імпортозаміщення з тим, щоб у разі зміни ситуації в світовій економіці

виробництво могло переорієнтуватися із зовнішнього на внутрішній ринок, як це робить сучасний Китай.

Історичний цикл у розвитку міжнародної торгівлі та її державного регулювання можливо більш глибоко і детально дослідити в майбутньому, приділивши увагу рушійним силам цього процесу, перспективам переходу до протекціоністського регулювання міжнародної торгівлі, повною мірою врахувавши і ретельно дослідивши всі протидійні тенденції. Найважливіша з них – глобальні ланцюги створення вартості, що склалися за останні десятиліття у рамках найбільших ТНК та за їх межами. Протекціонізм може призвести до руйнування глобальних ланцюжків створення вартості та падіння ефективності світового промислового виробництва.

Постановка зазначеної проблеми відкриває широкі можливості для подальшого дослідження виявлених прихованих закономірностей світового економічного розвитку і аналізу процесів, пов'язаних з перспективою переходу міжнародної торгівлі до нового історичного циклу свого розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Suranovic S. *International Trade: Theory and Policy*. Wash : Saylor Foundation, 2015. 473 p.
2. Landau A. *The International Trade System*. NY : Routledge, 2012. 425 p.
3. Feenstra R. C. *Advanced International Trade: Theory and Evidence*. Princeton : Princ. Univ. Press, 2004. 412 p.
4. Мазаракі А. А., Мельник Т. М., Інсарова Н. О. та ін. *Зовнішня торгівля України: ХХІ ст. : монографія ; за ред. А. А. Мазаракі*. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 600 с.
5. Білорус О. Г., Лук'яненко Д. Г. и др. *Глобальные трансформации и стратегии развития : монография*. Київ : Оріяни, 2000. 324 с.
6. Білорус О. Г., Лук'яненко Д. Г. та ін. *Глобалізація і безпека розвитку : монографія ; кер. авт. кол. і наук. ред. О. Г. Білорус*. Київ : КНЕУ, 2001. 378 с.
7. *Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації : монографія ; за ред. Д. Г. Лук'яненка*. Київ : КНЕУ, 2001. 385 с.
8. Юрій С. І., Савельєв Є. *Новий світовий економічний порядок: історія, теорія, напрямки формування. Структурні трансформації економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України : монографія*. Тернопіль : Екон. думка ТНЕУ, 2011. С. 110–118.
9. Блауг М. *Экономическая мысль в ретроспективе ; пер. с англ. М. : ДелоЛтд*, 1994. 687 с.
10. Смит А. *Исследование о природе и причинах богатства народов. Классика экономической мысли*. М. : ЭКСМО-Пресс, 2000. 896 с.
11. Рикардо Д. *Начала политической экономии и налогового обложения*. М. : Политиздат, 1940. 288 с.
12. O'Rourke K. *Tariffs and Growth in the Late 19th Century*. *Economic Journal*. 2011. Vol. 110. P. 456–483.
13. Braun O. *International Trade and Imperialism*. New Jersey : Humanities Press Inc. and Institute of Social Studies, 2007. 412 p.
14. Irwin D., Terio M. *Does Trade Raise Income? Evidence from the Twentieth Century*. *Journal of International Economics*. 2012. Vol. 107. № 1. P. 1–18.

15. Фукуяма Ф. Конец истории и последний человек. М. : АСТ, 2004. 412 с.
16. Бергер Я. М. Экономическая стратегия Китая. М. : Форум, 2009. 560 с.
17. The Economic Report of the President. Washington : U.S. Government Printing Office. 2016. 781 p.
18. Олевский Г. Интернационализация предпринимательства и национальная конкурентоспособность. Мировая экономика и международные отношения. 2016. № 12. С. 17–26.
19. Лебедева Л. Ф. Позиции США в международной торговле на новом этапе глобальной конкуренции. Международная торговля и торговая политика. 2016. № 1. С. 6–18.
20. Красильщиков В. Деиндустриализация, реиндустриализация и развитие. Мировая экономика и международные отношения. 2016. № 12. С. 34–43.
21. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными. М. : ГУ ВШЭ, 2012. 510 с.
22. Дунська А. Експортно-імпортна діяльність України. Зовнішня торгівля. 2016. № 3 (86). С. 35–47.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2017.

Kvach Y., Grymaliuk A. The evolution of international trade.

Background. *The establishment of the United States, as the most influential economy in the world, serves as a consistent supporter of liberal policy in the field of economic management. Although the likelihood of a protectionist scenario of economic development is still small, the question remains about the theoretical possibility of its implementation in a more distant historical perspective, and then there will be problems in managing the processes of international trade.*

The aim of the article is an attempt to clarify the essence of the internal nature of the historical changes associated with the cyclical character of the evolution of state regulation of international trade.

Materials and methods. *In the methodology of research, the principle of particular historicism is central, according to which the objective economic laws and the corresponding principles of state policy are largely specific to each given historical epoch, but their consistent change is not chaotic, but historically deeply logical.*

The results of the research. *The article analyzes the periodic nature of the transition to a new cycle in the development of international trade. This historical cycle is characterized by a successive alternation of periods of state regulation and deregulation of international trade. So far, there have been two such cycles, and the possibility that we are now at the threshold of a new, third historical cycle that could begin in the more or less distant future in the case of the crisis of liberal globalization and the transition to the protectionist regulation of international trade can not be completely ruled out. Such a historical cycle always begins with a phase of active state regulation. This was the case in the mercantilist phase of the first cycle in the 16th-18th centuries, which was replaced by a phase of liberal deregulation in the nineteenth century. So it was in the first phase of the second cycle, which began at the end of the 19th century in connection with the transition from free competition to the dominance of large corporations, which was accompanied by the transition from free trade to protectionism. And now we see that the same pattern can be repeated in the future in connection with the beginning of a new, third historical cycle. It is obvious that such historical cyclicity gives the processes occurring in the world economy a deeply periodical character.*

Conclusion. *The main conclusion from the analysis of the evolution of international trade lies in the deeply-regular nature of the periodic repetition of the transition to a new historical cycle characterized by a sequential alternation of state regulation and deregulation of international trade. The practical conclusion for Ukraine,*

taking into account the possibility of a future transformation in the prevailing trends in international trade development, is linked to special requirements for economic policy.

Keywords: protectionist scenario of state regulation, liberal scenario of state regulation, cyclic evolution of international trade, mercantilism, globalization, free trade, neo-mercantilism.

REFERENCES

1. Suranovic S. International Trade: Theory and Policy. Wash : Saylor Foundation. 2015. 473 p.
2. Landau A. The International Trade System. NY : Routledge, 2012. 425 p.
3. Feenstra R. C. Advanced International Trade: Theory and Evidence. Princeton : Princ. Univ. Press, 2004. 412 p.
4. Mazaraki A. A., Mel'nyk T. M., Insarova N. O. ta in. Zovnishnja torgivlja Ukrainy: XXI st. : monografija ; za red. A. A. Mazaraki. Kyi'v : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2016. 600 s.
5. Bilorus O. G., Luk'janenko D. G. i dr. Global'nye transformacii i strategii razvitija : monografija. Kii'v : Orijan, 2000. 324 s.
6. Bilorus O. G., Luk'janenko D. G. ta in. Globalizacija i bezpeka rozvytku : monografija ; ker. avt. kol. i nauk. red. O. G. Bilorus. Kyi'v : KNEU, 2001. 378 s.
7. Strategii' ekonomichnogo rozvytku v umovah globalizacii' : monografija ; za red. D. G. Luk'janenka. Kyi'v : KNEU, 2001. 385 s.
8. Jurij S. I., Savelj'ev Je. Novyj svitovyj ekonomichnyj porjadok: istorija, teorija, naprjamky formuvannja. Strukturni transformacii' ekonomiky: svitovyj dosvid, instytuty, strategii' dlja Ukrainy : monografija. Ternopil' : Ekon. dumka TNEU, 2011. S. 110–118.
9. Blaug M. Jekonomicheskaja mysl' v retrospektive ; per. s angl. M. : DeloLtd, 1994. 687 s.
10. Smit A. Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov. Klassika jekonomicheskoy mysli. M. : JeKSMO-Press, 2000. 896 s.
11. Rikardo D. Nachala politicheskoy jekonomii i nalogovogo oblozhenija. M. : Politizdat, 1940. 288 s.
12. O'Rourke K. Tariffs and Growth in the Late 19th Century. Economic Journal. 2011. Vol. 110. P. 456–483.
13. Braun O. International Trade and Imperialism. New Jersey : Humanities Press Inc. and Institute of Social Studies, 2007. 412 p.
14. Irwin D., Terio M. Does Trade Raise Income? Evidence from the Twentieth Century. Journal of International Economics. 2012. Vol. 107. № 1. P. 1–18.
15. Fukujama F. Konec istorii i poslednij chelovek. M. : AST, 2004. 412 s.
16. Berger Ja. M. Jekonomicheskaja strategija Kitaja. M. : Forum, 2009. 560 s.
17. The Economic Report of the President. Washington : U.S. Government Printing Office. 2016. 781 p.
18. Olevskij G. Internacionalizacija predprinimatel'stva i nacional'naja konkurentosposobnost'. Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija. 2016. № 12. S. 17–26.
19. Lebedeva L. F. Pozicii SShA v mezhdunarodnoj torgovle na novom jetape global'noj konkurencii. Mezhdunarodnaja torgovlja i torgovaja politika. 2016. № 1. S. 6–18.
20. Krasil'shnikov V. Deindustrializacija, reindustrializacija i razvitie. Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija. 2016. № 12. S. 34–43.
21. Rajnert Je. Kak bogatye strany stali bogatymi i pochemu bednye strany ostajutsja bednymi. M. : GU VShJe, 2012. 510 s.
22. Duns'ka A. Eksportno-importna dijal'nist' Ukrainy. Zovnishnja torgivlja. 2016. № 3 (86). S. 35–47.

UDC 339.542.2(540)

CHOUDHURY Rahul Nath,

PhD, Consultant, Indira Gandhi National Open University, New Delhi

INDIA IN FREE TRADE AGREEMENTS*

With the establishment of WTO in 1995, a race has started among the international communities to enter into FTA or some other forms of trade agreement. India is also not far behind its counterparts. Till now India has signed about 10 FTA's with different countries of the world. The current study examines the involvement of India in the different trade agreements. This paper tries to assess India's gain from three major FTA's (Japan, Singapore, and South Korea) in the service sector which it has signed in the recent time. The current study also explores the increasing role of service sector in the world trade along with India.

Keywords: WTO, Free trade zone, Service Trade.

Чаудхур Р. Индия в соглашениях о свободной торговле. С созданием ВТО в 1995 г. между международными сообществами началась гонка за вступления в ЗСТ или некоторые другие формы торгового соглашения. Индия также не слишком отстает от своих коллег. До сих пор Индия подписала около 10 соглашений о свободной торговле с различными странами мира. В текущем исследовании рассматривается участие Индии в различных торговых соглашениях, делается попытка оценить прибыль Индии от трех основных ЗСТ (Япония, Сингапур и Южная Корея) в секторе услуг, который она подписала в последнее время, также рассматривается возрастающая роль сектора услуг в мировой торговле наряду с Индией.

Ключевые слова: ВТО, зона свободной торговли, торговля услугами.

Background. In the recent time, especially in the last decade there has been a noticeable growth among the world economies to engage in the Regional Trade Agreements (RTA). This is true for both developed and developing nations. However, economic and political strategies of the country play a pertinent role in this regard. As per WTO RTA database, there are 380 physical RTAs (counting goods and services together), 295 of which are currently in force [1]. Even though there is a wide variation among the different regional trade agreements but all of them have the common objective of reducing the barriers to trade between members. The General Agreement on Trade in Services (GATS) of the World Trade Organisation outlines the rules for services trade. These rules include how services should be dealt with in a Free Trade Agreement (FTA). GATS include 12 different services under this network. It is important to be noted that all the FTAs do not necessarily include services. India-Sri Lanka

* Views expressed in this paper are of the author's own and do not in any way reflect the views of the Institution to which he belongs.

FTA (ISLFTA), India-ASEAN FTA is an example of the same. However, discussion is in the process to include services in both these FTA.

Analysis of recent research and publications. Many studies have also been conducted in this area. Ray made an extensive study of the problems and prospects of trade in services for developing countries during 1990s. He argued that it is important because the scope of traditional merchandise exports is likely to shrink for a variety of reasons whereas the importance of services is likely to increase [2]. Mukhopadhyay argued that in view of the growing importance of services in the economy and the significance of the multilateral framework for enhancing India's trade prospects in the sector, liberalisation of trade and investment in the services sector is especially important [3]. Asher and Sen analysed the importance of international commercial service and their transactions related to both trade and investment. They also assessed which form is essential element of analyzing production fragmentation and economic integration in Asia [4]. Copeland and Mattoo reviewed the basic economics of trade in services. The study briefs the reasons for trade in services and also discusses the sources of potential welfare as well as the effects of trade liberalisation on the income distribution. The authors argued that comparative advantage and gains from specialization arising from increasing returns to scale or agglomeration effects are the two major causes of trade in services [5]. Viners, Bhagwati are some important theoretical studies done in the area [6–8]. Kemp-Wan showed the welfare effect of Custom Unions [9]. Grossman-Helpman reviewed the socio-economic rationale of the PTA [10]. Nataraj studied the Gains and Future Prospects of India and Japan Economic Relations. The author studied the export competitiveness of selected products between these two countries. The study finds out that there is a huge potential for further development as bilateral trade and investment are below potential considering the economic size of both countries [11]. Karmakar also made the study of India ASEAN Co-operation in services. The paper concludes that CECA would also provide opportunities for India to access third country markets through partnering with an established ASEAN service firm in the targeted host country [12]. Thangavel and Abe studied the India-Singapore FTA and India-Singapore CECA and its impact on Japanese economy in terms of economic growth and increasing trade [13]. Kawai and Bhattacharyay argued that Japan's export to India would rise by 2.5 percent while India's exports to Japan would expand by only 0.3 percent. The study also focuses on the production linkages between these economies [14]. Nag argued that due to delay in implementation of CEPA between India and Sri Lanka, Sri Lanka will lose its opportunity in Indian market. The paper suggests that in the absence of progress in regional frameworks such as SAFTA, and slowing down of WTO discussion, the best option available to Sri Lanka is a bilateral mechanism within the disciplinary framework [15].

The **aim** of the study. In the current study we focus only on the Indian involvement in service sector FTAs. The prime objective of our study is to estimate the gains of India from the three Service FTAs; that

it signed only in the 2010. The FTAs that we considered in the current study are India-Korea CECA, India-Singapore CECA, and India-Japan CECA.

The paper is organized as follows. The following section investigates the available literature in the area. The next section of the study examines the Involvement of India in different service sectors of PTAs in recent years. The third section gives a detailed analysis of the role of the service sector in the economy, while the fourth section deals with India's trade in services under different categories. In the fifth section, we have tried to assess the gain of India from three major FTAs (mentioned earlier). The final section summarizes the entire issues and raises some policy recommendations.

Materials and methods. The information base of the study consisted of working materials of international seminars, symposiums, regional research institutions and world organizations [16–22].

The results of the research. Indian engagement in Service Trade agreements. Following the «Look East Policy» India has enhanced its trade and investment relations with all the Asian economies. Starting from India-Singapore CECA in almost all recent agreements India focused in goods, services and investment. India's desire to enter into CECA/Comprehensive Economic Partnership Agreement (CEPA) with Singapore, South Korea, Japan, with specific focus on technology cooperation, is proof of India's attempts to seize on this opportunity. India is also looking for possibility of investment in some manufacturing and services sector to explore while negotiating economic partnership agreements with Sri Lanka, Malaysia, etc. (Nag et.al. 2011).

Table 1 reflects India's current engagements in major FTA/CECA/CEPA having chapter on services trade.

Table 1

Indian engagement in FTA/CECA/CEPA with Service Chapter

Agreement	Date of Sign	Date of Operation
Singapore	29-Jun-2005	01-Aug-2005
Malaysia	18-Feb-2011	01-Jul-2011
Korea	7 th August 2009	1 st Jan, 2010
Japan	16 February 2011	01-Aug-2011
Sri Lanka	Negotiations completed but yet to be signed	–
EU	Negotiations under process	–
APTA	4 th negotiations with service	–

Source: WTO, RTA data base.

World Trade Organization (WTO) compiles data of its member's participation in different trade agreements. The data base was used to prepare the above table. In addition; India also extends various forms of trade preferences to some Asian neighbors, e.g., Afghanistan, Bangladesh, Bhutan, Mongolia, and Nepal. The operational PTAs currently involve Asian and Latin American partners, while negotiations are currently taking place with several partners located in Asia and Africa. India is also currently engaged in negotiation with EU

and APTA. Ministry of Commerce and Industry in India reports about 14 rounds of negotiation have already been concluded with reference to India-EU FTA.

The service sector in the whole world is growing very rapidly. The growth is experienced by developed as well as developing countries. However, their growth level varies very widely from each other. The world economy led by service sector has turned into the present shape only after the 1990s. Services revolution across the globe has changed the business map and the way of business is conducted. Phenomenal growth of services sector has outstripped the growth of real GDP in a number of economies from Asia. While developed countries still account for the lion's share of services in world GDP and trade, developing countries have recently started to carve out an increasingly larger share of the pie for themselves (Karmakar 2005). With the establishment of WTO and implementation of GATS service sector has been liberalised by a number of countries in the world including India.

Indian economy, alongside the world economy is also experiencing the growth in the trade of service sector. Both export and import are growing at a very fast phase. Transformation of Indian economy from agricultural to manufacturing and from manufacturing to service can be cited as a major reason for this growth. Contribution of service sector in to the economy is also increasing every year.

Table 2 shows the Indian export and import data to the world in the service sector. Export value of Indian service sector was 16 billion USD in 2000, which increased to 156 billion USD in 2015. Similarly, import value also rose from 19 billion USD in 2000 to 123 billion USD in 2015.

Table 2

India's trade in services with the world, mln USD

Year	Export	Import
2000	16685	19188
2001	17337	20099
2002	19478	21039
2003	23902	24878
2004	38281	35641
2005	52179	60636
2006	69440	75171
2007	86553	91036
2008	106054	87955
2009	92890	80553
2010	117068	114928
2011	138528	125289
2012	145525	129919
2013	149164	126891
2014	157196	128362
2015	156278	123567

Source: UN Statistics, online database.

India's export and import of services under different categories* are done in *table 3*. *Table 3* shows that India has exported the highest amount of services under commercial services, followed by computer and information services and other services. CAGR of Indian services export from 2010 to 2016 reflects intellectual property that has the highest growth rate. Intellectual property has been followed by construction and travel in growth rate.

In case of import India has imported services under Memo item: Commercial services. It is very interesting to note that India has witnessed the highest level of CAGR under the category of intellectual property during the period of 2016. CAGR values represent a mixed growth of services. The values depict that import of travel services has increased by more than 56 percent in our reference period. Travel services are followed by telecom services (32). It is also visible from the data that some services have performed negatively in our reference period. Personal, cultural services (-54.67) and government services (-3.51) are two major negatively performed services in our reference period.

Any trade agreement brings some gain as well as losses for an economy. The gains and losses from PTA/RTA come in the form of trade creation and diversion. Trade diversion refers to the Trade that occurs between members of a preferential trading arrangement that replaces what would have been imported from a country outside the PTA. It is associated with welfare reduction for the importing country since it increases the cost of the imported good.

The concept of trade creation was pioneered by Viner in 1950. As against trade diversion he said, with the entering into a trade agreement if trade partners switch from inefficient domestic production of goods to import of those goods from the efficient PTA partners; trade creation occurs.

When a trade agreement (PTA) enters into force, both partners get access to a number of products to import at a very low rate of tariff. More over in case of FTA partners get access to free import of a number of products. For India, Trade creation, will be the scenario when its trading partner will reduce/remove their tariffs and Indian exporters will be encouraged to exploit their markets. As a result of this, Indian exporters will be benefited by increasing their international market share. In the same time, the Indian Government will also have to reduce its tariffs level for its counterpart (partner of the agreement). This step of Indian government will make the exports from his partner country cheaper.

In accounting and book keeping services, South Korea has kept *mode 1* and *mode 2* open for Indian export. South Korea has given India full access to its market and has also provided national treatment for Indian service export under these two modes. But, for the other two modes i.e. for *mode 3* and *4* it has kept some limitations for Indian services. To safeguard the interest of its domestic service providers, it has wiped out the possibilities of Indian lawyers with South Korean equivalent qualification to provide their service.

* As per IMF categorization.

Table 3

India's export and import of Services to the world, mln USD

	Services	Goods-related services	Transport	Travel	Other services	Construction	Insurance and pension services	Financial services	Charges for the use of intellectual property n.i.e.	Telecom, computer, and info services	Other business services	Personal, cultural, and recreational services	Government goods and services n.i.e.
2010	Export	117068	13275	14490	89303	526	1781	5834	127	40508	34529	975	485
	Import	114928	46705	10490	57733	992	5025	6787	2438	3617	25496	4180	702
2011	Export	138528	17702	17708	103119	838	2584	6249	303	47113	38549	345	593
	Import	125289	58153	13699	53436	1133	6215	8296	2819	3196	25134	345	843
2012	Export	145525	17507	17972	109913	922	2258	5352	321	48801	47091	767	495
	Import	129919	60705	12342	56552	1094	6441	5343	3990	3482	29900	542	704
2013	Export	149164	16916	18397	113596	1219	2144	6376	446	53805	46651	1232	461
	Import	126891	57363	11615	57577	1394	5959	5893	3904	3743	28066	725	1067
2014	Export	157196	18597	19700	118516	1613	2281	5645	659	54535	48461	1266	582
	Import	128362	58899	14595	54622	1134	5882	4115	4849	4318	26873	1390	958
2015	Export	156278	14319	21013	120622	1483	1985	5344	467	55046	50097	1266	561
	Import	123567	52257	14838	56136	957	5234	3117	5009	3798	29810	1369	877
2016	Export	161845	15192	22428	123961	2078	2145	5083	529	55318	53202	1397	595
	Import	133710	47951	16372	69010	955	5068	5021	5470	4768	32750	1895	677

Source: UN Statistics, online database.

Table 4

Comparison between the service sector commitments of FTA by Korea, Singapore and Japan
(Mode 1 – Cross border trade, Mode 2 – Consumption abroad, Mode 3 – Commercial presence, Mode 4 – Presence of natural persons)

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access Korea	Limitations on National Treatment Korea	Limitations on Market Access Singapore	Limitations on National Treatment Singapore	Limitations on Market Access Japan	Limitations on National Treatment Japan
Legal services; (CPC 861*) Advisory Services on law of the jurisdiction where service supplier is qualified as a lawyer and on public international law, excluding the following: (i) representation for juridical or statutory procedures in courts and other government agencies as well as preparation of legal documents for such procedures; (ii) legal representation for the entrustment of the preparation of notarial deeds	1. None 2. None 3. Only in the form of representative office. Association with or employment of local lawyers with Korean qualification or equivalent is not permitted. 4. Unbound except as indicated in the Horizontal Commitments section. Commercial presence is required.	1. None 2. None 3. Foreign legal consultants are required to stay in Korea not less than 180 days per year. 4. Unbound except as indicated in the Horizontal Commitments section.	1. Unbound 2. None 3. Unbound 4. Unbound except as indicated in the horizontal section	1. Unbound 2. None 3. Unbound 4. Unbound	1. None except that: services must be supplied by a natural person or by a Legal Profession Corporation 1 and Commercial presence is required. 2. None except that: services must be supplied by a natural person or by a Legal Profession Corporation; and commercial presence is required. 3. None except that services must be supplied by a natural person or by a Legal Profession Corporation. 4. None except that commercial presence is required	1. None 2. None 3. None 4. None
Accounting, auditing and bookkeeping services, except for financial auditing services (862**)	1. Unbound for auditing services. 2. Unbound for auditing services. 3. Only sole proprietorships, auditing task forces, and accounting corporations (limited liability companies) by CPAs licensed under the Certified Public Accountant Law are permitted. Only CPAs in auditing task forces and accounting corporations (limited liability companies) are allowed to supply auditing services. 4. Unbound except as indicated in the Horizontal Commitments section	1. None 2. None 3. None 4. Unbound except as indicated in the Horizontal Commitments section. In order to practice as a CPA, a candidate must have field experience of two years in Korea after passing the CPA examination	1. None 2. None 3. None 4. Unbound except as indicated in the horizontal section	1. None 2. None 3. None 4. Unbound	1. None except that: provision of the services which must be supplied by an accountant qualified as «Koninkaikeishi» or an Audit Corporation 7 under Japanese law is restricted to a natural person or an Audit Corporation; and commercial presence is required for an Audit Corporation. 2. None except that: provision of the services which must be supplied by an accountant qualified as «Koninkaikeishi» or an Audit Corporation under Japanese law is restricted to a natural person or an Audit Corporation; and commercial presence is required for an Audit Corporation. 3. None except that provision of the services which must be supplied by an accountant qualified as «Koninkaikeishi» or an Audit Corporation under Japanese law is restricted to a natural person or an Audit Corporation.	1. None 2. None 3. None 4. None
Architectural services (CPC 8671)	1. Local presence is required. 2. None 3. None 4. Unbound except as indicated in the Horizontal Commitments section	1. None 2. None 3. None 4. Unbound except as indicated in the Horizontal Commitments section	1. None 2. None 3. None 4. Unbound except as indicated in the horizontal section	1. None 2. None 3. None 4. Unbound	1. None except that commercial presence is required. 2. None except that commercial presence is required. 3. None 4. None except that commercial presence is required	1. None 2. None 3. None 4. None

Continuation of the Table 4

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access Korea	Limitations on National Treatment Korea	Limitations on Market Access Singapore	Limitations on National Treatment Singapore	Limitations on Market Access Japan	Limitations on National Treatment Japan
Engineering services (CPC 8672)	1. None (Local presence is required) 2. None 3. None 4. Unbound except as indicated in the Horizontal Commitments section.	1. None 2. None 3. None 4. Unbound except as indicated in the Horizontal Commitments section.	1. None 2. None 3. None 4. Unbound except as indicated in the horizontal section	1. None except that the implementation in Singapore (for example submission to the authorities and construction) has to be carried out by a professional engineer physically present in Singapore 2. None 3. None 4. Unbound	1. None 2. None 3. None 4. None	1. None 2. None 3. None 4. None
Computer and Related Services (excluding computer reservation system services for air transport) (84)	1. None 2. None 3. None 4. Unbound except as indicated in the Horizontal Commitments section	1. None 2. None 3. None 4. Unbound except as indicated in the Horizontal Commitments section	1. None 2. None 3. These measures are also limitations on national treatment. None except a) insurance companies must establish as branches or subsidiaries; b) activities relating to the use, including via investment, of monies from any social security, public retirement or statutory savings scheme. 4. Unbound except as indicated in the horizontal section	1. Unbound 2. None 3. None 4. Unbound	1. None 2. None 3. None 4. None	1. None 2. None 3. None 4. None
Insurance and Insurance-related Services (i) Direct Insurance a) Life Insurance Services Including accident and health insurance services	1. Unbound 2. Unbound 3. Commercial presence is permitted only to foreign life insurance companies. Recruitment and employment of insurance professionals, including sales personnel, are restricted. Top executive personnel of each establishment must reside in Korea. 4. Unbound except as indicated in the Horizontal Commitments section	1. Unbound 2. Unbound 3. None 4. Unbound except as indicated in the Horizontal Commitments section.	1. Unbound 2. None 3. These measures are also limitations on national treatment. None except a) insurance companies must establish as branches or subsidiaries; b) activities relating to the use, including via investment, of monies from any social security, public retirement or statutory savings scheme. 4. Unbound except as indicated in the horizontal section	1. Unbound 2. None 3. None 4. Unbound	Specific commitments in the market access column with respect to the supply of a service under sub-paragraphs (m) (i) and (ii) of Article 58 are unbound except for obligations under paragraphs B3 and 4 of the Understanding respectively which are incurred in this sector additionally to those covered by the provisions of Articles 59 through 61 and Annex 4, subject to conditions and qualifications set out below. 1. None except that: commercial presence is in principle required for insurance contracts on the following items and any liability arising there from: a) goods being transported within Japan; b) ships of Japanese registration which are not used for international maritime transport; c) commercial presence is required for insurance intermediation services in Japan. 2. None except that: commercial presence is in principle required for insurance contracts on the following items and any liability arising there from: a) goods being transported within Japan; b) ships of Japanese registration which are not used for international maritime transport; c) commercial presence is required for insurance intermediation services in Japan.	1. None 2. None 3. None 4. Unbound

End of the Table 4

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access Korea	Limitations on National Treatment Korea	Limitations on Market Access Singapore	Limitations on National Treatment Singapore	Limitations on Market Access Japan	Limitations on National Treatment Japan
Banking and Other Financial Services (excluding Insurance and Insurance-Related Services)	<p>1. Unbound</p> <p>2. Unbound</p> <p>3. Commercial presence is permitted only for foreign financial institutions (except for financial leasing) which deal with the same services in their country of origin. A person may own up to 10 per cent of the stocks of a bank (up to 4 % in case of non-financial service business entity) and 15 per cent of the stocks of a provincial bank without the special authorization of the relevant authorities 18.</p> <p>A person can own up to 100 per cent of a bank and a provincial bank with the special authorization of the relevant authorities.</p> <p>Foreign exchange position is regulated. The oversold position of spot foreign exchange is US\$ 5 million, or 3 per cent of capital (whichever is greatest) Deposit for specific purpose, such as housing subscription deposit, may be handled only by designated institutions. Securities savings and credit granting are subject to restriction of ceiling and operation. Lending to credit card members through such means as card loans is subject to limitation. For credit card services, maximum limits are applied to various rates such as fees and interest rates. The maturity of CDs shall be more than 30 days. Underlying transaction and documentation requirements apply to foreign exchange transactions. Underlying documentation requirements are exempt in the case of forward transactions. Mandatory lending to small-and medium sized companies is required. Foreign currency loans are restricted with respect to ceiling and uses. Top executive personnel of financial leasing, credit granting and security savings companies must reside in Korea. Korea shall give favourable consideration 21 to the application for establishment of branches by Indian banks, provided that they meet Korea's requirements relating to the establishment of bank branches.</p> <p>4. Unbound except as indicated in the Horizontal Commitments section</p>	<p>1. Unbound</p> <p>2. Unbound</p> <p>3. None</p> <p>4. Unbound except as indicated in the Horizontal Commitments section</p>	<p>1. Unbound</p> <p>2. None</p> <p>3. These measures are also limitations on national treatment. Only institutions licensed or approved as banks, merchant banks and finance companies can accept deposits. Where a foreign financial institution is subject to legislation in its home country which requires that institution to confer lower priority to depositors of its foreign offices vis-à-vis the home country depositors in receivership or winding-up proceedings, MAS may exercise appropriate differentiated measures against that foreign financial institution in Singapore to safeguard the interest of the Singapore office's depositors Foreign banks can operate from only one office (excluding back-office operations). They cannot establish of premise ATMs and ATM networking and new sub-branches.</p> <p>4. Unbound except as indicated in the horizontal section</p>	<p>1. Unbound</p> <p>2. None</p> <p>3. Commercial banks A bank incorporated in Singapore is required to establish a nominating committee to identify and review nominations for appointments to the board of directors and to senior executive positions.</p> <p>A majority of the directors of a bank incorporated in Singapore must be either Singapore citizens or Singapore permanent residents. Unbound for provision of all electronic banking services.</p> <p>4. Unbound</p>	<p>Specific commitments in the market access column with respect to the supply of a service under subparagraphs (m) (i) and (ii) of Article 58 are unbound except for obligations under paragraphs B3 and 4 of the Understanding respectively which are incurred in this sector additionally to those covered by the provisions of, Articles 59 through 61 and Annex 4, subject to conditions and qualifications set out below.</p> <p>1. None except that commercial presence is required for discretionary investment management services.</p> <p>2. None</p> <p>3. None</p> <p>4. Unbound</p>	<p>1. None</p> <p>2. None</p> <p>3. None except that the deposit insurance system does not cover deposits taken by branches of foreign banks</p> <p>4. Unbound</p>

Source: FTA Documents, Ministry of Commerce, Government of India.

Indian consultants having their office in South Korea will also need to stay there for more than 180 days every year to enjoy the national treatment.

Some studies find that Korean legal firms are not progressing as per with their foreign counterparts. Due to a very well developed industrialized economy the demand for legal services are also very high. After the implementation of the CEPA with Korea, Indian law firms can open their office in Korea to provide their services. However, as per the agreement Indian law firm will have to set up their office only in collaboration with Korean law firms. Moreover, Indian lawyers with Korean equivalent qualification are not allowed to offer their services in Korea. In addition to that Indian law firms will have to compete with other foreign law firms operating there from earlier. In light of the above discussion it can be argued that scope of Indian law firms in Korean market is not very vast.

Japan has also given similar treatment to Indian service under legal service category. However, it has imposed a number of predefined conditions* for exploiting Japanese markets by Indian lawyers.

Legal services market in Singapore is very well developed. From 1980 Singapore is attracting foreign investment in its legal service sector. Competition in this sector is also very immense. Law firms from the UK, the USA and Australia are operating in Singapore for a long time.

In case of Singapore, it has kept all the modes of services export except the *mode 2*. Under *mode 2* Singapore has not kept any barriers for Indian export. Indian service exporters can use both market access and national treatment only under this mode. The decision of Singapore to keep 3 other non-interconnected modes may hamper Indian export sector, as Singapore is a major market for Indian services and also a very developed market for the most of the services including legal services in the international front. Legal services market in Singapore is very well developed. From 1980 Singapore has attracted foreign investment in its legal service sector. Competition in this sector is also very immense. Law firms from the UK, the USA and Australia have been operating in Singapore for a long time.

In accounting and book keeping services Korea has kept some limitations under market access while it has given national treatment for all modes except *mode 3*. Big Indian accounting firms can not open their offices in South Korea. Only small sole proprietorship firms have these privileges in this regard.

In case of Singapore, it has given full market access and national treatment to Indian export of services under the first three modes. Only the *mode 4* is kept unbound for both cases of market access and national treatment. This commitment made by Singapore is definitely going to affect Indian service export positively as Singapore is a major market for accounting services. The tariff concessions given under this mode will encourage Indian exporters to export their services in Singapore market.

* Conditions are defined in appendix.

Under Indo-Japan FTA, Japan has committed to open its market for Indian accounting services. Japan has given full market access for all the modes. However, some limitations are also kept in this regard. But all the export from India under accounting services will get national treatment in Japanese market.

Indian architects are required to be locally present in South Korea to provide their services through mode 1. For *mode 2* and *mode 3* there are no barriers kept by South Korean authority. However, they have kept the *mode 3* unbound. The first three modes of services trade will also be given to the national treatment in South Korean market. However, the issue of national treatment is kept unbound for Indian export under *mode 4*. The rules and regulations regarding the supply of services by Indian architects in South Korean territory are not clear at this moment.

Both Singapore and Japan have given absolute market access and national treatment for all the first three modes of Service export. However, market access in Japan is subject to some limitations for Indian service exporters. It should be noted that Singapore has kept the mode 4 unbound but the same is not true in case of Japan. Although Japan has kept this mode free, it has made some exceptions under it. All the service export from India under *mode 4* will get national status in Japanese market. Due to very advance architect services in both Japan and Singapore and presence of other foreign architects, Indian architects will face sound competition from them.

It is one of the major Services traded in the world. However, India is not a major exporter of engineering goods or services. In case of merchandise products, India generally exports low technology products and imports high technology products. For Indian engineering services, South Korea has kept all the first three modes open for both market access and national treatment. But for the fourth mode of service South Korea has not opened its market for Indian export. It can be viewed as a major strategic decision on the part of South Korea economy. South Korean engineering service sector is more developed than the Indian service sector. As South Korea has not opened its market for the fourth mode of service, it can negatively impact India export because Indian engineers will not be able to visit South Korea for offering their services in Korean market. As the services under engineering sector (civil engineers, software engineers) are provided by experts by visiting the sites, it would be very difficult for Indian engineers to visit Korea to offer their services.

Like South Korea, both Singapore and Japan have also opened their market for Indian export for all the first three modes of services. However, Japan has also kept the mode 4 open for Indian services. However, Singapore has kept this mode unbound for the time being.

India is one the leading services provider of computer and related services like IT and ITES. Both computer goods and services of India have a vast global presence. The IT Services segment aggregated export revenues of USD 27.3 billion, accounting for 55 per cent of total exports [20]. Indian

software engineers offer their services all over the world. In computer service export all the countries of our study have offered India to open their market for the first three modes of services, in case of both market access and providing national treatment. All of three countries except Japan has kept the *mode 4* of service unbound for Indian service export. This decision reflects that Indian service provided through *mode 4* will not be able to open their offices or service station in these three countries. However, going ahead of them Japan has kept this *mode 4* also open for Indian export under computer and related service category.

It is one of the important services growing all over the world in the recent time. India is also a major player in this segment of services. As per a joint study conducted by Confederation of Indian Industries (CII) and Ernst & Young in 2010, there are 23 life insurance providers and 24 non-life insurance providers that operate in India. Insurance service plays an important role in the total service export of India [19]. As per the agreement signed by India with its partners of FTA, South Korea and Singapore has kept their market unbound for mode 1 in case of both market access and national treatment. South Korea has even kept mode 2 unbound for Indian export in the both forms of market entry. Though Japan has freed its market for first three modes of services under national treatment, but it has kept a long list of clauses for offering market access to Indian export.

Banking and other financial services were also opened partially by these countries for Indian export. However, they have also imposed a numbers of conditions for opening their markets for India service providers.

Conclusion. The paper tried to assess gains from various FTA's that India has signed in the recent period. The paper considered for analysis only those FTA's that has included service sector in their purview. It was analysed three major FTA's signed by India with Japan, Singapore, and South Korea. The study finds that India has performed the export of services tremendously well in the recent decade. Among such services like computer, telecommunication ones Indians were the best performers in the service category. The study argued that among the various services, India can gain profit from engineering services, financial services and legal services.

REFERENCES

1. Biswajit Nag, Julien Chaisse, Debashis Chakraborty Mapping the Universe of Services Disciplines in PTAs: The Indian Contribution. Unpublished paper presented in Pacific Economic Cooperation Council and the Asian Development Bank Institute Inaugural Conference in Hong Kong on 1-3 June 2011. URL : <https://m.pecc.org/.../1705-mapping-the-universe-of-servic...>
2. Alok Ray Trade in Services for Developing Countries in 1990s: Problems and Prospects. Economic and Political Weekly. 1991. Vol. 26. № 9/10. P. 519–527.
3. Sukumar Mukhopadhyay Globalisation and Indian Services Sector. Economic and Political Weekly. 2002. Vol. 37. № 40 P. 4097–4098.

4. Mukul G. Asher and Rahul Sen Implications of the Growing Role of Services in Asia eSS Working Paper 08 National University of Singapore, 2007.
5. Brian Copeland and Aditya Mattoo The Basic Economics of Services Trade. Handbook of International Trade in Services. Oxford University Press : New York, 2008.
6. Jacob Viner The Customs Union Issue. URL : <https://global.oup.com/academic/product/the-customs-union-issue-9780199756124?cc=ua&lang=en&>
7. Jagdish Bhagwati The World Trading System at Risk. Princeton University Press. 1991.
8. Jagdish Bhagwati Termites in the trading System. Oxford University Press. 2008.
9. Kemp Murray, Henry Jr. Wan. An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions. Journal of International Economics. 1976. Vol. 6. Issue 1. P. 95-97.
10. Grossman Gene, Helpman Elhanan. Protection for sale, American Economic Review. 1994. Vol. 84. № 4.
11. Geethanjali Nataraj India-Japan Investment Relations: Trends & Prospects. Working Paper № 245, ICRIER, New Delhi.
12. Suparna Karmakar India-ASEAN Cooperation in Services – An Overview. URL : <http://icrier.org/pdf/WP176.pdf>.
13. Shandre M. Thangavelu, Shigeyuki Abe. Singapore, India and Japan in the framework of FTA/EPA arrangement. URL : <http://www1.doshisha.ac.jp/~ccas/eng/Epublications/eWP6shandreabe.pdf>.
14. Masahiro Kawai, Biswanath Bhattacharyay Forging a Comprehensive Economic Partnership between Japan and India: Prospects and Challenges. ICRIER : New Delhi, 2008.
15. Biswajit Nag Comprehensive Economic Partnership Agreement between India and Sri Lanka: Where does it lead? URL : <https://ideas.repec.org/p/ift/wpaper/1004.html>.
16. Debashis Chakraborty & Dipankar Sengupta, Integration Experience and Trade Performance of the Indo-ASEAN FTA: Learning By Doing to Live Up Great Expectations, in COMPETITIVENESS OF ASEAN COUNTRIES: CORPORATE AND REGULATORY DRIVERS (Philippe Gugler & Julien Chaisse eds., 2010).
17. Debashis Chakraborty & Biswajit Nag, Regionally Sharpening the Multilateral Agenda? India's Recent Involvement in Trade Blocs presented at the UNCTAD Seminar on «International Competitiveness and Inclusive Development» CDS, Trivandram, 20–21 October, 2008.
18. Nisha Taneja, A. Mukherjee, S. Jayanett, T. Jayawardane (2004), «Indo-Sri Lanka trade in services: FTA II and beyond», Working Paper no 145, Indian Council for Research on International Economic Relations (ICRIER), New Delhi India.
19. CII and Ernst & Young (2010), Indian insurance sector: Stepping into the next decade of growth 2010, Joint Study conducted by CII and KPMG, New Delhi. URL : Indian insurance sector: Stepping into the next decade of growth 2010 available at - [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Insurance_sector_in_India/\\$FILE/Indian_insurance_sector.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Insurance_sector_in_India/$FILE/Indian_insurance_sector.pdf).
20. NASSCOM Strategic Review 2010. New Delhi. URL : <http://www.nasscom.in/Nasscom/templates/NormalPage.aspx?id=58654>.
21. Eschenbach Felix and Hoekman Bernard (2006), «Services Policy Reform and Economic Growth in Transition Economies 1990–2004», World Bank Policy Research, Working Paper No. 3663.
22. UNCTAD (2007), «Trade in Services and Development Implications» Note by the UNCTAD secretariat, Geneva.

Чаудхури Р. Індія в угодах про вільну торгівлю.

Постановка проблеми. З утворенням СОТ у 1995 р. розпочалися перегони між міжнародними спільнотами за вступ до ЗВТ чи інших форм торгової угоди. Індія також не відстає від своїх суперників. До цих пір Індія підписала близько

10 ЗВТ з різними країнами світу. Відповідно до бази даних Регіональних Торгових Угод (РТУ) в рамках СОТ існує 380 фізичних РТУ (рахуючи товари та послуги разом), з яких 295 в даний час є чинними. Незважаючи на те, що між різними регіональними торговельними угодами існує велика різниця, але всі вони мають спільну мету скоротити бар'єри для торгівлі між учасниками.

Мета. У дослідженні розглянуто участь Індії в різних торгових угодах та зосереджено лише на залученні Індії у ЗВТ в сфері послуг. Головна мета нашого дослідження полягає в оцінці прибутку Індії від трьох ЗВТ в сфері послуг, який вона підписала тільки в 2010 році.

Матеріали та методи. У дослідженні застосовано описовий підхід для оцінки прибутку Індії від трьох основних ЗВТ (Японія, Сінгапур та Південна Корея) у секторі послуг. Офіційні документи про ЗВТ, що містяться на веб-сайтах відповідних міністерств цих країн, ретельно вивчають за категоріями послуг під різними керівництвами та відповідно до пропозицій, які вони надають своїм партнерам. Проаналізовано зростаючу роль сектора послуг у світовій торгівлі разом з Індією.

Результати дослідження. Проведено аналіз, як серед різних послуг Індія може отримати прибуток від інжинірингових, фінансових та юридичних послуг. Різні країни пропонують різні послуги безмитної торгівлі, і вони можуть бути стратегічно використані для збільшення прибутку. Індія може отримати прибуток від імпорту інженерних послуг з Японії, послуг з архітектури – з Сінгапуру. Аналогічно вона може отримати прибуток, експортуючи бухгалтерські, медичні та фінансові послуги для цих країн.

Висновки. Після аналізу послуг ЗВТ, де Індія є партнером, дослідження надає можливість отримати висновок, що при торгівлі послугами обидва партнери стратегічно можуть мати прибуток. Деякі послуги, де Індія є слабкою, наприклад, високотехнологічну інженерію, сучасну архітектуру та інше, можна імпортувати, тоді як послуги, у яких Індія має позитивні переваги, можуть бути експортовані до своїх партнерів по ЗВТ для отримання прибутку від цього.

Ключові слова: СОТ, ЗВТ, торгівля послугами.

Стаття надійшла до редакції 05.07.2017.

УДК [504:327]:339.1(091)

БОХАН Аліна,

к. е. н., доцент, докторант кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету

ЕКОЛОГІЧНІ ЗАСТОРОГИ В ДИПЛОМАТІЇ МИРУ І ТОРГІВЛІ*

Розглянуто витoki екологічних засторог в історичних аспектах розвитку дипломатії миру і торгівлі, що мають ознаки взаємовпливу в контексті міжнародних економічних відносин.

Ключові слова: екологічні засторogi, дипломатія миру, зовнішня політика, міжнародна торгівля, екологічна безпека, стратегічне партнерство.

Бохан А. Экологические предостережения в дипломатии мира и торговли. Рассмотрены истоки экологических предостережений в исторических аспектах развития дипломатии мира и торговли, которые имеют признаки взаимовлияния в контексте международных экономических отношений.

Ключевые слова: экологические предостережения, дипломатия мира, внешняя политика, международная торговля, экологическая безопасность, стратегическое партнерство.

Постановка проблеми. Сучасні епохальні досягнення людства відрізняються від попередніх не лише грандіозністю, масштабністю й динамічністю в перетворенні довкілля, але й спонуканням до «екологічного діалогу» суспільства і природи через зміну способів їх взаємодії. Адже філософський концепт «природи» вказує на змістову гармонію явища та наявну контрастність його впливу на суспільство.

Кожний етап еволюції суспільних відносин є оптимальним для актуального стану природи і соціально-культурних утворень. Розквіт і занепад цивілізацій науковці пов'язують з політичною діяльністю та війнами як наслідок розвитку торговельно-економічних відносин і захисту територіальних інтересів. Поштовх до еволюції людства може відбуватися через природно-соціальні виклики зовнішнього та внутрішнього походження. Зокрема, А. Тойнбі вважав: «Безперервне зростання цивілізації можливе лише тоді, коли вона сама генерує поступовий

* Стаття відображає результати дослідження автора в рамках науково-дослідної роботи, що виконувалась впродовж 2015–2017 рр. у Київ. нац. торг.-екон. ун-ті за запитом М-ва освіти та науки України («Стратегічне партнерство у вимірі економічної безпеки України» № держ. реєстрації 0116U000785).

і злагоджений ланцюг «викликів і відповідей». Обсяг і характер «викликів» (фізичні, природні, кліматичні, географічні, воєнні, соціальні, економічні) могли сприяти розвитку цивілізації та могли обмежувати чи призупиняти його» [1, с. 164].

Але в координатах ХХ–ХХІ ст. «виклики» дуже акумулювались, а способи реагування на них потребують об'єднання міжнародних зусиль і координації дій у їх застосуванні. Країни, дбаючи про свій добробут, могутність та безпеку, привносять до природного та навколишнього середовища як позитивні, так і негативні ефекти. Свідченням цього є історія розвитку дипломатії миру, що мала документальні остороги та реальні факти екологічної необачності, міра врахування яких могла забезпечувати: перемогу або поразку в політичному протистоянні й військовому конфлікті; господарські надбання або їх втрати; доходи від торгівлі або фінансові збитки; відтворення потенціалу або посилення ризиків у природокористуванні тощо.

Процес гармонізації міждержавних відносин через призму екологічної культури містить суперечливі елементи: несприйняття, протистояння, компроміс, злагоду тощо. Водночас у цій площині завжди присутні матеріальні інтереси та вигоди об'єктивної реальності, що обумовлюють способи людського буття, його економічної активності й соціально-політичної конфліктності. Одвічно є проблема зменшення напруги задіянням сил дипломатії. Саме тому в цій царині знання актуалізується інтерпретація дійсності через історичний масштаб зміни типів суспільної організації та інтеграції сегментів життєзабезпечення (господарський, екологічний, торговельний тощо).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Екологічна контурність наукових розвідок, присвячених дипломатії миру й розвитку торгівлі, охоплює історичні, філософські, політологічні, природознавчі, економічні, соціологічні, археологічні, культурологічні та інші елементи, що відобразили у відомих працях вітчизняні і зарубіжні вчені: А. Мазаракі, О. Горбач, О. Одрін, М. Толба, Т. Перга, Дж. Радкау, В. Ціватий [2–8] та ін. Вчені намагалися віднайти свою квінтесенцію у розумінні передумов і факторів господарських мотивацій людини, що в різні епохи, використовуючи природні ресурси, могла спрямовувати їх для здобуття статусу царя, вельможі, героя, воїна, переможця, вільного чи поневоленого в рабстві.

Наукові дослідження еколого-економічного вектора розвитку дипломатії багатогранні, що свідчить про застосування міждисциплінарного підходу в його розкритті з огляду на гносеологічні та гіпотетичні аспекти у їх представленні. Глибоке розуміння причин суспільного протистояння, мотивування до пошуку компромісів та шляхів урегулювання різних конфліктів на засадах дипломатії миру постає важливим завданням у примноженні духовних і матеріальних благ, збереженні природної спадщини. Важливо привернути увагу міжнародної спільноти,

дипломатів, науковців, бізнесменів і громадських діячів до відображення екологічних настанов і застережень у теорії, практиці та прогностиці міжнародних економічних відносин.

Але належне розуміння комплексності включення екологічної складової до зовнішньоекономічної політики й стратегічного партнерства поки що не знайшло достатнього відображення в літературі. Тому існує необхідність заповнення такої наукової прогалини в сфері торговельно-економічної діяльності.

Метою статті є дослідження витоків екологічних засторог в історичних аспектах дипломатії миру і торгівлі як передумови для розвитку економічної взаємодії та ефективної консолідації суспільства в умовах глобалізації.

Матеріали та методи. Застосовано методи історичного та логічного аналізу, узагальнення, дедукції та індукції, абстрагування, що поглиблюють розуміння дуалістичності прагнень соціуму в урівноваженні сил боротьби, конкуренції й співпраці на основі умиротворення. Спеціальні методи дозволяють визначити міру привнесення екологічних атрибутів у розвиток дипломатії миру і торгівлі, необхідність оновлення формату взаємодії між країнами. Інформаційною базою з даної проблематики слугують праці відомих вітчизняних і зарубіжних вчених.

Результати дослідження. Під дією різних факторів постійно оновлювався життєвий простір людства, що спонукало до створення відповідних механізмів його захисту через урівноваження природного й енергетичного стану, яке було можливим за умов суспільних реакцій і проєкцій у вигляді екологічних засторог*: ідеологічних, релігійних, практичних, тактичних, стратегічних тощо.

На первісному етапі господарювання природа сприймалась людьми як загадкова й загрозна сила. З давніх часів міфологія, релігія та наука країн світу накопичувала як екофільні й екофобні риси, так і містичну силу їх використання у світосприйнятті та задіянні в господарських цілях. Унікальні культові, ужиткові та декоративні вироби з каменю, глини та металу, скарби й монети, котрі були знайдені в древніх святилища-храмах, курганах і пірамідах, відображали не лише потяг людей до таємниць всесвіту, намагання встановити енергетичний зв'язок людини з землею та космосом, але й містили «спеціальну ідею» господарювання та розвитку контактів. Об'єднані в потужну й цілісну систему, величні кургани-обсерваторії існували також і на теренах проживання представників індоєвропейської спільноти.

Свідченням про добре налагоджений зв'язок між племенами зі схожою матеріальною та духовною культурою в ті далекі часи є знаки писемності, які виявлені дослідниками в різних регіонах Європи,

* *Засторога* – 1) те саме, що застереження; 2) те, що застерігає від чого-небудь; пересторога, осторога, перестереження.

констатуючи про їх повторення впродовж тисячоліть. Розповідь про грандіозний природний катаклізм – всесвітній потоп (сер. VI тис. до н. е.) й екологічні застереження відображено в написах Кам'яної Могили, які, на думку окремих науковців, через шумерські й вавилонські джерела інформації могли потрапити на сторінки Біблії.

Прагнення віднайти спосіб порозуміння між тогочасними спільнотами зумовило необхідність обміну посланнями (звітками, зверненнями). Особу з виконання певної місії, доручень і озвучення називали посланцем, який був представником політичного устрою, носієм культури, сформованої під впливом природного ландшафту та провісник нових правил у відносинах між людьми. Зазвичай посланці мали диплому (грец. *diplōma*) – здвоєні дощечки з нанесеними на них письменами (інструкції, вірчі грамоти), що уповноважували їх право на здійснення переговорів. Пізніше їх почали називати «дипломатами». Активізація міжплемінних і міжнародних зв'язків супроводжувалась атрибутами їх захисту та впливу – богів торгівлі, гостинності, родючості, рільництва, ковальства тощо.

У давньогрецькій міфології Гермес первісно уособлював могутні сили природи, а пізніше здобув високе становище в сонмі олімпійських богів. За елліністичної доби його ототожнювали з богом мудрості й магії, заступником мандрівників і шукачів скарбів. Але завдяки спритності, хитрості, винахідництву та красномовству він здобув статус бога – покровителя сфери торгівлі та дипломатії, а також купців і злодіїв. За легендами, він пообіцяв богам не лукавити, але й не казати всієї правди, запропонувавши їм свої послуги посланця. Морально-етичні настанови в міфологічному та реальному світі життя завжди є дискурсивні, що базуються на ваганнях людини щодо усталеності й виправданості домінуючої ідеології природокористування, загальноприйнятного і реального у взаємодіях спільнот.

В основу древньоіндійської філософії було закладено вчення про досконалу людину-мудреця як носія важливої епістолі (лат. *epistola*, від гр. *epistolē* – послання) для прийдешніх поколінь і дипломатики. Згідно настанов Законів Ману, мистецтво переговорів полягало в умінні запобігати виникненню конфліктів: «Мир і його протилежність (війна) залежать від послів, бо лише вони створюють і сварять союзників. У їх владі знаходяться ті справи, із-за яких відбувається мир або війна між царями»*. Мораль у тому, що складні міжнародні питання розв'язувалися, перш за все, дипломатичним шляхом, а застосування сили відводилось на другий план черговості заходів.

* Закони Ману – древньоіндійський збірник настанов щодо релігійного, морального та суспільного обов'язку. Перший переклад із санскриту на англ. мову здійснив В. Джонсон (1794 р.) на інші європейські мови – Г. Бюлер, А. Бернелл, Е. Хопкінс, М. Датт, С. Ельманович та ін.; Цит. за: Законы Ману, пер. С. Д. Эльмановича, 1913. Гл. VII. Царь. 64, 66.

Зовнішня політика формувалась разом з виникненням перших держав, які так чи інакше прагнули до контактності у різний спосіб взаємодії (мирний/воєнний) на основі панівної ідеології, релігії, ресурсного споживання та розширення сфери господарювання. У країнах Стародавнього Сходу – Єгипті, Вавилоні, Ассирії й інших державах провадилась внутрішня та зовнішня політика, результативність яких відображалась на їх благополуччі й екологічній безпеці. Відповідно до різних цілей військово-теократичних царств Стародавнього Сходу, їх завойовницька зовнішня політика й торгівля включала централізовану дипломатію з обмеженою функціональністю.

З переходом до вищого рівня товарно-грошових відносин, способів і методів господарювання та утворення міст-полісів закладались умови до зміцнення античних держав. Зовнішня політика цих робовласницьких держав-полісів була орієнтована на конкуренцію в розширенні територій, використанні природних ресурсів, захопленні нових ринків, нарощуванні сили гегемонії й колоніальної експансії та утворенні союзів у реалізації стратегічних і торговельних інтересів. Прагнення до укрупнення держав спричинило у греків зіткнення з Перським царством на Сході, у римлян – на Заході з найбагатшою торговельною республікою – Карфагеном.

Але все ж природні умови регіонів античного світу відрізнялися одні від одного, тому впливали на господарський потенціал, комерцію, торгівлю і мир. Недостатнє використання результатів із різних природничих наук при створенні історико-екологічних реконструкцій науковці часто пов'язують з ігноруванням факту суттєвих відмінностей у природному середовищі різних регіонів, що були освоєні еллінами: від берегів Лігурійської затоки на заході до Боспору Кіммерійського на сході та від Кіренаїки на півдні до полісів фракійського узбережжя чи південно-західного Надчорномор'я – на півночі [9].

У своїй праці «Екологія господарства античних держав Північного Причорномор'я» О. Одрін застерігає: «Для того, аби адекватно зрозуміти взаємодію людини з природним середовищем, необхідно мати належну інформацію про саме це середовище (кліматичні умови, рельєф місцевості, ґрунтовий покрив, рослинний і тваринний світ тощо). Лише маючи таку інформацію, можна принаймні оцінювати потенційні можливості розвитку тих чи інших галузей господарства, причому навіть тих, про які історичні джерела взагалі не містять жодної інформації» [4].

Виходячи з цього, можна припустити, що наміри, зусилля і перестороги в контактах античних суспільств корелювалися з новим пізнанням природи, перетворенням довкілля, розширенням господарства, торгівлею і зародженням ресурсного експансіонізму. Саме тому функціонування різних античних полісів супроводжувалось поживленням міжнародних переговорів, обміном посольств і місій, укладанням

оборонних і наступальних союзних договорів. Для дипломатичного «маневрування» у сфері торгівлі важливим було: мистецтво переговорів і стратегем, прийоми розрахунку та «ухильності» в контрагентціях, культура діалогу з іноземцями й конкурентами.

В епоху героїчних звершень греки зініціювали нові міжнародні постулати, порушувати які вважалося не лише недопустимо, але й гріховно. Лише той, хто не боїться «кари богів», міг дозволити собі знехтувати дипломатичним імунітетом посла, вдаватися до негуманних дій як засобу досягнення зовнішньополітичних цілей. Вважається, що саме в Стародавньому світі зародилася «доктрина дипломатичних домовленостей», яка включала неприйнятність факту їх порушення між державами і встановлення за це відповідальності. Можна стверджувати, що такі політико-екологічні перестороги в суспільних відносинах заклали основу подальших дій у сферах дипломатії миру, підприємницької етики, екологічної культури та ін.

У характері дієвості спільнот і підприємливості людей простежувалося утворення довкільних процесів, зміна станів об'єктів оточення, поведінкових і організаційних моделей (проксенії, амфіктонії, сіммахії). Амфіктонія була представлена у вигляді міжнародного інституту в формі грецьких союзів задля підтримки релігійних обрядів. Найвпливовішою була Дельфійська-Фермопільська, до якої входили 12 племен. Дельфи виступали арбітрами у спірних питаннях міжполісних відносин, акумулювали значні фінансові кошти від пожертв паломників, храмових ярмарків і лихварських операцій. Могутнім знаряддям дельфійських жреців були оголошення й припинення «священних війн», в яких мали брати участь всі члени амфіктонії. Вони приймали присягу, текст якої містив положення екологічних застережень: «Не руйнувати ніякого міста, що належить амфіктонії; не відбирати у них воду ні під час миру, ні під час війни; спільними зусиллями виступати проти порушника присяги, руйнувати його місто...». Вступ до амфіктонії не давав переконливих військових, політичних, юридичних і екологічних гарантій, радше – спонукав до певної поведінки щодо охорони загального святилища об'єднання [10].

Римська республіка певною мірою запозичила в греків внутрішню організацію зовнішньої політики та інтегрувавши до неї римське «право народів». Перший римський імператор Ю. Цезар здобув статус лідера дипломатичного конгресу представників усіх галльських племен, розділяючи своїх ворогів та консолідуючи своїх прихильників. Римська імперія прагнула гегемонії, тому її дипломатія здійснювалась під гаслом: «Розділяй і володарюй!» – політики можливого застосування сили проти слабшого противника, розбрату й конфронтації між сусідніми державами, розпалювання ворожнечі за ресурси й природні багатства. Відомий постулат міжнародного права «*pacta sunt servanda*» (договори мають дотримуватися) також був орієнтований на зміцнення безпеки

й могутності Риму та ослаблення сили його партнерів. Але політика квазіпримирення, постійні вогнища війн, зростання податків і витіснення землеробського прошарку населення зумовило «*causa causerum*» (причина причин) деградацію середземноморського ландшафту, про що пізніше й неодноразово констатували історики*. У зв'язку з цим досить справедливо відзначав Лівій Тіт: «Закони, які прийняті під час миру, в більшості випадків відмінняє війна, а які видані під час війни, скасовує мир» [11].

Візантійська імперія продемонструвала вражаючі успіхи в дипломатії, застосовуючи нові підходи в зовнішній політиці та організації спеціальних посольських місій, агентської діяльності купців і релігійних місіонерів. Розширення торговельних зв'язків супроводжувалось утворенням міст-форпостів і диверсифікацією ресурсного забезпечення. Міжнародна політика Візантії обумовлювалась її внутрішньою ситуацією і зовнішнім станом, оскільки до складу імперії входили численні етноси й народи, які населяли Балканський півострів, Малу Азію, острови Егейського моря, Північну Африку, Північне Причорномор'я та Кримський півострів. Крім того, Візантія змушена була вести активну зовнішню політику з Арабським халіфатом, Ефіопією, Грузією, Руссю та Персією, а на Заході із Східнофранкським королівством, державами на Апеннінському та Піренейському півостровах. Зовнішньополітичні акції Візантії були націлені на виконання завдань:

- провокування конфліктів між «варварами» для їх послаблення;
- переселення окремих землеробських племен варварів на околиці Візантії;
- надання хабарів, допомоги, нагород, відзнак вождям окремих племен заради їх приязні;
- навернення язичницьких племен до християнської церкви задля посилення їх залежності від імперії.

У Середньовіччі певним імпульсом до активізації міжнародних відносин, особливо в державах басейну Середземного моря, слугували торговельне мореплавство та виникнення інститутів спеціальних судів, що розглядали спори між чужоземними і місцевими купцями. Можна припустити, що виконання арбітражних і безпекових функцій морськими і торговими консулами передбачало застосування ними компетенції комерційного, природознавчого й екологічного характеру. Надалі це дало поштовх до утворення торговельних колоній. Впродовж багатьох століть дипломатія слугувала економіці у різний спосіб: забезпечення гарантій свободи торговельних шляхів і каналів товарообміну,

* Римську імперію досить часто звинувачують у тому, що вона прискорила власну загибель шляхом нищення природи й значного перетворення навколишнього середовища. Зокрема, про це було описано в книзі Дж. П. Марша, посла США у Флоренції, «Людина і природа» (1864 р.).

відкриття та розширення ринків збуту, функціонування колоній, створення зон впливу з наданням виключних прав і преференцій, оформлення торговельних угод, підтримка комерційних фірм. Захист факторів на морських узбережжях було завданням політики колонізації.

Традиційно вона зумовлювала створення анклавів на чужій території, де поселенці-колоністи прагнули відтворити стандарти соціально-економічних комунікацій подібних до їхніх метрополій. Але принципова відмінність у способах господарювання колонізаторів і об'єктів колонізації породжувала напругу, що вимагало врегулювання. У зв'язку з цим більшість вчених зауважують про доцільність розгляду колонізації з соціально-екологічних позицій: як взаємодію спільнот, що мали свою власну екологічну історію та часто належали до різних історичних типів соціально-екологічних систем.

Колонізатори прагнули залучати до торговельно-економічного обороту ресурси, які до певного часу були «законсервованими», спричиняючи таким чином зіткнення різних культур і загострення екологічних відносин. Але така взаємодія все ж породжувала «запозичення і синтез», надаючи цьому явищу складні й багатовимірні ознаки. За різних форм колонізації (переселенських, експлуатаційних, аграрних, індустріальних) конфліктували не лише різні біоти і технології, але й різні способи життя: неконкурентний кооперативний і агресивний конкурентний. Це протистояння могло мати різну вимірність екологічної безпеки і прагнень до дипломатії миру, але першість посідала колонізаторська політика.

За умов торговельних колоній, які були найбільш поширені на Сході; Британська Індія, французький Індокитай, їх подвигники опинялися в країнах з розвинутою багатовіковою культурою. Завдяки введенню новацій у колоніях, з одного боку, відбувалось наближення їх до економічного рівня метрополій, а з іншого – закріплення за ними статусу природно-сировинного додатку до міжнародного ринку мінеральних, енергетичних і біологічних ресурсів, сільськогосподарської продукції. Екологічний відгомін часів колонізації маємо й до сьогодні, про що красномовно свідчить цитування вислову М. Ганді: «Для того, аби британці змогли досягнути високого рівня життя, знадобилось більше половини всіх ресурсів Землі. Скільки ж планети потрібно для того, аби Індія з її розмірами і населенням досягла такого рівня життя ...?» [12].

Зовнішня політика в епохи різних завоювань і колонізації передбачала: відповідну констатацію їх результатів у договорах з туземними представниками/вождями; проведення переговорів з метою поділу зон впливу, стабілізації ситуації, узаконення фактичних претензій і зазіхань на стратегічні ресурси. Дипломатія миру поступово набувала економічних контурів як складової торговельних відносин і міжнародної безпеки. Розширення кола учасників змінювало цільові

напрями дипломатичної діяльності. Каррон де ла Каррьер Г. виокремив три етапи економізації в розвитку дипломатії [13]:

➤ «дипломатія, що опікує економіку» → дипломатія була орієнтована на захист тих, хто перебував закордоном і місцях з підвищеним рівнем небезпеки, оманливою гостинністю чи хибною цивілізованістю суспільних відносин (напр., захист прав купців від протиправного свавілля конфіскації їх майна в інших країнах; опіка мандрівників від піратського розбою варварів);

➤ «дипломатія, що обслуговує економіку» → дипломатія забезпечувала гарантії свободи торговельних шляхів, мореплавців, землепрохідців, проникнення на нові ринки збуту, створення зон впливу на колонії, укладання фінансових угод і валютних конвенцій, підтримку торговельних фірм, надання їм екстериторіальності під прикриттям консульської юрисдикції (напр., вільна торгівля, безмитне ввезення товарів; концесії на розробку й видобуток корисних копалин; оренда територій, вигоди від територіальної дислокації, доступу до каналів, портів; вигідні контракти);

➤ «дипломатія, що поставила економіку собі на службу» → дипломатія використовує можливості та допомогу економіки як ринковий інструментарій і силу політичної зброї (напр., урізноманітнення каналів впливу: комерційна діяльність вітчизняних компаній закордоном; міждержавний потенціал капіталовкладень, інвестування і кредитування; контроль державних боргів ін. держав; застосування «дипломатії долара»; митні/торговельні війни; введення ембарго, економічної блокади тощо).

Беручи до уваги еволюцію становлення дипломатії миру та наявні факти екологічних застережень в політиці її розвитку й економізації, очевидно є спрямовуюча й інтегруюча роль у стимулюванні міжнародної торгівлі. Сучасна дипломатія наразі перебуває в трансформаційному стані на вимогу розширення її функціональних можливостей впливу на оновлення інституційних механізмів у протистоянні глобалізаційним і екологічним метаморфозам. Генеральний секретар ООН А. Гутерреш з надією зазначив: «Організація Об'єднаних Націй і міжнародне співтовариство зможуть відповісти на виклики, які постали сьогодні, і прийняти своєчасні рішення, необхідні для миру і припинення конфліктів» [14].

Для України розвиток дипломатії миру в міжнародній екологічній політиці має стратегічне та геополітичне значення, тим самим ідентифікуючи потребу комплексного розв'язання політичних і соціально-економічних проблем на національному рівні. За даними програми експертного опитування «Аудит зовнішньої політики України», були виявлені нагальні проблеми в дипломатії миротворення, що пов'язуються з відсутністю ознак: системності здійснення соціально-економічних реформ; суб'єктності та позитивного іміджу в міжнародних

відносинах; оперативності призначень послів до ключових країн, ефективності комунікацій в суспільстві, дієвості публічної та ефективності торговельної/комерційної дипломатії; однозначності у відносинах з ЄС і НАТО; проактивності в розв'язанні конфлікту з РФ і припиненні війни на Сході України. Лозунг волонтерського руху 2014–2016 рр. в Україні «Ніхто, крім нас!» набуває вже не локального, а міжнародного змісту [15]. Стратегія зовнішньої політики та євроінтеграції України має спонукати українське суспільство до національної консолідації, владної конструктивності держави, професіоналізму в екологічному управлінні та активізації міжнародної торговельно-економічної співпраці заради миру, партнерства, благополуччя та екологічної безпеки.

Висновки. Зовнішня політика подібна до екосистеми, бо реагує на зміни навколишнього середовища. В основі цих процесів закладені імпульси розвитку соціумів через складні механізми конкурентних відносин задля оновлення простору його функціонування та реагування на характер політичного натиску. Підставою для цього є екологічні застороги, що виникають у довкіллі як реакція на природний і енергетичний баланс, якість і безпеку простору життєдіяльності суспільства. Дипломатія миру й торгівлі мають спільні витoki, які в епоху глобалізації будуть проявляти себе в новий спосіб і масштаб, спонукаючи людство до здобуття еколого-соціальних благ на засадах інтегративного формату політичних, комунікаційних, інноваційних і культурних відносин між країнами. Попри існуючу контроверсійність думок мислителів, істориків, науковців і політиків щодо механізмів досягнення консенсусу в площині стійкості й вираженості дій суб'єктів дипломатії миру, вона завжди буде відображенням прогресивності людства.

Усвідомлення значимості практичного утвердження імперативу екологічної безпеки засобами дипломатичної діяльності є передумовою для активізації міжнародної економічної взаємодії, суспільної консолідації й стратегічного партнерства у сфері еколого-економічного та природоохоронного співробітництва. Але, при всій позитивності досягнутих результатів і здобутків, завжди будуть виникати різні екологічні екстерналії, про які слід пам'ятати та застерігати нинішнє і прийдешнє покоління. Історична аксіома – вирішення одних екологічних проблем породжує виникнення інших – більш складних, невідомих, жертвних ... задля еволюційного руху й прогресу людства, урізноманітнення видової конкуренції та партнерства серед його представників, а також відтворення природного середовища як закону світоустрою.

Подальші наукові розвідки з цієї проблематики можуть стосуватися: впливу екологічних детермінантів на міжнародну економічну координацію і торговельний консенсус, інноваційні форми екологізації торговельного партнерства, раціональної етики та екологічної безпеки в торговельній дипломатії та ін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Тойнби А. Дж. Постижение истории. М. : Прогресс, 1991. 736 с.
2. Мазараки А. А. Торговля: история, цивилизация, мораль. Киев : Книга, 2010. 624 с.
3. Горбач О. Історія і теорія зовнішньої політики. Львів : Львівський держ. ін-т новітніх технологій та управління ім. В. Чорновола, 2010. 142 с.
4. Одрін О. Екологія господарства античних держав Північного Причорномор'я. Київ : Ін-т історії України НАНУ, 2014. 321 с.
5. Tolba M. Global environmental diplomacy: negotiating environment agreements for the World, 1973–1992. URL : <http://www.oxfordhandbooks.com>.
6. Перга Т. Імперативи зовнішньої політики України в умовах глобального екологічного виклику : історичний аспект. Наук. вісн. Дипломат. акад. України. 2015. Вип. 22 (1). С. 19–29.
7. Radkau J. Nature and Power: A Global History of the Environment. Природа и власть. Всемирная история окружающей среды ; пер. с нем., сост. указ. Н. Ф. Штильмарк. М. : Изд. дом «Высшая школа экономики», 2014. 472 с.
8. Ціватий В. Інститут полісу : політико-дипломатичний феномен (від античності до раннього нового часу). Наук. пр. іст. ф-ту Запорізь. нац. ун-ту. 2014. Вип. 40. С. 371–275.
9. Історія європейської цивілізації. Греція ; за ред. Умберто Еко ; пер. з італ. О. В. Смитина та ін. Харків : Фоліо, 2016. 1158 с.
10. Зінченко А. Історія дипломатії : від давнини до початку нового часу. Вінниця : Нова кн., 2002. 564 с.
11. Лівій Тіт Енциклопедія історії України : у 10 т. ; редкол. : В. А. Смолій та ін. ; Ін-т історії України НАН України. Київ : Наук. думка, 2009. Т. 6. 784 с.
12. Sudhakara R. D. Environment, development and the role of technology. Problems and prospects of environment policy: Indian Perspective ; ed. by M. S. Bhatt, Shahid Ashrat, Asheref Illiyan. Delhi : Aakar Books, 2008.
13. Каррон де ла Каррьер Г. Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок ; пер. с фр. М. : Рос. полит. энциклопедия, 2003. 296 с.
14. Нова дипломатія за мир. Новообраний Генсек ООН розповів про напрямки роботи на посту. URL : www.5.ua/polityka/14.10.2016.
15. Українська дипломатія-2016. Головні досягнення і найбільші проблеми. Ін-т світов. політики. URL : <http://glavcom.ua/21.12.2016>.

Стаття надійшла до редакції 19.06.2017.

Bokhan A. Ecological warnings in diplomacy of peace and trade.

Background. *The modern era of humanity differs from the previous ones not only by its grandeur, scale, dynamism and riskiness in transforming the environment of its existence, but also by inducing new and more ecological spheres of «dialogue» between society and nature, diversifying their inventions about dominance, order and coercion. The philosophical concept of «nature» indicates not only its content harmony, but also the ancient origins of environmental risks. The heyday and decline of civilizations are associated with political actions and wars as a consequence of the development of trade and economic relations and the protection of territorial interests. This is evidenced by the history of diplomacy in the world, which had documentary warnings and real facts of environmental neglect, which measures could be taken into account: victory or defeat in a political or military confrontation; gain or loss in management; income or loss in trade; recovery and risks in nature management.*

Analysis of recent research and publications. *The ecological vector of scientific researches, devoted to diplomacy and trade, embraces the historical, philosophical, political science, natural sciences, economic, sociological, archeological, cultural and other spectrum of development of society.*

The **aim** of the article is to study the sources of environmental constraints in the historical aspects of diplomacy of peace and trade as prerequisites for the development of economic interaction and effective consolidation under conditions of globalization.

Materials and methods. *In accordance with the purpose of the study, the methods of logical-analytical, step-by-step, abstraction, generalization, which reveal the dualism of the ecological foundation in diplomacy through the balancing of forces of struggle and cooperation, are used in the article. Special methods allow determining the extent to which the goals of the diplomacy of peace in the process of stimulating trade are established.*

The results of the research. *Foreign policy was shaped with the development of human civilizations, which somehow sought to contact in different ways of interaction (peaceful/military) on the basis of prevailing ideology, religious studies, natural science and resource consumption. The natural conditions of the regions of the ancient world differed and therefore influenced the economic potential, commerce, trade. The intentions and efforts for the contact of communities were correlated with the knowledge of nature, the transformation of the environment, management, trade, and the emergence of resource expansionism. The functioning of the ancient policies was accompanied by the exchange of embassies and missions, the conclusion of defensive and offensive Union treaties. The art of negotiations and strategies, the culture of dialogue with foreigners and competitors was important for diplomatic «maneuvering» in the field of trade. The formation of environmental processes, updating the states of objects of the environment, behavioral models and organizational forms were traced in the nature of the effectiveness of communities and entrepreneurship of people. Diplomacy of the world has gradually acquired economic contours as a component of trade relations. Modern diplomacy is in a transformational state on the demand of expanding its functional capabilities to influence institutional mechanisms for counteracting globalization and environmental metamorphoses.*

Conclusion. *Despite the existing controversy of thoughts of thinkers, historians, scientists and politicians about mechanisms for reaching consensus in the plane of stability and vigilance of the actions of the subjects of diplomacy of peace, it will always be a reflection of the progressiveness of mankind. The reason for this is the environmental constraints that arise in the environment as a reaction to the natural and energy balance, the quality and safety of the living space of society. Diplomacy of peace and trade have common origins, that will manifest themselves in a new way and scale in the age of globalization, prompting humanity to achieve ecological and social benefits based on an integrated format of political, communication, innovation and cultural relations between countries.*

Keywords: ecological warnings, diplomacy of peace, foreign policy, international trade, environmental safety, strategic partnership.

REFERENCES

1. Tojnbi A. Dzh. Postizhenie istorii. M. : Progress, 1991. 736 s.
2. Mazaraki A. A. Torgovlja: istorija, civilizacija, moral'. Kiev : Kniga, 2010. 624 s.
3. Gorbach O. Istorija i teorija zovnishn'oi' polityky. L'viv : L'vivs'kyj derzh. in-t novitnih tehnologij ta upravlinnja im. V. Chornovola, 2010. 142 s.

4. Odrin O. Ekologija gospodarstva antychnyh derzhav Pivnichnogo Prychornomor'ja. Kyi'v : In-t istorii' Ukrainy NANU, 2014. 321 s.
5. Tolba M. Global environmental diplomacy: negotiating environment agreements for the World, 1973–1992. URL : <http://www.oxfordhandbooks.com>.
6. Perga T. Imperatyvy zovnishn'oi' polityky Ukrainy v umovah global'nogo ekologichnogo vyklyku : istorychnyj aspekt. Nauk. visn. Diplom. akad. Ukrainy. 2015. Vyp. 22 (1). S. 19–29.
7. Radkau J. Nature and Power: A Global History of the Environment. Priroda i vlast'. Vsemirnaja istorija okruzhajushhej sredy ; per. s nem., sost. ukaz. N. F. Shtil'mark. M. : Izd. dom «Vysshaja shkola jekonomiki», 2014. 472 c.
8. Civatyj V. Instytut polisu : polityko-dyplomatychnyj fenomen (vid antychnosti do rann'ogo novogo chasu). Nauk. pr. ist. f-tu Zaporiz'. nac. un-tu. 2014. Vyp. 40. S. 371–275.
9. Istorija jevropejs'koi' cyvilizacii'. Grecija ; za red. Umberto Eko ; per. z ital. O. V. Smytyna ta in. Harkiv : Folio, 2016. 1158 s.
10. Zinchenko A. Istorija dyplomatii' : vid davnyny do pochatku novogo chasu. Vinnycja : Nova kn., 2002. 564 s.
11. Livij Tit Encyklopedija istorii' Ukrainy : u 10 t. ; redkol. : V. A. Smolij ta in. ; In-t istorii' Ukrainy NAN Ukrainy. Kyi'v : Nauk. dumka, 2009. T. 6. 784 s.
12. Sudhakara R. D. Enviroment, development and the role of technology. Problems and prospects of environment policy: Indian Perspective ; ed. by M. S. Bhatt, Shahid Ashrat, Asheref Illiyan. Delhi : Aakar Books, 2008.
13. Karron de la Karr'er G. Jekonomicheskaja diplomatija. Diplomat i rynek ; per. s fr. M. : Ros. polit. jenciklopedija, 2003. 296 s.
14. Nova dyplomacija za myr. Novoobranj Gensek OON rozpoviv pro naprjamky roboty na postu. URL : www.5.ua/polityka/14.10.2016.
15. Ukrain's'ka dyplomacija-2016. Golovni dosjagnennja i najbil'shi problemy. In-t svitov. polityky. URL : <http://glavcom.ua/21.12.2016>.

УДК 330.101.52:339.92

ШКУРОПАДСЬКА Діана,

аспірант кафедри економічної теорії та конкурентної політики
Київського національного торговельно-економічного університету

СТІЙКІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ*

Розглянуто глобальні кліматичні, фінансові та продовольчі виклики. Визначено фактори, які поширюють вплив глобальних викликів на національні економіки та показники їх оцінювання. Проведено аналіз динаміки показників розвитку економіки, що характеризують вплив глобальних викликів на її стійкість. Запропоновано авторське визначення сутності глобальних викликів.

Ключові слова: світова економіка, національна економіка, стійкість економічної системи, глобальні виклики, шоківі впливи.

Шкуропадская Д. Устойчивость национальной экономики в контексте глобальных вызовов. Рассмотрены глобальные климатические, финансовые и продовольственные вызовы. Определены факторы, которые распространяют влияние глобальных вызовов на национальные экономики и показатели их оценки. Проведен анализ динамики показателей развития экономики, характеризующие влияние глобальных вызовов на ее устойчивость. Предложено авторское определение сущности глобальных вызовов.

Ключевые слова: мировая экономика, национальная экономика, устойчивость экономической системы, глобальные вызовы, шоковые воздействия.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток світової економіки відбувається в умовах глобальних викликів, які впливають на функціонування механізмів суспільного відтворення та на міжнародні економічні відносини. Національні економіки перебувають під значним впливом кліматичних, технологічних, політичних, культурних та економічних змін, які дестабілізують їх розвиток. Влада кожної країни має адекватно реагувати на глобальні зміни та трансформації, які відбуваються у світі. Формування стійкої національної економіки є одним з головних завдань державної політики на довгострокову перспективу, що вимагає визначення ключових факторів забезпечення стійкості, що відповідатимуть сучасним і майбутнім глобальним викликам.

У таких умовах актуальним стає вивчення факторів та викликів, які мають значний вплив на стійкість національних економік.

* Стаття підготовлена у межах виконання науково-дослідної роботи № 640/20 «Компенсаційні механізми забезпечення стійкості економіки України в умовах європейської інтеграції» (№ держ. реєстрації 0116U000784).

© Шкуропадська Д., 2017

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему стійкості економічних систем активно вивчають українські та зарубіжні дослідники-економісти. Академік В. Геєць обґрунтував ендогенно орієнтовану модель розвитку економіки, спираючись на яку можливо забезпечити новий його виток [1]. Антициклічному регулюванню економіки в глобальному середовищі присвячена монографія за редакцією Д. Лук'яненка [2]. Дослідженню механізмів забезпечення стійкості економіки України до глобальних викликів і ризиків сучасності присвячені публікації А. Бойко [3]. Природу шокових збурень і їх наслідків для національної економіки розкрито у колективній монографії за редакцією І. Крючкової [4]. Сучасні виклики глобалізації розглянуто у публікаціях К. Гельддорфа та К. Вароне [5–6].

Мета дослідження полягає у визначенні на прикладі України основних глобальних викликів, які впливають на стійкість економіки, шляхом аналізу динаміки показників розвитку національної економіки.

Матеріали та методи. Теоретико-методологічною основою дослідження є загальнонаукові та спеціальні методи наукового пізнання, зокрема аналізу, синтезу, порівняння та систематизації. Інформаційна база дослідження представлена статистичними даними, працями українських і зарубіжних науковців.

Результати дослідження. Підвищення рівня стійкості національної економіки є одним із важливих напрямів економічної політики держави і передбачає здатність економічної системи зберігати та нарощувати життєво важливі параметри та функції на всіх етапах циклічного розвитку в умовах зовнішніх і внутрішніх впливів на неї [7, с. 44]. Для забезпечення стійкості національної економіки необхідно ідентифікувати основні глобальні виклики, які визначають економічні тенденції в країні та світі. Сутність поняття «глобальний виклик» відображено у працях багатьох науковців (*табл. 1*).

Частина науковців пов'язують виклики з ризиками глобальної економіки, основними з яких є дисбаланси в економіці та глобальна неспроможність урядів (як високо розвинутих країн, так і країн із ринком, що формується, зокрема України). Під глобальними викликами варто розуміти комплекс факторів, що зачіпають життєві інтереси всіх народів світу, характеризуються динамізмом і для свого розв'язання вимагають колективних зусиль світової громадськості, від вирішення яких залежить подальший прогрес людства та збереження цивілізації [4, с. 452].

Глобальні виклики охоплюють всі аспекти життя та призводять до великих економічних та соціальних збитків. Глобальні дисбаланси та асиметрії стали не просто швидко набувати характеру ризиків і вести до посилення невизначеностей: вони стали факторами настання структурної кризи в різних сферах соціально-економічного розвитку, а згодом – і загальносистемної кризи світового порядку. Сучасний період розвитку людства відзначається новими глобальними викликами, до яких відносять: глобальні екологічні, енергетичні, продовольчі, економічні, фінансові, демографічні та політичні проблеми [8].

Таблиця 1

Концептуальні підходи до визначення сутності поняття «глобальний виклик»

Автор	Визначення поняття	Спільні риси	Відмітні риси
Гельддорф К.	Будь-яка велика тенденція, шоковий вплив або розвиток, що має потенціал для серйозного глобального впливу, а отже, створює гуманітарні потреби та змінює середовище [5]	Змінюють та впливають на навколишнє середовище	Тенденції шокового впливу або розвитку
Варроне К.	Наслідок безперервного експоненційного зростання людського населення разом із нестабільним розвитком суспільств, що може призвести до проблем забруднення, глобального потепління, а також нерівномірного розподілу та доступу до ресурсів тощо [6]		Наслідок безперервного експоненційного зростання людського населення разом із нестабільним розвитком суспільств
Рогач О.	Динамічна зміна у світовій економіці [9, с. 81]	Переплітається зі змінами в світовій економіці	Динамічні зміни
Сіденко В.	Потреба в докорінній трансформації сучасної глобальної світової системи [9, с. 16]		Вираження потреби
Кричевська Т.	Неадекватність усталеного змісту грошово-кредитної політики сучасному економічному й інституційному середовищу [10, с. 67]	Пов'язані з явищами, притаманними лише економіці	Неадекватність змісту грошово-кредитної політики
Цікановська Н.	Ризики глобальної економіки, основними з яких є економічний диспаритет та глобальна неспроможність урядів (як високорозвинутих країн, так і країн із ринком, що формується, зокрема України) [11, с. 63]		В контексті ризиків
Шимаї М.	Проблеми, які характеризують кризові явища в економіці [12, с. 23]		Певні проблеми

Джерело: складено та систематизовано автором.

Для більш ретельного аналізу варто виділити три основних глобальних виклики, які впливають на процес розвитку економіки: кліматичні зміни, дисбаланси у світовій фінансовій системі та глобальна продовольча проблема. Зміна клімату та причини цього явища – надзвичайно актуальна тема для всіх галузей економіки, а для сільськогосподарства, можливо, найбільша, бо достовірно встановлено, що середня температура повітря поверхні землі справді підвищується у всіх регіонах світу [14]. Внаслідок цього в атмосфері відбувається перебудова глобальних процесів перенесення тепла та вологи на всіх континентах, почастишали природні катаклізми: посухи і повені, тайфуни і смерчі, градобої, зсуви тощо. Тому найбільш значущим глобальним викликом, що впливає на стійкість економіки, є кліматичні зміни та оцінюються за такими показниками забруднення:

- атмосферного повітря (гранично допустима концентрація двоокису сірки, окису азоту, сірки, вуглецю, свинцю, хлористого водню);
- ґрунтів (токсичність, персистентність в ґрунті та в рослинах, гранично допустима концентрація пестицидів);
- забруднення водного середовища (гранично допустима концентрація амонію, калію, кальцію, магнію, натрію);
- техногенне (рівень радіації).

Для оцінювання стійкості економіки до кліматичних змін важливим є індекс екологічної ефективності як метод кількісної оцінки та порівняльного аналізу показників екологічної політики держав світу. Він розраховується один раз на два роки, починаючи із 2006 р., в рамках Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН). Порівняння проводиться за 16 показниками, об'єднаними у дві групи: зниження навантаження навколишнього середовища на здоров'я людини та забезпечення життєздатності екосистем і розумного використання природних ресурсів.

Позиції України в рейтингу ПРООН за індексом екологічної ефективності у 2016 р. порівняно з попередніми роками простежується позитивною динамікою. Зокрема, у 2010 р. індекс становив 58,2 бала, у 2012 – 46,31, у 2014 – 49, у 2016 – 79,69 бала. Державна політика України в екологічній сфері, починаючи з 2012 р., дала позитивні результати, про що свідчить 44 місце України в 2016 р. серед 180 країн та приріст індексу на 26,9 % порівняно з 2010 р. [15].

Проте деякі екологічні проблеми залишаються невирішеними. Найбільшу шкоду довкіллю завдають транспорт, промисловість, енергетика та сільське господарство. Транспорт викидає 84 % шкідливих речовин від їх загальної кількості в атмосфері. Він – головний забруднювач водоймищ і ґрунтів. За даними Центральної геофізичної обсерваторії в Україні не залишилося жодного поверхневого водного об'єкта, який би за екологічним станом не був забруднений. Більшість річок уже втратила можливість екологічної саморегуляції. Згідно

з матеріалами, підготовленими Національним інститутом стратегічних досліджень, щороку до водойм потрапляє понад 1,5 млрд м³ забруднених відпрацьованих вод, 20 % з них не проходили очистки [16].

Не менш небезпечним забруднювачем оточуючого середовища є промислові відходи. Підприємства гірничо-промислового, хіміко-металургійного, машинобудівного, паливно-енергетичного, будівельного, агропромислового комплексів, а також комунальне господарство – джерела забруднення в Україні. Найтоксичніші з них містять важкі метали, нафтопродукти, непридатні для застосування отрутохімікати (пестициди), основна маса яких утворюється в Донецькій та Дніпропетровській областях. Сховищами токсичних відходів охоплено майже 20 тис. га земель, які є джерелом забруднення води та повітря [16].

Статистика свідчить, що 80 % всіх шкідливих викидів у навколишнє середовище – результат енергетичних процесів (добування, переробка й використання енергоресурсів). Щороку підприємства різних галузей промисловості України викидають в атмосферу 17 млн т шкідливих речовин. Атмосферне забруднення відчуває кожен третій житель України [16].

Найбільшою екологічною небезпекою для України стала аварія на Чорнобильській АЕС, у результаті якої в навколишнє середовище потрапили радіонукліди, що спричинили неконтрольоване поширення радіації. Досі не вирішено проблему нейтралізації ядерних відходів: немає надійних методів переробки, консервації та зберігання.

Основними негативними наслідками сільськогосподарської діяльності людини є виснаження родючих українських чорноземів, промислове забруднення ґрунтів та інтенсивне освоєння цілинних земель, широке застосування азотних і нітратних мінеральних добрив. Всі ці фактори згубно впливають на екологічну ситуацію в Україні і належать до тих, які викликають у планетарному масштабі негативні наслідки: парниковий ефект, кислотні дощі, руйнування озонового шару.

Україна залишається чутливою до кліматичних змін, зокрема через відсутність відповідної стратегії та дієвих механізмів адаптації до них. Ускладнені соціально-економічні умови та недостатня увага суспільства до проблеми змін клімату не сприяють створенню механізмів адаптації та готовності до нових екологічних загроз, що може призвести до дестабілізації розвитку національної економіки.

Другий глобальний виклик – це дисбаланси у світовій фінансовій системі [17, с. 155], яка протягом останнього десятиліття пройшла низку національних та транскордонних фінансових криз, злети й падіння міжнародних фондових ринків, суперечливі зміни валютних курсів. Дисбаланси у світовій фінансовій системі передбачають такі фактори, що впливають на стійкість національних економік та оцінюються за певними показниками:

- різка зміна цін на паливно-енергетичні ресурси та продукцію металургії на світовому ринку (обсяг видобутку та випуску, обсяг операцій купівлі-продажу, експорт та імпорт);

- волатильність на валютних ринках (обсяг валютних операцій, обсяг середньоденного обороту на світовому валютному ринку);
- банкрутство міжнародних компаній із ТОП-100 фінансових ТНК світу (кількість збанкрутілих компаній, обсяг простроченої заборгованості, чистий прибуток);
- різка зміна потоків іноземних інвестицій (загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, загальний обсяг портфельних інвестицій);
- девальвація основних резервних валют світу (офіційний курс національної валюти до іноземних валют);
- світова економічна рецесія (світовий валовий внутрішній продукт, валовий внутрішній продукт на душу населення, світовий товарооборот, обсяги промислового та сільськогосподарського виробництва у світі, експорт та імпорт).

Прикладом таких дисбалансів стала світова фінансова криза 2008–2009 рр., яка спричинила падіння сукупного попиту та кризу в реальному секторі економіки в багатьох країнах. Її виникнення в Україні стало очевидним восени 2008 р. після погіршення низки економічних показників та повідомлень про фінансові проблеми провідних комерційних банків країни. Одним із основних факторів, який вплинув на поглиблення кризових явищ, було падіння сукупного попиту на продукцію металургії на світовому ринку більш ніж вдвічі, що призвело до значного зниження світових цін. Внаслідок цього значно скоротилася частка експорту і валютних надходжень в економіку України, відповідно – зменшилися обсяги виробництва. На міжбанку зріс попит на долар, курс якого зріс з 5,6 грн у вересні до 10 грн у другій половині грудня, а з кінця січня 2009 р. стабілізувався на рівні 8,3 грн [18].

Розповсюдження фінансової кризи на реальний сектор економіки призвело до згортання виробництва та падіння рівня ВВП у провідних країнах світу. Найвагомим чинником такого падіння у більшості країн стало згортання експорту у зв'язку зі скороченням світової торгівлі та зменшенням інвестиційного попиту через різке падіння кредитування та погіршення фінансових результатів підприємств. За даними Світового банку рівень ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС) України та Польщі за 2008–2016 рр. зображено в *табл. 2*.

Вибір Польщі для порівняння був зумовлений з наступних причин:

- Польща є стратегічним партнером України і займає важливе місце у транскордонному співробітництві;
- польська економіка – один із лідерів у ЄС за темпами зростання ВВП;
- до 2008 р. середні темпи зростання української та польської економік були дуже близькими. Однак після 2009 р. розрив

у їхньому розвитку постійно збільшується. У період 2008–2009 рр. рівень ВВП на душу населення України скоротився на 13,77 %, а Польщі зріс на 5,71 % [19].

Таблиця 2

Обсяг ВВП на душу населення України та Польщі, дол. США

Роки	Україна	Польща
2008	8 417,00	18 046,15
2009	7 257,90	19 139,50
2010	7 685,57	20 883,06
2011	8 281,87	22 520,01
2012	8 472,20	23 538,56
2013	8 623,93	24 493,76
2014	8 666,90	25 262,27
2015	7 915,87	26 135,32
2016	8 230,00	27 715,00

Джерело: побудовано за даними [19].

Найбільший ефект на розгортання світової фінансової кризи у більшості країн мали такі шоківі впливи:

- припинення надходження до країни інвестицій та відтік фінансових ресурсів із банківської системи за кордон за умови збереження негативного сальдо зовнішньоторговельного балансу;
- суттєве зниження світових цін і попиту на основну експортну продукцію;
- різка девальвація національної валюти;
- зменшення обсягів офіційних золотовалютних резервів;
- різке скорочення надходження іноземного капіталу;
- зростання вартості обслуговування зовнішніх зобов'язань;
- падіння вартості активів на міжнародному ринку;
- зниження рівня кредитування економіки банками.

У період після кризового відновлення в Україні спостерігалось зростання рівня ВВП включно до 2014 р. За період з 2009 по 2014 рік відповідний показник збільшився на 19,41 %, тоді як рівень ВВП Польщі – на 30,30 %.

Польща – одна з небагатьох країн, якій вдалося стабільно зростати після кризи 2008–2009 рр. За період 2008–2016 рр. її рівень ВВП на душу населення за ПКС збільшився на 44,82 %. Стійкість національної економіки до шоківих впливів зовнішнього походження залежить від стабільності джерел валютних надходжень у країну. Завдяки збільшенню обсягів експорту економіка Польщі змогла ефективно розвиватися після кризи. З 2009 по 2015 рр. обсяг експорту Польщі

зріс на 33,5 % [20]. Однак основним фактором, що ефективно захистив Польщу від наслідків світової кризи, є суттєвий фундамент економіки, сформований упродовж останніх 20 років економічних перетворень у країні. Послідовне реформування значною мірою пов'язане з підготовкою країни до членства в Європейському Союзі дало державі збалансовану структуру польської економіки, яка характеризується високим рівнем стійкості до негативних впливів світової кон'юнктури.

Польська банківська система суттєво не похитнулася під час кризи, оскільки банківський сектор країни не є істотно залежним від ситуації на американському банківському ринку, адже лише 7 % закордонних інвестицій походить зі США. На противагу іншим західним країнам, керівники польських банків не використовували ризикових фінансових інструментів (таких як деривативи) і не надавали ризикових іпотечних кредитів, а свою діяльність базували на відповідному співвідношенні банківських вкладів до наданих кредитів.

В Україні світова фінансова криза призвела до кризи ліквідності у банківському секторі. Проте в умовах, коли закордонні банки згорнули свої кредитні програми, українські банки для повернення закордонних кредитів змушені були перекредитовуватися за значно вищими ставками, а нові залучені з-за кордону кошти теж стали значно дорожчими. Наслідки фінансової кризи могли бути ще більш серйозними, якби більшість великих українських банків не були у власності закордонних банків, які мали змогу продовжувати залучати грошові ресурси із-за кордону, а також пропонувати кращі умови порівняно з іншими [21].

Українська економіка під час фінансово-економічної кризи проявила свою нестійкість до скорочення зовнішнього попиту, падіння рівня ВВП та послаблення обмінного курсу гривні, викликаних відсутністю системних механізмів підтримки стійкості банківської системи і реального сектора економіки.

Останнім третім глобальним викликом є продовольча проблема. Протягом усієї історії людства проблема стабільного продовольчого забезпечення населення залишається однією з найважливіших. За даними Організації з питань продовольства і сільського господарства ООН (FAO) близько одного мільярда людей, в основному Африки та Південної Азії, знаходяться наразі в зоні продовольчої небезпеки [22]. Забезпечення людства харчовими продуктами завжди була не лише головною умовою існування, а й найбільш важливою щодо стабільності міжнародних відносин. Глобальна продовольча проблема тісно пов'язана зі станом міжнародних відносин та розвитком міжнародної торгівлі і містить такі внутрішні фактори впливу на стійкість економіки, які оцінюються за певними показниками:

- міжнародний транспорт, який забезпечує постачання продукції сільськогосподарського призначення на зовнішні ринки (обсяги перевезень, вантажооборот, собівартість перевезень);

- природні умови й розміщення населення (загальна площа та структура сільськогосподарських угідь, сільськогосподарський потенціал, середні місячні та річні температури повітря, місячні та річні суми атмосферних опадів, співвідношення між кількістю населення й обсягом випуску сільськогосподарської продукції).

Вплив глобальної продовольчої проблеми мав місце в Україні, починаючи із середини 2007 р. і особливо у першому півріччі 2008 р. У 2007 р. світовий ринок продемонстрував різке підвищення цін на продовольство в умовах значного скорочення продовольчих запасів. З огляду на структурні зміни у світовому попиті основними дестабілізаторами рівноваги виявилися Китай та Індія. З підвищенням добробуту населення Китай став більше споживати рису та імпортувати насіння олійних культур. Демографічні масштаби цієї країни структурно сколихнули попит в усьому світі та викликали зростання цін на рис та олію, навіть в Україні [4, с. 209].

За даними Організації з питань продовольства і сільського господарства ООН за останнє десятиліття світові ціни на продовольчі продукти зросли майже удвічі. Якщо в грудні 2009 р. загальний індекс цін на них складав 172,4 %, то у грудні 2010 р. він зріс до 214,7 % [23]. В Україні впродовж останніх десяти років спостерігалися динаміка коливання індексів цін на сільськогосподарську продукцію (рис. 2), які загалом знаходилися в рамках світових тенденцій.



Рис. 2. Динаміка індексів цін на продукцію сільського господарства та споживчих цін за 2007–2016 рр.

Джерело: побудовано за даними [24–25].

У 2015 р. індекс цін на сільськогосподарську продукцію сягнув найбільшого значення за останнє десятиліття, що було пов'язано з втратою частини аграрних підприємств та сільськогосподарських угідь, які знаходилися на території АР Крим, Донецької і Луганської областей.

Індекс цін на сільськогосподарську продукцію 2010 р. пов'язаний зі зниженням валових зборів сільськогосподарських культур через несприятливі природно-кліматичні умови, зокрема посуху, зменшення площ посівів під окремі сільськогосподарські культури, зростання собівартості виробництва сільськогосподарської продукції.

Щодо індексу споживчих цін, то зростання показника були зафіксовані у 2008 р. та в 2014–2015 рр. В обох випадках це пов'язано з нестабільністю й конфліктністю політичного життя, помилками та непрофесійністю владних структур.

Причинами світової тенденції підвищення цін на ринках сільськогосподарської продукції є такі:

- населення планети постійно збільшується. При цьому останнім часом 90 % приросту населення припадає на слаборозвинені країни. Серед регіонів за народжуваністю лідирує Африка (45 новонароджених на 1 тис. населення), друге місце посідає Латинська Америка, третє – Азія);

- триває тенденція зменшення площ землі для сільськогосподарського виробництва. Сільським господарством у світі задіяно 4810 млн га земель. А від 5 до 10 млн га сільгоспугідь щороку людство втрачає через погіршення навколишнього середовища, ще 19,5 млн га – через стрімкий розвиток промисловості та масової вирубки лісу під забудову;

- скорочення пропозиції сільськогосподарської сировини, пов'язане з несприятливими погодними умовами та стихіями у деяких країнах-виробниках. Низькі врожаї пшениці в Росії, Україні, Казахстані та Канаді у 2010 р. призвели до стрімкого зростання цін на цей вид продукції, більш ніж на 70 % за червень-липень 2010 р. [26].

Відкритий український ринок продовольчих товарів залежить від світових трендів. Попри те, що за останні 50 років втрачено п'яту частину угідь і лісів, а також те, що майбутній світовий розвиток буде проходити в умовах прискорення кліматичних змін і погодних катаклізмів, процес відновлення та закріплення за Україною ролі світової житниці потребує значних інституційних змін і масштабних інвестиційних вкладень. Позитивний розвиток сільськогосподарського виробництва України вимагає системних державних заходів, включаючи протидію екологічному навантаженню на землю [4, с. 209].

Наразі більшість сільськогосподарських підприємств України залишаються технологічно відсталими, енергомісткими, зі слабкою диверсифікацією ринків збуту, що зумовлює низьку адаптивність до шокових впливів і призводить до негативних тенденцій у виробництві.

Висновки. В умовах глобалізації актуалізуються питання впливу світових тенденцій розвитку на стійкість національної економіки. Досі не сформувався єдиний підхід щодо визначення сутності глобальних викликів, але аналіз різних наукових досліджень дозволяє розглядати їх як тенденції, що виражають певні процеси та явища у світовій економіці. Для оцінювання впливу глобальних викликів на стійкість

економіки пропонується застосовувати фактори та показники, що допоможе детально проаналізувати її розвиток. Але яким буде саме цей вплив на національну економіку кожної окремої країни, позитивним або негативним, залежить від завчасного реагування та системного прогнозування викликів, що виникають у процесі розвитку світової економіки.

Для економіки України вплив глобальних викликів наявний у контексті кліматичних змін, дисбалансів у світовій фінансовій системі, та глобальній продовольчій кризі. Серед основних факторів, що вплинули на їх масштаб та характер, варто відзначити: забруднення навколишнього середовища; різку зміну цін на паливно-енергетичні ресурси та продукцію металургії; волатильність на валютних ринках; девальвацію національної валюти; зростання рівня державного боргу; розбалансованість продовольчого ринку. Економіка України дуже чутлива до світових тенденцій розвитку та коливань кон'юнктури зовнішніх ринків. Відсутність системних механізмів підтримки стійкості національної економіки призводить до того, що українська економіка зазнає помітного негативного деформуючого впливу глобальних викликів і нездатна завчасно реагувати на зміни у світовій економіці.

Ситуацію, що склалася, мають змінювати системні заходи української влади та подальші наукові дослідження у цьому напрямі, зокрема обґрунтування механізмів забезпечення стійкості економіки України на національному та регіональному рівнях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку : монографія. Київ : Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2009. 864 с.
2. Лук'яненко Д. Г. Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобальна перспектива : монографія. Київ : Київ. нац. ун-т імені Вадима Гетьмана, 2010. 334 с.
3. Бойко А. В. Механізми забезпечення стійкості економіки України до глобальних викликів і ризиків сучасності. Економіка та управління національним господарством. 2014. № 3 (46). С. 34–41.
4. Крючкова І. В. Економіка України: шоківі впливи та шлях до стабільного розвитку : монографія. Київ : Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2010. 480 с.
5. Global Challenges and their Impact on International Humanitarian Action. OCHA Occasional Policy Briefing Series. 2010. URL : <https://www.unocha.org>.
6. What is the difference between Global Challenges and Sustainable Development Goals? NESSE. 2016. URL : <http://www.sustainableScientists.org>.
7. Бойко А. В. Стійкість національної економіки: теорія, методологія, практика : монографія. Київ : Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2014. 288 с.
8. Глобальні проблеми. Політолог. енциклопед. словник / уклад.: Л. М. Герасіна, В. Л. Погрібна, І. О. Поліщук та ін. ; за ред. М. П. Требіна. Харків : Право, 2015. 816 с.
9. Рогач О. І. Транснаціональні корпорації в світовій економіці. Київ : Видав.-полігр. центр «Київ. ун-т», 2008. 400 с.
10. Сіденко В. Р. Нові глобальні виклики та їх вплив на формування суспільних цінностей. Український соціум. 2014. № 1. С. 7–21.

11. Кричевська Т. Фінансово-економічна криза і виклики для грошово-кредитної політики. Економіка України. 2010. № 4. С. 65–75.
12. Цікановська Н. А. Механізм забезпечення фінансової безпеки недержавних пенсійних фондів : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит. Ун-т банків. справи Нац. банку України. Київ, 2013.
13. Шимаї М. Виклики для посткризової глобальної системи. Економіка України. 2010. № 4. С. 22–29.
14. 10 global challenges, 10 expert views from Davos. World Economic Forum. 2015. URL : <https://www.weforum.org>.
15. Measuring Progress: A Practical Guide From the Developers of the Environmental Performance Index (EPI). 2016. URL : <http://epi.yale.edu>.
16. Гнатишин О. Екологічний стан України. Наше слово. 2016. URL : <http://www.nasze-slowo.pl>.
17. Кравчук Н. Я. Концептуалізація глобальних фінансових дисбалансів. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2013. № 3. С. 153–159.
18. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют. Національний банк України. URL : <https://bank.gov.ua>.
19. GDP per capita, PPP (current international \$). The World Bank. 2016. URL : <http://data.worldbank.org>.
20. Poland (POL) Exports. The Observatory of Economic Complexity. 2016. URL : <http://atlas.media.mit.edu>.
21. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави : національна доповідь ; за заг. ред. В. М. Гейця та ін. Київ : НВЦ НБУВ, 2009. 687 с.
22. FAO Food Price Index. Food and Agriculture Organization of the United Nations. 2016. URL : <http://www.fao.org>.
23. Індекси споживчих цін на товари та послуги у 2016 році. Державна служба статистики України. 2016. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
24. Індекси цін реалізації сільськогосподарської продукції у 2016 році. Державна служба статистики України. 2016. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
25. Ризики світової продовольчої кризи та виклики для України. Нац. ін-т стратег. досліджень. 2016. URL : <http://www.niss.gov.ua/articles/401>.
26. The Global Competitiveness Index 2016-2017. World economic forum. 2017. URL : <https://www.weforum.org>.

Стаття надійшла до редакції 05.07.2017.

Shkuropadska D. Sustainability of the national economy in the context of global challenges.

Background. *There are significant global changes and transformations in the world that each country needs to respond adequately. It is therefore appropriate to highlight those factors and challenges that have a significant impact on the resilience of national economies. The formation of a sustainable national economy is one of the main tasks of the state policy for the long-term perspective, which requires the identification of key resilience factors that respond to current and future global challenges.*

The review of scientific sources. *Ukrainian researchers and economists are actively studying the resilience of economic systems. However, the impact of global challenges on the resilience of the economy requires further study.*

The aim *of the study is to identify the main global challenges that affect the resilience of the economy by analyzing the dynamics of economic development indicators characterizing the impact of global challenges on the example of Ukraine.*

Materials and methods. *The theoretical and methodological basis of the research is general scientific and special methods of scientific knowledge, the application of which allowed achieving the set goal. These include: methods of analysis, synthesis, comparison and systematization. The information base of the study is presented by the works of Ukrainian and foreign scholars and statistical data.*

The results of the research. *Scholars' approaches to determining the essence of global challenges are analyzed. The global climate, financial and food challenges are considered. The factors that influence the impact of global challenges on national economies and the indicators of their evaluation are determined. The analysis of the dynamics of indicators of economic development, characterizing the impact of global challenges on its resilience, is conducted.*

Conclusion. *Today there is no single approach to the definition of the essence of global challenges, but the analysis of various scientific sources allows us to consider global challenges as trends that express certain processes and phenomena in the world economy. For the Ukrainian economy, the impact of global challenges is particularly true in the context of climate change, imbalances in the global financial system and the global food crisis. The lack of systemic mechanisms to support the resilience of the national economy leads to the fact that the Ukrainian economy is experiencing a marked negative deforming effect of global challenges and is unable to react in time to changes in the global economy.*

Keywords: global economy, national economy, resilience of the economic system, global challenges, shock effects.

REFERENCES

1. Gejec' V. M. Suspil'stvo, derzhava, ekonomika: fenomenologija vzajemodii' ta rozvytku : monografija. Kyi'v : In-t ekon. ta prognoz. NAN Ukrai'ny, 2009. 864 s.
2. Luk'janenko D. G. Antycyklichne reguljuvannja rynkovoї ekonomiky: global'na perspektyva : monografija. Kyi'v : Kyi'v. nac. un-t imeni Vadyma Get'mana, 2010. 334 s.
3. Bojko A. V. Mehanizmy zabezpechennja stijkosti ekonomiky Ukrai'ny do global'nyh vyklykiv i ryzykiv suchasnosti. Ekonomika ta upravlinnja nacional'nym gospodarstvom. 2014. № 3 (46). S. 34–41.
4. Krjuchkova I. V. Ekonomika Ukrai'ny: shokovi vplyvy ta shljah do stabil'nogo rozvytku : monografija. Kyi'v : In-t ekon. ta prognozuv. NAN Ukrai'ny, 2010. 480 s.
5. Global Challenges and their Impact on International Humanitarian Action. OCHA Occasional Policy Briefing Series. 2010. URL : <https://www.unocha.org>.
6. What is the difference between Global Challenges and Sustainable Development Goals? NESSE. 2016. URL : <http://www.sustainableScientists.org>.
7. Bojko A. V. Stijkist' nacional'noi' ekonomiky: teorija, metodologija, praktyka : monografija. Kyi'v : In-t ekon. ta prognozuv. NAN Ukrai'ny, 2014. 288 s.
8. Global'ni problemy. Politolog. encykloped. slovnyk / uklad.: L. M. Gerasina, V. L. Pogribna, I. O. Polishhuk ta in. ; za red. M. P. Trebina. Harkiv : Pravo, 2015. 816 s.
9. Rogach O. I. Transnacional'ni korporacii' v svitovij ekonomici. Kyi'v : Vydav.-poligr. centr «Kyiv. un-t», 2008. 400 s.
10. Sidenko V. R. Novi global'ni vyklyky ta i'h vplyv na formuvannja suspil'nyh cinnostej. Ukrai'ns'kyj socium. 2014. № 1. S. 7–21.
11. Krychevs'ka T. Finansovo-ekonomichna kryza i vyklyky dlja groshovo-kredytnoi' polityky. Ekonomika Ukrai'ny. 2010. № 4. S. 65–75.
12. Cikanovs'ka N. A. Mehanizm zabezpechennja finansovoi' bezpeky nederzhavnyh pensijnyh fondiv : dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.08 – groshi, finansy i kredyt. Un-t bankiv. spravy Nac. banku Ukrai'ny. Kyi'v, 2013.

13. Shymai' M. Vyklyky dlja postkryzovoi' global'noi' systemy. *Ekonomika Ukrainy*. 2010. № 4. S. 22–29.
14. 10 global challenges, 10 expert views from Davos. *World Economic Forum*. 2015. URL : <https://www.weforum.org>.
15. *Measuring Progress: A Practical Guide From the Developers of the Environmental Performance Index (EPI)*. 2016. URL : <http://epi.yale.edu>.
16. Gnatyshyn O. *Ekologichnyj stan Ukrainy. Nashe slovo*. 2016. URL : <http://www.nasze-slowo.pl>.
17. Kravchuk N. Ja. *Konceptualizacija global'nyh finansovyh dysbalansiv. Zovnishnja torgivlja: ekonomika, finansy, pravo*. 2013. № 3. S. 153–159.
18. *Oficijnyj kurs hryvni shhodo inozemnyh valjut. Nacional'nyj bank Ukrainy*. URL : <https://bank.gov.ua>.
19. *GDP per capita, PPP (current international \$)*. *The World Bank*. 2016. URL : <http://data.worldbank.org>.
20. *Poland (POL) Exports. The Observatory of Economic Complexity*. 2016. URL : <http://atlas.media.mit.edu>.
21. *Social'no-ekonomichnyj stan Ukrainy: naslidky dlja narodu ta derzhavy : nacional'na dopovid' ; za zag. red. V. M. Gejeja ta in. Kyi'v : NVC NBUV, 2009. 687 s.*
22. *FAO Food Price Index. Food and Agriculture Organization of the United Nations*. 2016. URL : <http://www.fao.org>.
23. *Indeksy spozhyvchyh cin na tovary ta posludy u 2016 roci. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. 2016. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
24. *Indeksy cin realizacii' sil's'kogospodars'koi' produkcii' u 2016 roci. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. 2016. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
25. *Ryzyky svitovoi' prodovol'choi' kryzy ta vyklyky dlja Ukrainy. Nac. in-t strateg. doslidzhen'*. 2016. URL : <http://www.niss.gov.ua/articles/401>.
26. *The Global Competitiveness Index 2016-2017. World economic forum*. 2017. URL : <https://www.weforum.org>.

ФІНАНСИ, ОПОДАТКУВАННЯ, АУДИТ

УДК 336.743

ВОЛОСОВИЧ Світлана,

д. е. н., професор, професор кафедри фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

ЕКСПОРТНО-КРЕДИТНІ АГЕНТСТВА ЯК ІНСТИТУТ РОЗВИТКУ

Досліджено сутність та функції експортно-кредитних агентств. Проаналізовано існуючі моделі їх функціонування в розвинених країнах. Виявлено проблеми розвитку інститутів державної підтримки експорту в Україні та запропоновано шляхи їх подолання.

Ключові слова: експортно-кредитні агентства, державна підтримка експорту, страхування експортних кредитів.

Волосович С. Экспортно-кредитные агентства как институт развития. Исследовано сущность и функции экспортно-кредитных агентств. Проанализированы существующие модели их функционирования в развитых странах. Выявлены проблемы развития институтов государственной поддержки экспорта в Украину и предложены пути их преодоления.

Ключевые слова: экспортно-кредитные агентства, государственная поддержка экспорта, страхование экспортных кредитов.

Постановка проблеми. В умовах зростання міжнародних фінансових потоків збільшується вплив на суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності різноманітних ризиків, що виникають через недостатність інформації про економічний чи політичний стан у країні-одержувачі або про платоспроможність покупця. З огляду на те, що переважна

© Волосович С., 2017

частина зовнішньоторговельних поставок здійснюється з використанням різних кредитних механізмів, зростає нагальна потреба у державній підтримці експорту.

Особливо актуальною в Україні постає проблема підтримки експорту державою на тлі падіння його обсягів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітлення окремих проблем державної підтримки експорту здійснюється у працях А. Бутіна, О. Крiніцина, А. Вигиринського, В. Галасюка, К. Ткаченко [1–4] та ін. Проте функціонування експортно-кредитних агентств у них розглядається досить фрагментарно та потребує поглибленого аналізу.

Метою статті є визначення ціннісних орієнтирів при створенні експортно-імпортного агентства як інституту розвитку національної економіки.

Матеріали та методи. Теоретичним та методологічним підґрунтям статті стали праці вітчизняних та зарубіжних науковців. Дослідження проведено із застосуванням методів теоретичного узагальнення, порівняння, аналізу та синтезу. Обґрунтовано необхідність та напрями вдосконалення системи інститутів підтримки експорту в Україні.

Результати дослідження. У світовій практиці існує значна кількість адміністративних та економічних механізмів підтримки експорту. Серед економічних інструментів слід виділити застосування податкових пільг, державних субсидій, державних кредитів та гарантій, страхування експортних кредитів. Проте надання певних економічних інструментів підтримки експорту є небажаним. Це стосується, наприклад, державних субсидій. Водночас дозволяється застосування економічних інструментів спеціалізованими установами, які носять узагальнюючу назву – експортно-кредитні агентства. Вони стають потужними інститутами економічного розвитку. Роль експортно-кредитних агентств виконується як експортно-імпортними банками, так і спеціалізованими страховими компаніями.

Згідно зі ст. 1 Закону України від 20.12.2016 № 1792-VIII під експортним кредитом розуміють кредит, що надається банком-кредитором іноземному покупцю для придбання товарів (робіт, послуг) українського походження відповідно до умов зовнішньоекономічного договору (контракту), укладеного з українським експортером; банку іноземного покупця для фінансування поставок українського експортера в рамках виконання зовнішньоекономічного договору (контракту); українському експортеру для забезпечення поставки товарів (робіт, послуг) українського походження відповідно до умов зовнішньоекономічного договору (контракту) або для забезпечення виробництва таких товарів (робіт, послуг) за зовнішньоекономічним договором (контрактом) [5]. Під експортним розуміють кредит, що надається країною-експортером країні-імпортеру на оплату закупівель. Він може виступати у формі комерційного або фінансового кредиту. Ризики неплатежу в експортному кредиті пов'язані з його сутністю, тобто

застосуванням відстрочення платежів при вивезенні товарів і послуг за митний кордон. Непогашення експортного кредиту може статися з багатьох причин. Практика експортного кредитування налічує до 50 ризиків, які поєднують дві групи: економічні та політичні. Під економічними ризиками в експортному кредитуванні розуміють широкий спектр ризиків, які з'явилися при виконанні експортно-імпортних операцій, що призводять до банкрутства імпортера, його неплатоспроможності або ухиляння від виконання платіжних зобов'язань. Ці ризики виявляються в можливому випадковому зменшенні чи втраті доходів, майнових цінностей, грошових коштів підприємця, що спостерігається в умовах невизначеності, нестачі інформації про стан ринку, неможливості точно передбачити його тенденції. Ризики можуть стосуватися комерційних кредитів, що надаються постачальником-експортером покупцеві-імпортеру; банківських позик експортеру або імпортеру; зобов'язань і поручительств за експортним кредитом; довгострокових інвестицій та ін.

Призначення експортно-кредитних агентств (ЕКА) полягає в усуненні або зниженні ризиків експортних кредитів, створенні нових робочих місць, протидії банкрутству підприємств, підвищенні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародному ринку, зростанні інвестиційної привабливості України, підтримці міжнародної торгівлі, забезпеченні позитивного сальдо платіжного балансу, розвитку сучасних фінансових інструментів у зовнішній торгівлі та механізмів державної підтримки експорту.

Експортно-кредитне агентство є державною чи приватною установою, яка надає підтримку вітчизняному експорту [3]. ЕКА створюються у формі приватних чи державних компаній. При цьому навіть повністю приватні експортно-кредитні агентства в більшості здійснюють підтримку експортерів за державний рахунок і під державним контролем. Інструментами підтримки експорту ЕКА виступають:

- кредитування зовнішньоторговельних операцій;
- надання державних гарантій за експортними кредитами;
- страхування експортних кредитів та угод від політичних та інших ризиків;
- організаційна та інформаційно-аналітична підтримка.

Функціонування експортно-кредитних агентств є необхідним фінансовим механізмом, що сприяє розвитку національного експорту та забезпечує захист інтересів вітчизняних і зарубіжних учасників зовнішньоекономічних операцій. За оцінками експертів у розвинених країнах на фінансову підтримку експорту витрачається в середньому 0,35 % ВВП [6].

Серед головних функцій ЕКА є такі:

- перерозподільча, за допомогою якої забезпечується кредитування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- компенсаційна, що передбачає часткову компенсацію експортеру відсотків за наданий кредит;

- ризикова, що проявляється при страхуванні експортних кредитів через відшкодування збитків суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності при реалізації ризиків;
- інформаційна, що передбачає надання суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності інформаційно-консультативних послуг.

До моделей функціонування експортно-кредитних агентств належать:

- експортно-кредитне агентство з переважанням функцій кредитування експортерів;
- експортно-кредитне агентство з провідною роллю страхування у фінансовій підтримці експорту;
- існування окремо кредитних та страхових агентств.

Створення ЕКА як окремого інституту підтримки експорту спостерігалось у промислово розвинених країнах після Першої світової війни. У 1917 р. у Німеччині з'явилося *EH Germany (Euler Hermes KREDITVERSICHERUNGS-AG)*, а в 1919 р. у Великобританії – Департамент гарантій експортних кредитів. У період Великої депресії вони були створені у Швеції (*SEK*) та США (*US EXIMBANK*). Після Другої світової війни агентства з підтримки експорту з'явилися в Японії (Департамент зі страхування експорту, імпорту й інвестицій Міністерства зовнішньої торгівлі і промисловості) та Франції (*Coface*). Найбільшого розповсюдження ЕКА отримали у 90-ті роки минулого століття. Тоді вони виникли у Болгарії, Боснії, Бразилії, Колумбії, Польщі, Нігерії, Малайзії, Румунії, Сінгапурі, Словенії, Словаччині, Угорщині, Таїланді, Філіппінах, Чехії. Вже на початку XXI століття ЕКА виникають у Бангладеш, В'єтнамі, Македонії, Новій Зеландії, Пакистані. Як засвідчує практика їх функціонування, послуги з кредитування чи страхування експортних операцій надаються різними установами. У Німеччині кредитні послуги надає банк *KfW*, а страхова організація *Euler Hermes* – страхові послуги. Така ж ситуація спостерігається в інших країнах.

Успішна реалізація ЕКА як інституту розвитку відбулася в усіх економічно розвинених країнах із середини ХХ ст. Нині агентства з підтримки експорту різної форми власності працюють у понад 100 країнах світу [7]. Їхня діяльність має такі ознаки:

- самоокупність. Є думки експертів, що створення ЕКА спричиняє надмірне навантаження на державний бюджет, але досвід їх функціонування у розвинених країнах це спростовує. Так, наприклад, діяльність *Euler Hermes*, компанії із власним капіталом у 2,5 млрд євро та понад 6 тис. працівників, що обслуговує близько 52 тис. клієнтів, приносить чистий прибуток близько 500 млн євро на рік [2];
- міжнародна співпраця, пов'язана зі створенням міжнародних об'єднань експортно-кредитних агентств, які розробляють та впроваджують узгоджені правила надання кредитних і страхових послуг суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності. Її активізація спостерігається з 30-тих

років минулого століття. Серед відомих міжнародних об'єднань ЕКА слід виокремити Бернський союз, Празький клуб, Міжнародну асоціацію кредитного страхування та надання гарантій;

➤ підтримка СОТ, що визнає їх інститутом і сприяє розвитку міжнародної торгівлі.

Страхування експортних кредитів визначено основним інструментом торговельної політики ЄС [8, с. 131]. Їх поділяють на два основних підвиди: страхування експортних кредитів постачальників та покупців. Проте К. В. Ткаченко розширює перелік страхових продуктів експортних кредитів, зараховуючи до них страхування документарних акредитивів; страхування банківських гарантій; кредитів, виданих експортеру або імпортеру; страхування гарантії повернення авансового платежу; тендерних гарантій; довивантажувальних ризиків; товарних кредитів постачальника; лізингових та факторингових операцій; інвестиційних ризиків [9, с. 51].

На ринку страхування експортних кредитів економічно розвинених країн розрізняють державні агентства, які страхують і надають гарантії від імені держави; приватних страховиків, які страхують і надають гарантії від власного імені; міжнародні об'єднання (клуби, асоціації) страховиків експортних кредитів.

Державними агентствами є установи або ті, що їй належать, або в яких держава має контрольний пакет акцій, або уповноважені державою. Страхування експортного кредитування у країнах – членах ОЕСР у середньому забезпечує до 3 % обсягу щорічного експорту. При цьому частка державної підтримки становить близько 30 %, що дає можливість експортерам виходити на нові ринки [4].

Приватне страхування експортних кредитів почало розвиватись у 50–60-ті роки ХХ ст., коли в Західній Європі політичні ризики поступово втратили своє значення, а комерційні ризики набули переваг. Нині Європа – центр приватного страхування експортних кредитів, на який за різними підрахунками припадає 80–85 % страхових премій, які щорічно сплачуються зі страхування експортних кредитів [10]. У більшості інших країн приватне страхування експортних кредитів розвинене менше або через жорсткий контроль з боку держави, або більш значну поширеність факторингу та форфейтингу. Водночас комерційні фінансові інститути не готові брати на себе значну частину ризиків, пов'язаних з підтримкою національного експорту та іноземних інвестицій через високий рівень ризиків та труднощі в управлінні.

В умовах зміщення акцентів на експортну орієнтацію національної економіки України необхідна державна підтримка експортерів. Світова фінансова криза 2008 р. змусила учасників міжнародної торгівлі висунути підвищені вимоги у сфері управління ризиками та просування власних товарів і послуг на ринки зарубіжних країн. Через нестабільність світової економіки та зростання кредитних ризиків при виконанні зовнішньоторговельних операцій інструмент державного страхування експортних кредитів набуває пріоритету.

Упровадження в Україні системи страхування експортних кредитів та інвестицій дасть змогу щорічно отримувати страхові платежі в розмірі 3–5 % обсягу експорту за потенційного страхування експортних кредитів на 1–3 млрд грн [4]. Наразі послуги зі страхування експортних кредитів в Україні пропонуються страховими компаніями з обережністю.

З початку 1990-х років в Україні створюється нормативно-правова база, на основі якої повинна сформуватися стратегія державної підтримки експортерів. Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України «Про впровадження механізму страхування експортних та кредитних ризиків» від 17 серпня 1998 р. № 1280 мав бути створений Фонд страхових гарантій «Ексімстрах» як добровільне об'єднання страховиків, які здійснюють страхування експортних кредитів. Згідно зі статтею 3 зазначеної постанови передбачено вступні внески страховиків – членів фонду «Ексімстрах», у розмірі не менше 400 000 євро, та наявність окремого централізованого гарантійного фонду у складі фонду страхових гарантій, джерелами формування якого є добровільні відрахування від страхових премій за договорами страхування експортних та кредитних ризиків. При цьому участь держави обмежується входженням до складу наглядової ради Фонду представників Міністерства фінансів України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, та Державної митної служби України (нині Державної фіскальної служби). Перші спроби створити державне експортне кредитне агентство здійснено в Україні ще у 2000 р., про що згадувалось у посланні Президента до Верховної Ради «Україна: Кроки в XXI століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000–2004 роки». Оприлюднено законопроекти у 2005, 2008, 2009 і 2015 роках із різними назвами, згідно з якими передбачалося створення державної акціонерної компанії «Українська компанія страхування експорту», яка б виконувала кредитування експортерів та їх клієнтів, страхування та перестраховування експортних кредитів, гарантування тендерних пропозицій українських експортерів і часткову компенсацію процентної ставки позичальникам. У 2010 р. законопроект «Про державну фінансову підтримку експортної діяльності» пропонувалося створення ЕКА та передбачалася фінансова підтримка експортерів у розмірі 650 млн грн. У той же час його опоненти акцентували увагу на тому, що замість створення державної агенції доцільно використовувати функціонуючу страхову інфраструктуру.

У 2015 р. запропоновано законопроект «Про забезпечення масштабної експортної експансії українських виробників шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту». Необхідність створення відповідного експортно-кредитного агентства передбачено Розділом IX «Регуляторна політика, розвиток підприємництва та забезпечення умов конкуренції» Угоди про коаліцію депутатських фракцій

«Європейська Україна». Відповідний законопроект також включено до Плану законодавчого забезпечення реформ, розробленого за дорученням Голови Верховної Ради України та затвердженого постановою Верховної Ради України від 4 червня 2015 р. № 2896.

Проект закону відповідав Директиві Ради Європейського Союзу 98/29/ЄС від 07.05.1998 про гармонізацію основних положень щодо страхування експортних кредитів за трансакціями з середньостроковим та довгостроковим покриттям, Повідомленню Комісії державам-членам згідно з п. 1 ст. 93 Договору про заснування ЄС, що застосовує ст. 92 та 93 Договору стосовно короткострокового експортно-кредитного страхування (97/С 281/03), Повідомленню Комісії державам-членам, що вносить зміни у повідомлення відповідно до частини 1 ст. 93 Договору про заснування ЄС, що застосовує ст. 92 та 93 Договору стосовно короткострокового страхування експортних кредитів (2001/С 217/02), Угоді СОТ про субсидії і компенсаційні заходи, Угоді щодо офіційно підтримуваних експортних кредитів ОЕСР.

20 грудня 2016 р. Верховною Радою України затверджено Закон України «Про забезпечення масштабної експортної експансії українських виробників шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» [5]. Згідно з ним Кабінет Міністрів України у серпні 2017 р. повинен створити експортно-кредитне агентство, що на добровільних засадах здійснює страхування, перестраховування, надає гарантії за договорами, які забезпечують розвиток експорту, а також бере участь у реалізації програми часткової компенсації відсоткової ставки за експортними кредитами. ЕКА утворюється у формі публічного акціонерного товариства, в якому державі в особі Кабінету Міністрів України належить не менше 50 % статутного капіталу плюс одна акція. Управління корпоративними правами, що належать державі у статутному капіталі ЕКА, здійснює Кабінет Міністрів України через уповноважений ним орган управління. Статут ЕКА затверджується Кабінетом Міністрів України. Початковий статутний капітал ЕКА становить не менш як 200 млн грн і формується за рахунок коштів державного бюджету [5].

Експерти засвідчують, що діяльність експортно-кредитного агентства у середньому сприятиме збільшенню обсягів експорту країни на 12 %, а зростання бюджету ЕКА на один долар США – збільшенню експорту приблизно на 302 доларів США. При цьому відбудеться активізація експортної діяльності підприємств, утворення нових робочих місць (за результатами роботи *Euler Hermes* було створено 240 тис. робочих місць), а також податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів. Це сприятиме зростанню суспільного добробуту. Серед вітчизняних науковців побутує думка, що для подолання сировинної спеціалізації національної економіки послуг ЕКА потребують суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які укладають довгострокові договори

з іноземними партнерами на постачання високотехнологічної продукції з високим рівнем доданої вартості під масштабні проекти розвитку [7].

Створення експортно-кредитного агентства – один із кроків для підтримки міжнародної експансії українських товарів і збільшення обсягів експорту вдвічі до 2019 р. [11]. Водночас Закон України від 20.12.2016 № 1792-VIII містить низку суперечностей, які негативно впливатимуть на створення та ефективність функціонування ЕКА в Україні. Сформульовано вісім зауважень, які необхідно врахувати при доопрацюванні Закону [1]. Серед них варто виділити невідповідність назви та змісту Закону; дублювання ЕКА функцій щодо надання кредитів ПАТ «Державний експортно-імпортерний банк України»; суперечності між різними нормами Закону в контексті зобов'язань перед СОТ стосовно створення механізму часткової компенсації відсоткової ставки за експортними кредитами, що вважається експортною субсидією. Неповне розширення на ЕКА норм Законів України «Про страхування», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», «Про управління об'єктами державної власності» щодо обов'язкової виплати дивідендів викривить конкуренцію, надасть переваги окремим компаніям та акціонерам ЕКА. Вибірковість сфери дії Закону призведе до спотворення економічних стимулів, оскільки підтримка ЕКА має здійснюватися не за переліком товарів, а за певними критеріями щодо цих товарів, наприклад, тривалий виробничий цикл, *hi-tech*-продукція; відсутність чітких критеріїв відбору підприємств, які можуть претендувати на підтримку ЕКА, що створюватиме ризики для державного бюджету. Проте, незважаючи на ці суперечності, ЕКА у перспективі може стати одним із потужних інструментів, що забезпечуватимуть просування української продукції на зовнішні ринки.

Висновки. Функціонування ЕКА сприяє ефективній підтримці експорту державою, що є важливим для розвитку національної економіки. Для експортно орієнтованої ринкової економіки наявність цього інституту створює підґрунтя для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на міжнародних ринках. В умовах інтеграції України до ринків країн Євросоюзу створення ЕКА дозволить вдосконалити виробничо-експортний потенціал підприємств. Водночас поєднання ЕКА функцій страхування, гарантування та кредитування експорту суперечить вимогам СОТ та МВФ, що диктує внесення відповідних змін до чинного законодавства. Враховуючи наявність «Державного експортно-імпортерного банку України» з повноваженнями щодо кредитування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, варто перейменувати вітчизняне ЕКА з огляду на виконання ним лише страхових операцій. Функціонування обох інститутів, які між собою тісно взаємопов'язані, забезпечить досягнення синергетичного ефекту у спрощенні доступу вітчизняної продукції на зовнішні ринки та підвищення довіри іноземного бізнесу й інвесторів до українських компаній.

Враховуючи те, що для України ЕКА є новим інститутом, у подальшому необхідна розробка механізму кредитування та страхування експортних операцій суб'єктів національної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бутін А., Крініцин О. Експортно-кредитне агентство: вісім зауважень. URL : <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/04/5/623505>.
2. Вигодинский А. Цена транша. Правительство отказывается от поддержки экспорта. URL : <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2017/01/31/619267>.
3. Галасюк В. Державна допомога підприємствам в контексті Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС. URL : http://parlament.org.ua/upload/docs/State_aid.pdf.
4. Ткаченко К. Страхование экспортных кредитов: международный опыт. URL : <https://forinsurer.com/public/11/07/05/4364>.
5. Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту : Закон України від 20.12.2016 № 1792-VIII. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1792-19>.
6. Під крилом держави. URL : http://www.pumb.ua/ua/pro_bank/presa_pro_bank/pid_krilom_derzhavi.
7. Гужва І. Кредитувати чи страхувати, або Як підтримати українського експортера? URL : <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/kredituvati-chi-strahuvati-abo-yak-pidtrimati-ukrayinskogo-eksportera-.html>.
8. Consolidated Version of the Treaty Establishing the European Community. Offic. J. 24.12.2002. P. 33–184.
9. Ткаченко К. Страхування експортних кредитів. Страхова справа. 2011. № 31 (41). С. 50–51.
10. Сайко В. Експортне страхування. URL : http://www.moor.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=85:2011-07-13-08-55-57&catid=36:2011-06-26-06-22-53&Itemid=30.
11. Експортно-кредитне агентство України запрацює не пізніше серпня. URL : <https://economics.unian.ua/other/1749277-eksporno-kreditne-agentstvo-ukrajini-zapratsyue-ne-piznishe-serpnya-zakon.html>.

Стаття надійшла до редакції 04.07.2017.

Volosovych S. Export-credit agencies as a development institution.

Background. In the conditions of the growth of international financial flows, the impact on the subjects of foreign economic activity of various risks that arise as a result of insufficient information about the economic or political situation in the recipient country or on the solvency of the buyer is increasing.

The ***aim*** of the article is to determine the value orientations when creating an export-import agency as an institution for the development of the national economy.

Materials and methods. The works of domestic and foreign scholars regarding the state financial support for exports has become the theoretical and methodological basis for writing the article. The research was carried out using the methods of theoretical generalization, comparative analysis, analysis and synthesis, which allowed to substantiate the need for improvement directions of the system of export support institutes in Ukraine.

The results of the research. The mission of export credit agencies is to eliminate or reduce the risks of export credits; support of international trade; ensuring a positive balance of payments; the development of modern financial instruments in foreign trade

and the mechanisms of state support for exports. Export support instruments of ECA are lending to foreign trade operations; provision of state guarantees for export credits; insurance of export credits and transactions from political and other risks; organizational, informational and analytical support. ECA's main functions include distribution, compensation, risk, and information.

Conclusion. With the integration of Ukraine into the markets of the European Union, the creation of ECA will improve the production and export potential of enterprises and increase the competitiveness of domestic products in international markets. At the same time, the combination of ECA's insurance, export guarantee and export lending functions is contrary to the requirements of the WTO and the IMF, which requires appropriate changes to the legislation. Taking into account the presence of the State Export-Import Bank of Ukraine with powers of lending to foreign economic entities, it is worthwhile to rename the domestic ECA in view of its implementation of insurance operations only. The functioning of both institutions, which are closely interrelated, will ensure the achievement of a synergistic effect in simplifying the access of domestic products to foreign markets and increasing the trust of foreign business and investors in Ukrainian companies.

Keywords: export-credit agencies, state support for export, insurance of export credits.

REFERENCES

1. Butin A., Krinicyн O. Eksportno-kredytne agentstvo: visim zauvazhen'. URL : <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/04/5/623505>.
2. Vigirinskij A. Cena transha. Pravitel'stvo otkazyvaetsja ot podderzhki jeksporta. URL : <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2017/01/31/619267>.
3. Galasjuk V. Derzhavna dopomoga pidpryjemstvam v konteksti Ugody pro Asociaciju mizh Ukrai'noju ta JeS. URL : http://parlament.org.ua/upload/docs/State_aid.pdf.
4. Tkachenko K. Strahovanie jeksportnyh kreditov: mezhdunarodnyj opyt. URL : <https://forinsurer.com/public/11/07/05/4364>.
5. Pro zabezpechennja masshtabnoi' ekspansii' eksportu tovariv (robit, poslug) ukrai'ns'kogo pohodzhennja shljahom strahuvannja, garantuvannja ta zdeshevlennja kredytuvannja eksportu : Zakon Ukrai'ny vid 20.12.2016 № 1792-VIII. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1792-19>.
6. Pid krylom derzhavy. URL : http://www.pumb.ua/ua/pro_bank/presa_pro_bank/pid_krilom_derzhavi.
7. Guzhva I. Kredytuvaty chy strahuvaty, abo Jak pidtrymaty ukrai'ns'kogo eksportera? URL : <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/kredituvati-chi-strahuvati-abo-yak-pidtrimati-ukrayinskogo-eksportera-.html>.
8. Concolidated Version of the Treaty Establishing the European Community. Offic. J. 24.12.2002. P. 33–184.
9. Tkachenko K. Strahuvannja eksportnyh kredytiv. Strahova sprava. 2011. № 31 (41). S. 50–51.
10. Sajko V. Eksportne strahuvannja. URL : http://www.moor.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=85:2011-07-13-08-55-57&catid=36:2011-06-26-06-22-53&Itemid=30.
11. Eksportno-kredytne agentstvo Ukrai'ny zapracujuje ne piznishe serpnja. URL : <https://economics.unian.ua/other/1749277-eksportno-kreditne-agentstvo-ukrajini-zapratsyue-ne-piznishe-serpnja-zakon.html>.

UDC 336.225.673(477)

SYMONENKO Valentyn,

Doctor of Economics, professor, of the Department of financial auditing
of Kyiv National University of Trade and Economics

KOSTIUK Bogdan,

postgraduate, of the Department of financial auditing
of Kyiv National University of Trade and Economics

MODERNIZATION OF THE TAX AUDIT IN UKRAINE

The article deals with the world experience of conducting a tax audit and its legal bases. Both in Ukraine and abroad the consideration of issues related to tax audit, is topical and is of particular interest for the development of the Ukrainian tax system. In the current circumstances of the formation and development of market relations, the issues of tax interaction between tax payers, tax authorities and objects of management during the tax audit acquire special significance. It is proposed to implement the e-audit system during tax audits.

Keywords: tax verification, tax audit, the tax system, taxpayer, e-audit, tax authority.

Симоненко В., Костюк Б. Модернізація податкового аудиту в Україні.

В статті розглянуто світовий досвід проведення податкового аудиту та його правових основ. Розгляд питань, пов'язаних з податковим аудитом, як в Україні, так і в зарубіжних країнах є актуальним і представляє особливий інтерес для розвитку податкової системи України. В сучасних умовах становлення та розвитку ринкових відносин питання податкового взаємодіяння платників податків, податкових органів та об'єктів господарювання при проведенні податкового аудиту набувають особливого значення. Пропонується впровадити систему е-аудиту при проведенні податкових перевірок.

Ключевые слова: налоговая проверка, налоговый аудит, налоговая система, налогоплательщик, е-аудит, налоговый орган.

Background. Development of any country in a greater degree depends on budget revenue, the basis of which is taxes, dues and fees, and obligatory payments.

Filling of revenues of budgets of all levels, financing of different fields of country's activity, personal needs of citizens depend on completeness and timeliness of tax payment. Important means of budget tax revenue supporting is tax audit as specific form of the tax control.

Development of diverse forms of entrepreneurship at times of world economy globalization forces many countries, including Ukraine, to search

© Symonenko V., Kostiuik B., 2017

for new directions and forms of relations in tax field which meet the requirements of today. Differences in definition of state's role in managing social-economic processes in any country stipulate importance of tax collection as an element of the state economic impact system.

Experience of foreign countries in tax field including tax auditing by state tax authorities enables to ascertain the possibility for building of the efficient system of relations between tax authorities and the taxpayers during tax audit.

Thus, the study of the questions of legal basis of tax auditing by tax authorities of foreign countries needs working-out. That fact stipulates the topicality of this article.

Analysis of recent research and publications. Substantial contribution to the research of tax auditing was made by such foreign scholars as S. Smiley, H. Chase, M. Todorova, Andrew D. Appleby, A. Novikova, N. Poponova [1–6].

Marking out of unsolved parts of general issue to which the article is dedicated. In spite of extended coverage of formation of the perfect tax audit system of the state fiscal service in scientific literature, not all aspects of this complex issue are found out and grounded properly. Particularly, the questions of the perspectives of improving of legal regulation of tax auditing by the state fiscal service authorities regarding international experience need to be studied.

The **aim** of the article is to ground the directions of improving of legal regulation of tax auditing by the state fiscal service authorities regarding international experience.

Materials and methods. Systematic and structural methods are used during showing of the peculiarities of legal regulation of tax auditing in foreign countries. Abstraction and synthesis techniques are used to bring to light the directions of improving of legal regulation of tax auditing by state fiscal service authorities regarding international experience.

The results of the research. Beginning our research we should mention that such countries as the USA, France, Canada, Sweden, Great Britain etc. have rich experience in tax management. Diverse variants and forms of tax management organization including control process activities are used in these countries. We turn our attention to experience of particular countries which will allow us to reveal the trends and principles of development of legal regulation of tax auditing by the state fiscal service authorities.

The USA, According to Professor of Georgetown University, S. Smily, tax authorities are held in high estimation among citizens. The US Federal Tax Service is called Internal Revenue Service. It is in its way Federal Tax Police which investigates the violation of the tax legislation, finds out and prosecute in operative way individuals who defraud the revenue [1, p. 10].

The USA has progressive tax system. The more profits a taxpayer has, the more amounts of taxes he has to pay. Progressive tax system is the means of solving of the problem of economic disparity in the society.

However this system is not perfect, although not very rich people may not pay the federal income tax but state, local taxes, excise duty and sales tax are also charged on them [2, с. 13].

Auditing carried out by Internal Revenue Service is the checking (examination) of accounts, financial information of organization or individual in order to ensure records accuracy and accordance of these records to tax legislation and also accuracy of tax amount specified in a tax declaration.

According to M. Todorova, in the USA tax control (tax audit) is defined as study of personal financial information and company's accounts in order to detect the accuracy of information in a tax declaration of a taxpayer and its accordance to tax legislation, and also checking of the accuracy of declared tax amount by taxpayer [3]. The official USA authority controlling activity in tax and duties field is the Internal Revenue Service which is a part of the Ministry of Finance. In Ukraine similar functions are conferred on territorial the State fiscal service of Ukraine.

The US tax legislation provides three types of tax audit:

- by correspondence (documents are posted to the Control department of the Internal Revenue Service);
- cameral (conducted at the location of the Internal Revenue Service);
- on-site audit (conducted at the location of a taxpayer).

In the USA any tax auditing cannot be carried out unless a taxpayer is informed. Official body informs a taxpayer about documents necessary for auditing in decision to conduct an audit. In such a case, tax inspector (auditor) makes decisions himself according to what type of tax audit to conduct concerning each taxpayer [4].

Audit may be conducted by the USA Internal Revenue Service by post or during personal interview and checking of a taxpayer's documents. An interview may be conducted at the location of the USA Internal Revenue Service (cabinet audit) or in a taxpayer's house and or his accountant's job location (on-site audit).

If audit is conducted by post the letter of tax authority will contain request for extra information on particular items specified in a taxpayer's tax declaration (for example, income, expenses and itemized deductions). If the volume of available account books or documentation is too large to post, taxpayer can file a request for auditing in form of personal interview.

Auditors of the USA Internal Revenue Service can use one of the manuals on methods of audit conducting (Audit Techniques Guides). These Guides allow taxpayers to review the algorithm and the rules of audit conducting directly.

As a rule the USA Internal Revenue Service can include into auditing tax declarations for the last three years. If it finds out significant mistake, tax authority may expand the volume of audit. As a rule the USA Internal Revenue Service doesn't expand the volume of audit more that for six last years.

The USA tax authority tries to conduct the audits of tax declarations as soon as possible after they are submitted. Thus, the subject of the most audits is tax declarations submitted during the last two years.

If the audit is not conducted wholly the USA tax authority can ask for extension of tax check period which has limited terms. As a rule, this period can be three years after this terms or actual date of tax declaration submission; it depends on which of these dates is later. There are also limited terms of return of overpaid taxes. Extension of this period gives a taxpayer more time for submission of extra documentation in order to ground his position, an appeal (in case of disagreement according to the results of audit) or an application for return of overpaid taxes or credit.

Moreover it provides the USA Internal Revenue Service with more time for completing the audit and processing of results.

There could be the following three results of an audit:

1. Without changes: it's an audit in process of which a taxpayer grounded all considered issues and there are not any changes.
2. Agreement: it's an audit in process of which the USA Internal Revenue Service offers some changes and a taxpayer understands them and agrees with them.
3. Disagreement: it's an audit in process of which the USA Internal Revenue Service offers some changes and a taxpayer understands them but does not agree with them.

Showing peculiarities of French tax system, we should mention that it's «very similar with Ukrainian one because continental legal system dominates in France; it is of importance for tax regulation assets which are codified in France and Ukraine respectively».

Tax administration in France is conducted by taxpayer himself, who provides data for calculation of tax amounts; the most parts of tax amounts are paid voluntary. The development of France tax legislation is realized on base of taxpayer's honesty [5, c. 25].

A rage of factors contributes to efficiency of France tax authority's work:

- Tax legislation with well-defined tax procedures and equality of parties in tax relations.
- Predominance of functional approach over sectoral one in organization of tax authority. Functional approach creates the control and counterbalance system, contributes to staff skill improvement and increase efficiency of labor by means of specialization and complex approach.
- Availability of tax control conception, concentration of expert effort on key control directions; purposeful selection of enterprises for checking on basis of wide informational background.
- Assessment of work of subdivisions and employees of tax authorities by clear criteria, creation of motivation to increase efficiency of tax control [6, c. 73].

All necessary means for control over delinquency in taxes are provided in the Internal Revenue Code of France. Similar integral document exists not in many countries. It is defined more accurately annually during passage of the budget law in France. Two volumes of interpretation (annual comments) are added to the Code.

Let's turn our attention to specific issues of functioning of French tax audit system. Tax auditing in France is conducted by tax centers created in every department; they send notifications to the payers, study declarations submitted on a voluntary basis. The declaration must be submitted by all individuals regardless of the levels of their income.

Tax officials conduct two types of tax audit. They work with declarations at the workplaces (cameral audit). Available information in database is compared with information specified in a declaration. Usually, differences are found out already at this stage and auditor addresses taxpayer in order to get proper explanation.

If this explanation is not enough for tax authority, it may claim for additional taxes or apply for other control departments for detailed control.

On-site audit is usually conducted if there are serious evidences for suspicion of hidden income.

Special feature of tax audit in France is the fact that in contrast to instructions of many European countries a French taxpayer must be informed about tax audit 8 days before at least. Sudden audit without notification can be conducted only if there is reliable information that an enterprise avoids tax payment.

Usually an audit is conducted for period of last three years. There are not special regulations of audit frequency. With rare exceptions repetitive audit inspections during the same period are not usually carried out [7].

Selection of an enterprise to be inspected is realized with respect to many criteria, risk analysis is in the base. At first, the potential law breaker enterprises are chosen; at second, the information from informers is used.

The duration of tax audit procedure depends on size of an enterprise: the terms of not more than three months are specified for small enterprises and the terms are not specified for big enterprises. The term of auditing of individuals mustn't be more than 12 months.

Relations between tax authority and taxpayer are built in form of exchange of ideas: each party defends its rightness. Tax administration is obliged to answer taxpayer's questions in written form; the last can use these answers for his further defense.

Tax authorities use different sanctions as a result of finding out breaking of the law. The sanctions depend on the fact whether the taxpayer's actions were intentional or unintentional and also whether a taxpayer helps tax authority. Mild punishment is implemented in case of simple mistakes. Extra tax charging takes place administratively. Criminal punishment is symbolic but this method is used more frequently and accusation of tax avoidance is provided to the director personally. If a taxpayer paid an

excessive tax amount, the disparity will be returned to him, as a rule, with interest. Usually this amount is refunded at once.

Studying the experience of foreign countries in field of tax auditing we cannot miss the issue of electronic audit by tax authorities.

Thus, in 2005 the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) published the first version of guidance SAF-T (Standard Audit File-Tax) for electronic inspections conducting. The structure of this document includes the main aspects of accounting and contains the gross book, journals, accounts receivable, accounts payable, check registers and also asset registers.

Introduction of this guidance has the aim to create efficient and effective approach to auditing through unitary standard document on system of accounting software. As a matter of fact SAF-T system is one of possible instruments for e-audit conducting, that is to say electronic inspections by tax authority.

Portugal was the first European country which introduced the practice of SAF-T into its tax administration and from 2008 SAF-T became the compulsory system for all legal bodies who keep electronic accounting records. Here is the list of countries which use SAF-T system: Great Britain, Netherlands, Sweden, and Norway. Among CIS countries only Azerbaijan uses SAF-T from 2012 during tax inspections of big taxpayers [8].

The experience of the Republic of Lithuania is interesting for our research. The country is in transitional period of introduction of e-audit. From 2012 they have been using voluntary electronic tax inspection; from 2017 they will have compulsory electronic tax bookkeeping. In 2012 already Lithuanian tax authorities managed to decrease average terms of tax inspection to 18 working days. Moreover labor costs of an enterprise during electronic tax auditing were reduced by half in comparison with costs during common tax auditing in this country.

Conclusion. The analysis of foreign experience of the legal regulation of the tax audit by the state fiscal service allows to draw the conclusion that the approaches to build an efficient system of tax auditing are diverse and are formed with taking into account solely mentality of inhabitants and peculiarities of development of national economy and the financial system of a country. In order to improve the activity of the state fiscal service of Ukraine in field of tax auditing on grounds of available world experience, at first it's necessary to make the whole activity of tax authority closer to needs of taxpayers on basis of person-centred approach. Such an activity has to be consistent and fully conform to legislation on taxes and duties. Introducing of e-audit by control authority in information technology era is absolutely logical process. Such an informational cooperation of tax authority and the taxpayers before and after tax reporting meets their mutual interest and will be beneficial in decreasing of tax disputes and their swift settlement. In general swift tax auditing is the aim both of the taxpayers and tax authority. Certainly, introduction of this

system must be grounded on the practice of the leading countries in e-audit field. In their turn the taxpayers have to be aware of future new systems and upgrade automation of their bookkeeping to the highest possible level.

REFERENCES

1. Smajli S. Voprosy nalogooblozhenija po-amerikanski. Nalogi i finansy. 2012. № 5. S. 9–12.
2. Chjejs H. Obshhie voprosy nalogovoj sistemy SShA. Nalogi i finansy. 2012. № 5. S. 14–20.
3. Coordinating State and Federal Income Tax Audits. URL : <https://us.eversheds-sutherland.com/Events/185656/www.sutherland.com/portaIresource/CoordinatingStateandFederalIncomeTax>.
4. Your Rights and Obligations Under the Tax Law. URL : <https://www.tax.ny.gov/pdf/publications/general/pub131.pdf>.
5. Novikova A. I. Sravnitel'nyj analiz otechestvennogo i zarubezhnogo opyta v oblasti nalogovogo administrirovanija na primere Francii. Ekonomika, upravlenie, finansy (II) : materialy mezhdunar. zaoch. nauch. konf. (g. Perm', dekabr' 2012 g.). Perm' : Merkurij, 2012. S. 24–26.
6. Poponova N. A. Nalogovye organy vo Francii: administrativno-pravovoj aspekt. Finansy. 2014. № 1. S. 73–77.
7. A guide to doing business in France. URL : https://www.rsm.global/france/sites/default/files/media/news/dbi_2016_-_france.pdf.
8. Vnedrenie sistemy e-audita pri provedenii nalogovyh proverok. URL : <https://kapital.kz/finance/38096/vnedrenie-sistemy-e-audita-pri-provedenii-nalogovyh-proverok.html>.

Симоненко В., Костюк Б. Модернізація податкового аудиту в Україні.

Постановка проблеми. Розвиток будь-якої країни переважно залежить від надходжень до бюджету, основу яких складають податки, збори та обов'язкові платежі. Саме від своєчасності і повноти сплати податків залежить наповнення дохідної частини бюджетів усіх рівнів, фінансування різних сфер життєдіяльності держави, особистих потреб громадян. Важливим засобом забезпечення надходження податкових платежів до бюджету є податковий аудит як особлива форма податкового контролю. Досвід зарубіжних країн у сфері оподаткування, у тому числі у сфері проведення податкового аудиту податковими органами, дозволяє визначити можливості для побудови ефективної системи взаємовідносин між податковими органами і платниками податків при проведенні податкового аудиту. Дослідження питань правових основ проведення податкового аудиту податковими органами зарубіжних країн потребує своєї розробки, що й обумовлює актуальність цієї статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика проведення податкового аудиту органами ДФС України відображена в працях таких науковців: С. Смайлі, Х. Чейс, М. Тодорової, Е. Еплбай, А. Новікової, Н. Попонової. Проте, дослідження специфіки організації та здійснення податкового аудиту потребують сучасних аспектів і систематизації векторів удосконалення контрольної діяльності фіскальних органів.

Мета статті – обґрунтування напрямів удосконалення правового регулювання проведення податкового аудиту органами ДФС з урахуванням міжнародного досвіду.

Матеріали та методи. Під час дослідження застосовано методи порівняльного аналізу та синтезу для встановлення шляхів вдосконалення проведення податкового аудиту органами ДФС України.

Результати дослідження. Багатий досвід податкового адміністрування мають такі країни як США, Франція, Португалія, Литва та ін., в яких використовуються найрізноманітніші варіанти та форми організації податкового адміністрування, у тому числі при проведенні контролюючих процесуальних заходів. У США будь-який податковий аудит не може початися, поки платник податків не буде повідомлений про це. В рішенні про проведення аудиту посадова особа повідомляє платнику податків про документи, необхідні для цього. При цьому податковий інспектор (аудитор) самостійно приймає рішення про вид проведення аудиту щодо конкретного платника податків. Встановлено, що французька податкова система максимально наближена до української. Здійснення аудиторських перевірок у Франції покладено на створені в кожному департаменті податкові центри, які направляють повідомлення платникам, вивчають подані в добровільному порядку декларації. Декларації зобов'язані подавати всі фізичні особи незалежно від розміру їх доходів. Актуальним на сучасному етапі розвитку є проведення електронного аудиту податковими органами. Серед перших європейських країн, що впровадили проведення е-аудиту, була податкова адміністрація Португалії. Наразі триває впровадження е-аудиту в Литовській Республіці, яка з 2017 р. переходить на обов'язкове надання платником податків електронної звітності.

Висновки. Аналіз зарубіжного досвіду правового регулювання проведення податкового аудиту податковими органами дозволяє зробити висновок, що підходи до реалізації побудови ефективної системи податкового аудиту різноманітні і будуються виключно з урахуванням менталітету населення й особливостей розвитку національної економіки та фінансового устрою країни. Для вдосконалення діяльності органів ДФС України у сфері проведення податкового аудиту на підставі наявного світового досвіду перш за все необхідно максимально наблизити діяльність податкових органів до потреб платників податків на основі положень людиноцентристського підходу. Вона має бути послідовна і повністю відповідати положенням законодавства про податки та збори. Впровадження е-аудиту контролюючими органами в епоху інформаційних технологій є цілком закономірним процесом. Подібна інформаційна взаємодія податкових органів і платників податків до і після надання податкової звітності повинна відповідати взаємним інтересам. Це буде сприяти скороченню податкових диспутів і їх швидкому вирішенню. Платники податків повинні бути в курсі майбутніх нових систем і підтримувати автоматизацію своїх обліків на максимально можливому рівні.

Ключові слова: податкова перевірка, податковий аудит, податкова система, платник податків, е-аудит, податковий орган.

Стаття надійшла до редакції 07.07.2017.

УДК 37.014.543(494+410)

КЛАДЧЕНКО Марія,
аспірант кафедри фінансів Київського національного
торговельно-економічного університету

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ: ДОСВІД ШВЕЙЦАРІЇ ТА ВЕЛИКОБРИТАНІЇ

Досліджено діаметрально протилежні системи фінансового забезпечення вищої освіти Великобританії та Швейцарії, різні стратегії і сценарії їх розвитку. Проведено аналіз механізму фінансової діяльності вищих навчальних закладів.

Ключові слова: вища освіта, вищий навчальний заклад, державне фінансове забезпечення, джерела фінансового забезпечення, ендавмент, державний кредит на освіту.

Кладченко М. Финансовое обеспечение высших учебных заведений: опыт Швейцарии и Великобритании. Исследовано диаметрально противоположные системы финансового обеспечения высшего образования Великобритании и Швейцарии, различные стратегии и сценарии их развития. Проведен анализ механизма финансовой деятельности высших учебных заведений.

Ключевые слова: высшее образование, высшее учебное заведение, государственное финансовое обеспечение, источники финансового обеспечения, ендавмент, государственный кредит на образование.

Постановка проблеми. Економічні перспективи будь-якої країни залежать від трудових ресурсів, які формують національний ринок праці, тому в період наукомісткого та інноваційного виробництва знання набули першочергового значення, забезпечуючи конкурентну перевагу та фінансову вигоду. Заклади вищої освіти є платформами для підготовки кваліфікованих фахівців, а випускники – економічно очікуваним кадровим потенціалом із культурним, науковим та інноваційним рівнем. Нині вища освіта стала об'єктивною цінністю, на пріоритетах якої формується державна політика, що веде до прогресивних економічних та соціальних змін.

Ефективне задоволення потреб суспільства у вищій освіті вимагає значних фінансових ресурсів, тому кожна держава прагне визначити власну стратегію та сценарій фінансування вищих навчальних закладів.

© Кладченко М., 2017

Пошук дієвого механізму фінансового забезпечення потребує аналізу різних, навіть діаметрально протилежних видів практики, а саме: вдосконалення та стійкий прогрес напрацьованих вікових традицій (Великобританія) та різкий ривок розвитку за рахунок ефективної державної політики (Швейцарія). Обґрунтування продуктивності фінансових систем, адаптованих до соціально-економічних умов, сприятиме результативності пошуку власної дієвої системи забезпечення фінансовими ресурсами національних ВНЗ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Конкурентоспроможність ВНЗ на ринку освітніх послуг були предметом дослідження багатьох українських вчених. Світовий досвід та українські реалії в проблематиці конкуренції вищих навчальних закладів проаналізовано Т. М. Боголіб [1]. Диверсифікація джерел фінансування вищої освіти стала предметом вивчення для Л. С. Шевченко [2]. Сучасним світовим тенденціям фінансового забезпечення вищої освіти присвячені праці Є. О. Малік [3] та І. І. Горіна [4]. О. О. Романовський дослідив державну підтримку вищої освіти на прикладі США та Великобританії [5]. При всьому розмаїтті фінансового забезпечення закладів вищої освіти, теоретичні та методологічні дослідження у даній галузі не можна вважати завершеними. Побудова ефективної національної системи фінансування потребує подальшого вивчення світового досвіду для створення власної ефективної стратегії та механізму фінансування ВНЗ.

Метою даного дослідження є визначення сучасних особливостей фінансування вищих навчальних закладів на прикладі Великобританії та Швейцарії.

Матеріали та методи. Методологічною основою дослідження становить метод аналізу та системного підходу. Інформаційна база ґрунтується на аналізі наукових праць українських вчених та даних Федеральної статистичної служби Швейцарії, Швейцарської науково-дослідної ради, Організації економічного співробітництва та розвитку, інформаційних бюлетенів Уряду, Парламенту та Управління національної статистики Великобританії, статистичних даних Агентства статистики вищої освіти Великобританії, звітів Швейцарського федерального технологічного інституту та Кембриджського університету.

Результати дослідження. В міру своїх економічних, соціальних, політичних можливостей країни витрачають значні фінансові ресурси на розвиток освіти, тим самим інвестують власне майбутнє, визнаючи статус вищої освіти та значимість витрат на неї. Найтипівішим статистичним відображенням пріоритетності рівня освіченості населення для держави є частка витрат на вищу освіту від розміру національного ВВП: за офіційними даними ОЕСР у 2012 р. найбільше серед країн, що входять до складу організації, витрачено у Норвегії, Фінляндії, Швеції, Ісландії, Австрії, Канаді, Новій Зеландії, Нідерландах, США, Бельгії, Великобританії та Туреччині (*рис. 1*).

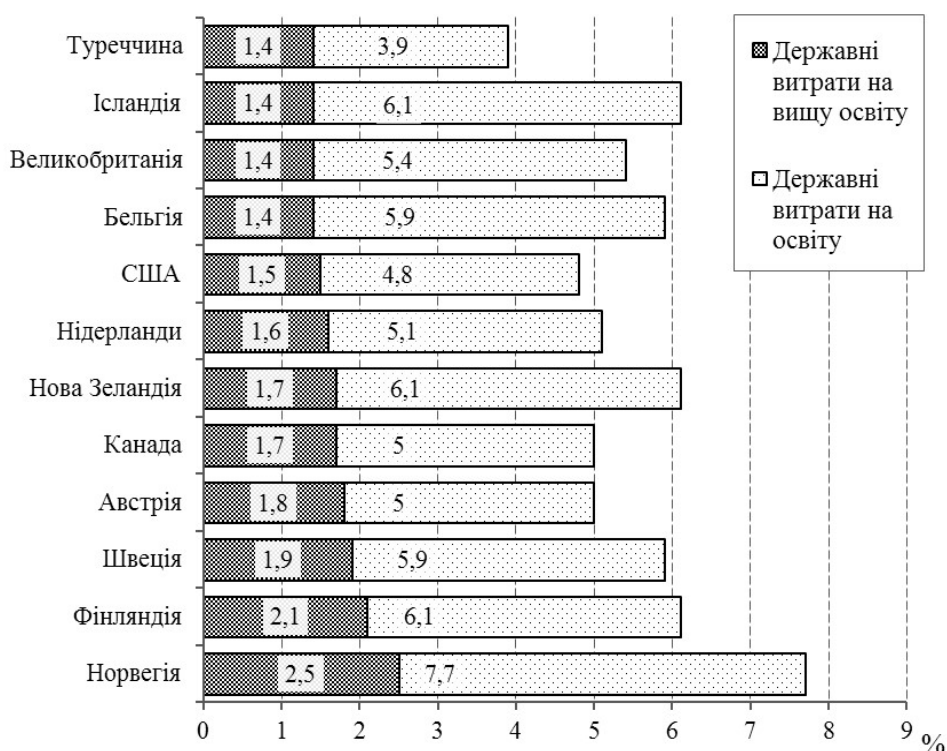


Рис. 1. Обсяг витрат окремих країн на вищу освіту у 2012 р., % до ВВП

Джерело: розроблено автором на основі [6, с. 259].

Кожна країна має свої підходи до фінансового забезпечення освіти. Спільним для світового простору є визнання вищої освіти як соціально-економічного регулятора та сприйняття вищих навчальних закладів (ВНЗ) як інтерактивних гравців, взаємодія з якими сприяє інноваційному розвитку суспільства та економічному зростанню.

Деякі країни віками нарощували свою міць у галузі вищої освіти (Великобританія), інші, завдяки ефективній державній політиці фінансового забезпечення вищих навчальних закладів (Швейцарія), зробили ривок у її розвитку, але будь-який досвід потребує вивчення та досконалого аналізу.

Швейцарія (Швейцарська Конфедерація), що має один із найвищих у світі рівнів ВВП на душу населення, один із найвищих показників долі зайнятості (84 %, що на 13 % вище середнього показника ОЕСР) і також один із найнижчих рівнів безробіття у Європі та світі – яскравий приклад державного фінансового забезпечення вищої освіти.

Економічний стан країни ще на початку XIX століття був зовсім інший – це була невелика бідна країна в центрі Європи, без виходу до моря, без сировини, і єдиним вибором для неї став розвиток в інноваційному суспільстві знань, постійно вкладаючи кошти та розширюючись у цьому напрямі. Однією з найсильніших сторін Швейцарії стала змішана система освіти, яка є запорукою інноваційності та конкурентоспроможності країни [7].

Наразі за розміром державного боргу, що вимірюється за рівнем ВВП, Швейцарія займає одне з останніх місць, з відношенням трохи менше 40 %. Якщо високий державний борг більшості промислово розвинутих країн буде мати негативний довгостроковий вплив на здатність цих країн фінансувати вищу освіту, то Швейцарія, навпаки, може генерувати та вкладати значні фінанси у її розвиток.

Швейцарія є федеративною країною, в якій державні повноваження, у тому числі фінансове забезпечення, децентралізовані та розділені за принципом субсидіарності між Конфедерацією, кантонами та комунами. Освіта є обов'язком держави від початкового до найвищого рівня, а основна відповідальність за освіту та культуру, в першу чергу, лежить на 26 кантонах, що фінансують 90 % державних витрат на освіту. Місцеві та федеральний уряди мають власні обов'язки, вони координують свою роботу на національному рівні і відповідають за рівні освіти разом [8].

За даними Федерального статичного управління (*Federal Statistical Office*) у 2013 р. Конфедерація та кантони загалом витратили 35,4 млрд швейцарських франків на освіту, що становить 5,4 % ВВП країни [9], з яких 10,2 % від загальних витрат було здійснено Конфедерацією, 63,8 % та 26 % – кантонами і комунами. З грошей, витрачених на освіту, 22,6 % пішли на вищу освіту (8 млрд швейцарських франків, з яких 83 % виділено кантонами, 17 % – Конфедерацією). З 35,4 млрд на виплату заробітної плати працівникам витрачено 23,3 млрд (66,6 % загальних витрат), а з них винятково викладачам – 17 млрд (48,1 % загальних витрат) [10].

Державні витрати на освіту – друга за розміром (17 %) стаття бюджету після соціального забезпечення, на яке виділяється близько 39 % державних витрат. Серед загальних витрат на освіту 92 % можна назвати поточними (виплата заробітної плати, матеріальні витрати та інші поточні витрати), а 8 % – інвестиційними.

Гранти та кредити, які надають кантони, є частиною державних витрат на освіту. У 2014 р. в цілому вони виплатили здобувачам вищої освіти 305 млн швейцарських франків у вигляді грантів і 16 млн швейцарських франків у вигляді кредитів, що сягнуло загалом 52 % від кількості студентів. Хоча кредити також важливий інструмент фінансової підтримки освіти, вони складають лише невелику частину фінансових зобов'язань кантонів – 5 % [11].

Фінансування вищої освіти здійснюється з чотирьох основних джерел:

- федерального (основні та інвестиційні внески, проектні внески);
- кантонального (відповідно до кантональних законів та міжкантональних угод);
- зовнішнього, призначеного на конкурсній основі (фінансове забезпечення науково-дослідних проектів та міжнародних програм);

- інших джерел (плата за навчання, федеральний науково-дослідний мандат, мандати інших органів, мандати приватного сектора, підтримка з боку фондів, доходи від послуг і безпервної освіти).

Відносні частки цих джерел фінансового забезпечення варіюються залежно від типу навчального закладу та обумовлені конкретними завданнями і правовою основою [12].

У загальновізаномому рейтингу *Academic Ranking of World Universities 2015* перше місце серед швейцарських ВНЗ та двадцяте у світі займає Швейцарський федеральний технологічний інститут Цюріха (*Swiss Federal Institute of Technology Zurich (ETH)*), добре відомий своєю відмінною освітою, новаторськими фундаментальними дослідженнями та їх практичною реалізацією. У виші навчається 19,2 тис. студентів з більш ніж 120 країн, його бюджет становить 1,7 млрд швейцарських франків, 1,3 млрд з яких – основне фінансове забезпечення від федерального уряду.

ETH робить свій внесок у стійкий розвиток шляхом проведення досліджень найбільш глобальних проблем. Ультрасучасні технології та наукові ідеї сприяють збереженню ресурсів і допомагають підтримати роль Швейцарії як міжнародної ділової локації. Він зобов'язаний надавати відмінні умови в інтересах далекоглядності свого основного спонсора – Швейцарської конфедерації. У своїх планах на майбутнє ректорат вишу прогнозує помірне зростання, і до 2020 р. розраховує мати більше 20 тис. студентів та бюджет у розмірі 2 млрд швейцарських франків [13, с. 9–10].

Академічний розвиток *ETH* є можливим завдяки стійкому фінансуванню, а застосування принципу субсидіарності дозволяє на рівні департаментів управління ресурсами як загальне, так і автономне.

Для підтримки стратегії сталого фінансового забезпечення ВНЗ працює в тісній співпраці зі своїм Фондом, який формує довгострокові партнерські відносини з компаніями, організаціями та приватними особами з метою доповнення державного фінансового забезпечення цілеспрямованим приватним фінансуванням, тим самим прагне прискорити реалізацію академічної стратегії [13, с. 31].

Структура доходів *ETH* розподілилася так (рис. 2).

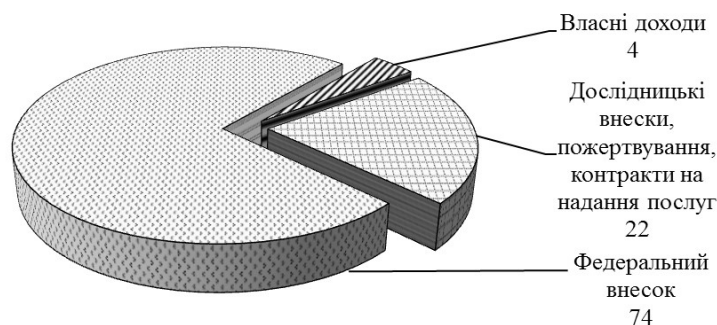


Рис. 2. Структура доходів *ETH* у 2015 р., %

Джерело: розроблено автором на основі [14].

У січні 2015 р. загальний федеральний фінансовий внесок склав 1,224 млн швейцарських франків. Стороннє фінансування було отримано в розмірі 427 млн швейцарських франків, в основному з дослідницьких внесків, пожертвувань і контрактів на надання послуг [14, с. 65–68].

Не менш цінними національними активами країни, що лежать в основі сильної економіки та процвітаючого суспільства, є університети Великобританії, даючи знання, здібності і досвід, які керують конкурентоспроможністю та здатністю розвивати цінності, що підтримують відкриту демократію держави [15, с. 5].

Вищою освітою тут опікується державне міністерство університетів, науки, досліджень та інновацій (*Minister of State for Universities, Science, Research and Innovation*), яке є частиною департаменту у справах бізнесу, інновацій та навичок (*Department for Business, Innovation & Skills*). Це не є випадковим, оскільки університети мають першорядне місце в економіці та бізнесі, якими керують знання та ідеї. Вони створюють ноу-хау та навички, які підтримують економічний розвиток, служать основою для інтелектуального і культурного успіху країни. Вища освіта у Великобританії має репутацію світового класу з всесвітньовідомими навчальними програмами, передовими дослідженнями, інноваціями і зберігає позиції лідера в експорті освіти в умовах зростаючої міжнародної конкуренції [15, с. 7].

За результатами недавніх досліджень Лондонської школи економіки було визначено залежність між відкриттям нових університетів і значним збільшенням економічного зростання країни та зроблено висновок, що подвоєння кількості університетів призведе в майбутньому до збільшення ВВП на душу населення більше ніж на 4 % [15, с. 9].

У 2011 р. державні витрати на освіту Великобританії у відсотковому відношенні до ВВП були вище рівня більшості країн ЄС і вище середнього показника по ОЕСР [16]. У наступному році фінанси на вищу освіту розподілилися таким чином: 56,9 % – державні витрати і 43,1 % – приватні. Державні витрати за обсягом склали 1,2 % від розміру ВВП, приватні – 0,6 % [17].

У 2014 р. витрати на дослідження та розвиток, які охоплюють 4 сектори економіки (бізнес, вища освіта, державне управління та приватні неприбуткові організації), досягли апогею порівняно з попередніми періодами – 30,6 млрд фунтів стерлінгів. На сектор вищої освіти, який містить в собі університети та інші заклади вищої освіти країни, витрачено 26 % (7,9 млрд фунтів стерлінгів) від загальних витрат держави на дослідження і розвиток [18, с. 6].

За даними Агентства статистики вищої освіти (*Higher Education Statistics Agency*) Великобританії, у 2014/15 н.р. загальний дохід всіх закладів вищої освіти становив 33,2 млрд фунтів стерлінгів, відсоткові частки яких ранжируються так (рис. 3).

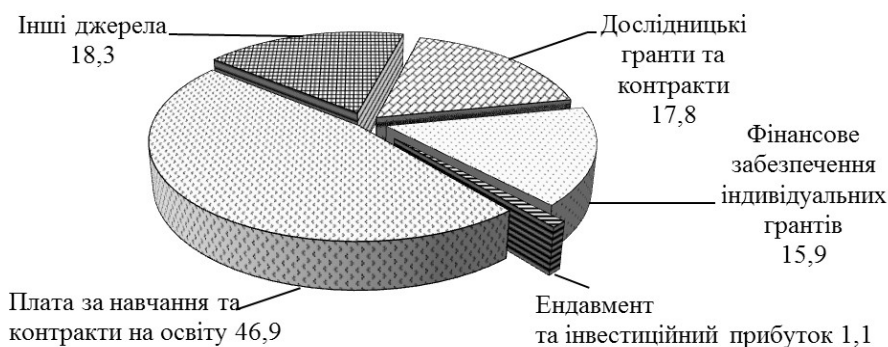


Рис. 3. Структура доходів закладів вищої освіти Великобританії у 2014/15 н.р., %

Джерело: розроблено автором на основі [19].

Загальні витрати сягнули 32,2 млрд фунтів стерлінгів і розподілилися так: на персонал – 54,9 %, інші операційні – 37,5 %, амортизація – 6,3 %, інші фінансові витрати – 1,3 % [19].

Система фінансування вищої освіти Великобританії – це система «фінансового забезпечення за формулою», що передбачає розподіл коштів залежно від показників прийому студентів, трудомісткості і матеріаломісткості їх навчання та базується на щорічних блок-грантах, які розподіляються урядом через відповідні ради [20]. У процесі свого розвитку Великобританія перейшла від системи, де платники податків сплачували всю вартість вищої освіти, до системи, де її учасники вносять свій вклад в оплату частини вартості [21, с. 3].

Основним методом прямої державної підтримки студентів ВНЗ використовуються студентські кредити, коли кошти надаються в борг за пільговою ставкою. Випускники погашають кредити уряду після завершення навчання тоді, коли їх трудові доходи перевищують граничний рівень.

В окремих регіонах Великобританії існує деяка різниця у забезпеченні студентів фінансами для навчання. В Англії щороку в борг їм надається більше 10 млрд фунтів стерлінгів, в результаті чого уряд очікує, що обсяг непогашених кредитів в 2018 р. досягне більше 100 млрд фунтів стерлінгів (за рівня цін 2014/15 н.р.), продовжить зростати і в реальному вираженні складе близько 330 млрд фунтів стерлінгів до середини нинішнього століття [22, с. 3]. Незважаючи на досить великі масштаби непогашених позик, уряд країни не має причин згорнути чи змінювати політику кредитування, адже до кінця тільки 2014/15 н.р., 2,7 млн позичальників (62 % від загальної їх кількості) погасили надані кредити [22, с. 22].

Плата за здобуття вищої освіти була введена лейбористським урядом відповідно до положень Закону про навчання та вищу освіту (*Teaching and Higher Education Act*) у 1998 р., який став початком реформ вищої освіти країни. Відповідно до нього була введена річна

авансова плата за навчання однакова для всіх вишів Великобританії в розмірі 1 000 фунтів стерлінгів. Законом про вищу освіту 2004 р. (*Higher Education Act*) було підвищено плату за навчання до 3 000 фунтів стерлінгів. Також було передбачено дозвіл ВНЗ встановлювати власний розмір плати за навчання, який не мав бути більшим за визначений граничний розмір, але в результаті більшість навчальних закладів встановили плату за навчання у розмірі 3 000 фунтів стерлінгів. З вересня 2012 р., відповідно до нової системи оплати навчання, їм було дозволено стягувати базову ставку плати за навчання у розмірі 6 000 фунтів стерлінгів в рік, при цьому ВНЗ, отримавши відповідний дозвіл, мають право збільшувати плату до максимального розміру в 9 000 фунтів стерлінгів. Зі встановленням нового розміру плати за навчання уряд скоротив обсяги фінансового забезпечення ВНЗ у формі навчальних грантів, які надходять від Ради з фінансового забезпечення вищої освіти в Англії (*Higher Education Funding Council for England*) [23, с. 3–5].

Студенти, які проживають в Уельсі та навчаються в ВНЗ, що фінансуються державою, вносять максимальну плату за навчання в розмірі 9 000 фунтів стерлінгів в рік. Уряд надає їм кредит для покриття перших 3 685 фунтів стерлінгів плати за навчання. Якщо в навчальному закладі збори більші за цей розмір, студенти можуть подати заявку для безповоротного гранту в розмірі до 5 315 фунтів стерлінгів, щоб покрити різницю. Ці заходи застосовуються до уельських студентів незалежно від місця навчання у Великобританії.

Шотландські студенти, що навчаються за межами Шотландії, зобов'язані платити збори, які стягуються обраною ними установою. Вони також можуть подати заяву на отримання кредиту для покриття вартості зборів до 9 тис. фунтів стерлінгів в рік.

В Північній Ірландії у 2014/15 н.р. у державних ВНЗ стягувалася плата в розмірі 3 685 фунтів стерлінгів, для покриття якої студенти також могли подати заявку. Студенти, які навчаються в інших частинах Великобританії, повинні платити внески в обраному ними ВНЗ і за необхідності можуть подати заяву на отримання кредиту для покриття всієї суми плати за навчання – максимум 9 000 фунтів стерлінгів [23, с. 5].

У 2016 р. на розгляд палат парламенту Великобританії подано новий проект закону Про вищу освіту і дослідження (*Higher Education and Research Bill*). Основною інновацією законопроекту є концепція «студент та його вибір у центрі системи вищої освіти», реалізація якої відбуватиметься через створення єдиного регулятора системи – Управління для студентів (*Office for Students*), яке виконуватиме багато функцій поточного фінансового забезпечення вищої освіти, до основних повноважень якого будуть:

- створення нового єдиного реєстру закладів вищої освіти;
- розподіл фінансового забезпечення навчальних грантів, а також моніторинг фінансової стійкості, ефективності та загального «стану здоров'я» системи;

- забезпечення дотримання умов регулювання, в тому числі накладення грошових штрафів, призупинення або скасування реєстрації закладів.

За допомогою цього законопроекту уряд прагне зміцнити позицію Великобританії як світового лідера у сфері науково-дослідної та інноваційної діяльності, за рахунок зміни організаційної структури і повноважень відповідальних органів максимізувати співвідношення ціни і якості від 6 млрд фунтів стерлінгів щорічних інвестицій уряду в галузі наукових досліджень та інновацій [24].

Грандом та яскравим представником елітарної вищої освіти Великобританії вважається один із найстаріших та найвідоміших університетів світу – Кембриджський університет, який у 2009 р. відсвяткував своє 800-ліття.

Джерелами доходів університету є:

- державне фінансове забезпечення, що здійснюється через Раду з фінансового забезпечення вищої освіти в Англії, яка надає блок-гранти для навчання та гранти на дослідження;
- студенти (їх плата за навчання і технічні засоби);
- дослідження від фінансованих державою дослідницьких рад, благодійних фондів, Європейського Союзу та співпраці з приватним сектором;
- благодійність та пожертвування для поточного використання;
- інвестиційний дохід від накопичених пожертвувань (ендавмент) та інших активів;
- надання послуг зовнішнім клієнтам;
- комерціалізація інтелектуальної власності [25].

Узагальнені дані за фінансовий рік, що завершився 31.07.2015, свідчать: сума доходів Кембриджського університету становила 1,638 млн фунтів стерлінгів, що на 8,9 % більше, ніж у попередньому році, а розмір витрат – 1,613 млн фунтів стерлінгів (на 6,8 %).

Дохід університету від дослідницьких грантів і контрактів виріс на 26 млн фунтів стерлінгів, від плати за навчання – на 19 млн фунтів стерлінгів [26, с. 31–32].

Фінансова допомога надходить з трьох основних фондів: університетського ендавмент-фонду, ринку грошових інвестицій та інших інвестиційних активів.

У жовтні 2012 р. університет випустив незабезпечених облігацій на 350 млн фунтів стерлінгів, що котируються на Лондонській фондовій біржі.

Витрати на персонал становлять 47 % від загальної суми грошових операційних витрат університету і 56 % – стосовно навчальної та науково-дослідної діяльності університету [26, с. 35–36].

Головні завдання університету – не змінити свою довгострокову здатність зберігати і розвивати фінансове забезпечення наукових досліджень для залучення кращих працівників та студентів попри тиск міжнародної конкуренції.

Основними фінансовими невизначеностями і ризиками є:

- ймовірність подальших скорочень державної фінансової підтримки на викладання і наукові дослідження;
- фінансове забезпечення під егідою наукових досліджень благодійних організацій та фондів, а також їх небажання повністю покривати всі витрати;
- рух на інвестиційних ринках, що зменшують вартість ендавментів та інших інвестиційних активів;
- витрати та ризики пенсійного забезпечення;
- інфляція заробітної плати при її обмеженні;
- здатність продовжувати вкладати кошти в будівлі, інфраструктуру й устаткування при скороченні державного фінансового забезпечення капіталу;
- підтримка з боку благодійників для ендавментів, капітальних витрат, а також для поточного використання.

Університет має значні грошові потоки від операційної діяльності, утримує ліквідні активи та великі довгострокові інвестиційні активи. Тим не менш, він буде продовжувати залежати від підтримки з боку благодійників [26, с. 38–39].

Висновки. Кожна країна світу, визнаючи пріоритетність і значимість освіти, окреслює власну стратегію її розвитку, головне завдання якої – економічне зростання. Досвід Великобританії та Швейцарії – це приклади раціонального взаємозв'язку кадрових потреб суспільства та систем вищої освіти.

Протягом тисячоліть Великобританія будує міцну економіку, при цьому визнаючи важливість та переваги вищої освіти, стабільність розвитку якої забезпечується завдяки її постійному адаптуванню до існуючих реалій, вдало поєднуючи державні та приватні джерела фінансування. Основним методом прямої державної підтримки студентів у Великобританії виступають студентські кредити.

Для Швейцарії освіта, навпаки, є обов'язком держави від початкового до найвищого рівня, де 90 % державних витрат фінансуються з місцевих бюджетів, а головним засобом підтримки здобувачів є гранти, які надають кантони.

Університети Великобританії та Швейцарії – одні з найкращих у світі, що відповідає високому рівню соціально-економічного розвитку цих країн. Попри те, що ці держави мають різні підходи до фінансового забезпечення вищої освіти, це стало можливим завдяки максимальній адаптації їх фінансових систем до потенціалу та економічних можливостей, що є визначальним при виборі сценарію фінансування для будь-якої національної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Боголіб Т. М. Конкуренція університетів: світовий досвід і українські реалії. Вісн. НАН України. 2012. № 10. URL : ftp://ftp.nas.gov.ua/akademperiodyka/Downloads/Visnyk_NANU/downloads/2012_10/vnanu_2012_10_4.pdf.
2. Шевченко Л. С. Фінансування вищої освіти: диверсифікація джерел. Теорія і практика правознавства. 2013. Вип. 2. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp_2013_2_44.
3. Малік Є. О., Білінець М. Ю. Фінансування вищої освіти: сучасні тенденції та зарубіжний досвід. Ефективна економіка. 2014. № 8. URL : ftp://ftp.nas.gov.ua/akademperiodyka/Downloads/Visnyk_NANU/downloads/2012_10/vnanu_2012_10_4.pdf.
4. Горін І. І. Зарубіжний та український досвід фінансування вищої освіти. Актуал. пробл. розвитку економіки регіону. 2013. Вип. 9 (1). С. 176–182.
5. Романовський О. О. Досвід державної підтримки вищої освіти США та Великобританії у XXI столітті. Наук. часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 18 : Економіка і право. 2015. Вип. 30. С. 3–14.
6. OECD (2015), Education at a Glance 2015: OECD Indicators, OECD Publishing. URL : <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/9615031e.pdf?expires=1503066736&id=id&accname=guest&checksum=C21D07BD494D301DE23EBAD293E4A0C4>.
7. Elements of success in our education system, Winterthur, 21.06.2016 – International Congress on Vocational and Professional Education and Training Rede von Bundespräsident Johann N. Schneider-Ammann. URL : https://www.wbf.admin.ch/wbf/en/home/dokumentation/nsb-news_list.msg-id-62302.html.
8. The Swiss education system, August 2015. URL : <http://www.edk.ch/dyn/16342.php>.
9. EDK Portrait, March 2016. URL : http://edudoc.ch/record/121270/files/port_edk_e.pdf.
10. Education Statistics 2015, Federal Statistical Office FSO, Neuchâtel 2016. URL : <https://www.bfs.admin.ch/bfsstatic/dam/assets/350362/master>.
11. Education finance 2016 edition, Federal Statistical Office FSO, Neuchâtel 2016. URL : <https://www.bfs.admin.ch/bfsstatic/dam/assets/350369/master>.
12. The Tertiary Level of the Swiss Education System, SSIC Report 3/2014. URL : http://www.swir.ch/images/stories/pdf/en/SSIC_Report_3_2014_E_The_Tertiary_Level_of_the_Swiss_Educational_System.pdf.
13. ETH Zurich Strategic orientation, Executive Board of ETH Zurich, October 2011. URL : https://www.ethz.ch/content/dam/ethz/common/docs/publications/strategy/ETHZ_Strategie_2012_2016_DE.pdf.
14. Annual report 2015, ETH Zurich, April 2016. URL : https://www.ethz.ch/content/dam/ethz/main/eth-zurich/Informationsmaterial/Annual%20report_ETH_2015.pdf.
15. Success as a Knowledge Economy: Teaching Excellence, Social Mobility & Student Choice, Presented to Parliament by the Secretary of State for Business, Innovation and Skills by Command of Her Majesty, May 2016. URL : https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/523546/bis-16-265-success-as-a-knowledge-economy-web.pdf.
16. Paul Bolton, Education spending in the UK, 2014. URL : <http://www.parliament.uk/briefing-papers/sn01078.pdf>.
17. Spending on tertiary education, public and private spending on education, % of GDP, 2012. URL : <https://data.oecd.org/eduresource/spending-on-tertiary-education.htm#indicator-chart>.
18. UK Gross domestic expenditure on research and development: 2014, Statistical bulletin, Office for National Statistics, 18 March 2016. URL : <https://www.ons.gov.uk/economy/>

- governmentpublicsectorandtaxes/researchanddevelopmentexpenditure/bulletins/
ukgrossdomesticexpenditureonresearchanddevelopment/2014/pdf.
19. Income and Expenditure of Higher Education Providers in 2014/15. URL : <https://www.hesa.ac.uk/news/03-03-2016/income-and-expenditure>.
 20. Обзор систем высшего образования стран ОЭСР, Система высшего образования в Великобритании, Центр ОЭСР – ВШЭ. URL : <https://www.hse.ru/data/2010/03/05/1231448542/System%2520of%2520higher%2520education%2520in%2520Great%2520britains.pdf>.
 21. The Impact of Higher Education Finance on University Participation in the UK, Bis research paper number 11, September 2010. URL : https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/31982/10-1188-impact-finance-on-university-participation.pdf.
 22. Paul Bolton, Student Loan Statistics, Briefing paper, Number 1079, 20 January 2016. URL: <http://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/SN01079/SN01079.pdf>.
 23. Sue Hubble, Higher education tuition fees in England – party policies 2015. URL : <http://www.parliament.uk/briefing-papers/sn07153.pdf>.
 24. Higher Education and Research Bill: factsheet, Department for Business, Innovation & Skills. URL : https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/524595/bis-16-285-higher-education-research-bill-summary.pdf.
 25. Reports and financial statements for the year ended 31 July 2015. URL : <http://www.admin.cam.ac.uk/reporter/2015-16/weekly/6408/section4.shtml#heading2-5>.
 26. Reports and Financial Statements for the year ended 31 July 2015, University of Cambridge Annual Report 2015. URL : http://www.cam.ac.uk/system/files/annual_report_2015.pdf.

Стаття надійшла до редакції 08.08.2017.

Kladchenko M. Financial support for higher educational institutions: the experience of Switzerland and the United Kingdom.

Background. Effective satisfaction of the needs of the society in higher education requires significant financial resources; therefore, each state seeks to define its own strategy and scenario of financial provision of higher educational institutions. Finding an effective financing mechanism requires an analysis of various, even diametrically opposed practices to justify the performance of financial systems adapted to socio-economic conditions.

Analysis of recent research and publications. The analysis of world experience and competitiveness of Higher education institutions in the market of educational services was the subject of research by many Ukrainian scientists, namely: T. M. Bogolib, L. S. Shevchenko, Ye. O. Malik, I. I. Gorin, O. Romanovsky and others.

The **aim** of this study is to identify the current productive features of funding the higher education institutions on the example of Great Britain and Switzerland.

Materials and methods. The method of analysis and systematic approach is used in the study. The information base is based on the analysis of scientific works of Ukrainian scientists and statistical data of British and Swiss origin.

The results of the research. The diametrically opposed systems of financial support of higher education of Great Britain and Switzerland, their different strategies and scenarios of development are investigated. The analysis of the mechanism of financial activity of higher educational institutions is carried out.

Conclusion. On the example of Great Britain and Switzerland, the link between the success of socio-economic development of society and the level of higher education is observed, since the universities of these countries are among the best in the world, and

the level of economic development is one of the highest. It was made possible by the fact that the United Kingdom and Switzerland, although having different approaches to the financial provision of higher education, however their financial systems are adapted to their own potential and economic possibilities, which is decisive when choosing a financing scenario for any national economy.

Keywords: higher education; higher education institution; State financial support; Sources of financial support; Endowment; State credit for education.

REFERENCES

1. Bogolib T. M. Konkurencija universytetiv: svitovyj dosvid i ukrai'ns'ki realii'. Visn. NAN Ukrainy. 2012. № 10. URL : ftp://ftp.nas.gov.ua/akademperiodyka/Downloads/Visnyk_NANU/downloads/2012_10/vnanu_2012_10_4.pdf.
2. Shevchenko L. S. Finansuvannja vyshhoi' osvity: dyversyfikacija dzherel. Teorija i praktyka pravoznavstva. 2013. Vyp. 2. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp_2013_2_44.
3. Malik Je. O., Bilinec' M. Ju. Finansuvannja vyshhoi' osvity: suchasni tendencii' ta zarubizhnyj dosvid. Efektyvna ekonomika. 2014. № 8. URL : ftp://ftp.nas.gov.ua/akademperiodyka/Downloads/Visnyk_NANU/downloads/2012_10/vnanu_2012_10_4.pdf.
4. Gorin I. I. Zarubizhnyj ta ukrai'ns'kyj dosvid finansuvannja vyshhoi' osvity. Aktual. probl. rozvytku ekonomiky regionu. 2013. Vyp. 9 (1). S. 176–182.
5. Romanovs'kyj O. O. Dosvid derzhavnoi' pidtrymky vyshhoi' osvity SShA ta Velykobrytani' u XXI stolitti. Nauk. chasopys NPU imeni M. P. Dragomanova. Serija 18 : Ekonomika i pravo. 2015. Vyp. 30. S. 3–14.
6. OECD (2015), Education at a Glance 2015: OECD Indicators, OECD Publishing. URL : <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/9615031e.pdf?expires=1503066736&id=id&accname=guest&checksum=C21D07BD494D301DE23EBAD293E4A0C4>.
7. Elements of success in our education system, Winterthur, 21.06.2016 – International Congress on Vocational and Professional Education and Training Rede von Bundespräsident Johann N. Schneider-Ammann. URL : https://www.wbf.admin.ch/wbf/en/home/dokumentation/nsb-news_list.msg-id-62302.html.
8. The Swiss education system, August 2015. URL : <http://www.edk.ch/dyn/16342.php>.
9. EDK Portrait, March 2016. URL : http://edudoc.ch/record/121270/files/port_edk_e.pdf.
10. Education Statistics 2015, Federal Statistical Office FSO, Neuchâtel 2016. URL : <https://www.bfs.admin.ch/bfsstatic/dam/assets/350362/master>.
11. Education finance 2016 edition, Federal Statistical Office FSO, Neuchâtel 2016. URL : <https://www.bfs.admin.ch/bfsstatic/dam/assets/350369/master>.
12. The Tertiary Level of the Swiss Education System, SSIC Report 3/2014. URL : http://www.swir.ch/images/stories/pdf/en/SSIC_Report_3_2014_E_The_Tertiary_Level_of_the_Swiss_Educational_System.pdf.
13. ETH Zürich Strategic orientation, Executive Board of ETH Zurich, October 2011. URL : https://www.ethz.ch/content/dam/ethz/common/docs/publications/strategy/ETHZ_Strategie_2012_2016_DE.pdf.
14. Annual report 2015, ETH Zürich, April 2016. URL : https://www.ethz.ch/content/dam/ethz/main/eth-zurich/Informationsmaterial/Annual%20report_ETH_2015.pdf.
15. Success as a Knowledge Economy: Teaching Excellence, Social Mobility & Student Choice, Presented to Parliament by the Secretary of State for Business, Innovation and Skills by Command of Her Majesty, May 2016. URL : https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/523546/bis-16-265-success-as-a-knowledge-economy-web.pdf.

16. Paul Bolton, Education spending in the UK, 2014. URL : <http://www.parliament.uk/briefing-papers/sn01078.pdf>.
17. Spending on tertiary education, public and private spending on education, % of GDP, 2012. URL : <https://data.oecd.org/eduresource/spending-on-tertiary-education.htm#indicator-chart>.
18. UK Gross domestic expenditure on research and development: 2014, Statistical bulletin, Office for National Statistics, 18 March 2016. URL : <https://www.ons.gov.uk/economy/governmentpublicsectorandtaxes/researchanddevelopmentexpenditure/bulletins/ukgrossdomesticexpenditureonresearchanddevelopment/2014/pdf>.
19. Income and Expenditure of Higher Education Providers in 2014/15. URL : <https://www.hesa.ac.uk/news/03-03-2016/income-and-expenditure>.
20. Obzor system vysshego obrazovanyja stran OESR, Sistema vysshego obrazovanyja v Velykobrytany, Centr OESR – VShE. URL : <https://www.hse.ru/data/2010/03/05/1231448542/System%20of%20higher%20education%20in%20Great%20britains.pdf>.
21. The Impact of Higher Education Finance on University Participation in the UK, Bis research paper number 11, September 2010. URL : https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/31982/10-1188-impact-finance-on-university-participation.pdf.
22. Paul Bolton, Student Loan Statistics, Briefing paper, Number 1079, 20 January 2016. URL: <http://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/SN01079/SN01079.pdf>.
23. Sue Hubble, Higher education tuition fees in England – party policies 2015. URL : <http://www.parliament.uk/briefing-papers/sn07153.pdf>.
24. Higher Education and Research Bill: factsheet, Department for Business, Innovation & Skills. URL : https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/524595/bis-16-285-higher-education-research-bill-summary.pdf.
25. Reports and financial statements for the year ended 31 July 2015. URL : <http://www.admin.cam.ac.uk/reporter/2015-16/weekly/6408/section4.shtml#heading2-5>.
26. Reports and Financial Statements for the year ended 31 July 2015, University of Cambridge Annual Report 2015. URL : http://www.cam.ac.uk/system/files/annual_report_2015.pdf.

УДК 336.225.674:339.564(477)

БАРАНЮК Юрій,

голова Наукового товариства студентів, аспірантів,
докторантів та молодих вчених Київського національного
торговельно-економічного університету, бухгалтер-ревізор департаменту аудиту
міжнародної аудиторсько-консалтингової компанії *Baker Tilly Ukraine*

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ АУДИТ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Розглянуто стан експортних операцій в Україні. Досліджено зміни їх обсягу та динаміку податкових надходжень із експорту до зведеного бюджету. Визначено особливості імплементації міжнародно-правових актів в національне законодавство, що регулюють питання державного аудиту експорту та організаційної взаємодії вищого органу державного фінансового аудиту з учасниками зовнішньоекономічних операцій з експорту продукції в Україні.

Ключові слова: зовнішня торгівля, експортні операції, податкові надходження, зведений бюджет, державний фінансовий аудит.

Баранюк Ю. Государственный финансовый аудит экспортных операций в Украине. Рассмотрено состояние экспортных операций в Украине. Исследованы изменения в объеме динамики налоговых поступлений по экспорту в сводный бюджет. Определены особенности имплементации международно-правовых актов в национальное законодательство, регулирующие вопросы государственного аудита экспорта и организационного взаимодействия высшего органа государственного финансового аудита с участниками внешнеэкономических операций по экспорту продукции в Украине.

Ключевые слова: внешняя торговля, экспортные операции, налоговые поступления, сводный бюджет, государственный финансовый аудит.

Постановка проблеми. ХХІ століття – період глобалізаційних перетворень, які супроводжуються формуванням єдиних підходів і засад до управління суспільно-економічним розвитком. Міжнародні фінансові інституції виступають рушійною силою прогресу, а їх досвід та інтелектуальні продукти – основою для розвитку практики управління процесами виробництва та розподілу благ як складових економічної діяльності людей.

Останні десятиліття розвитку економіки характеризуються зростаючими обсягами світової торгівлі, посилюючою роллю інформаційної безпеки, появою криптовалют, переходом від екстенсивних форм господарювання до інтенсивних тощо. Всі зазначені досягнення суспільства

створюють все нові ризики для економічних систем, обумовлюють необхідність здійснення посиленних заходів контролю за грошовим обігом та фінансовими потоками. На сучасному етапі досягнень науки та техніки питання, пов'язані із забезпеченням економічного розвитку окремих країн та їх фінансової безпеки залишаються важливими і розглядаються разом із екологічною, продовольчою, демографічною, сировинною, геополітичною та іншими глобальними проблемами людства.

Інтеграція України в Європейський Союз обумовлює формування нових соціально-економічних умов, удосконалення державних та галузевих стандартів, що стосуються всіх сфер нашого життя. Необхідність прискореної адаптації громадянського суспільства визначатиме подальше становище національної економіки серед країн Євросоюзу. На перших етапах ми отримали низку преференцій, які створюють сприятливі умови для економічного розвитку та за яких мінімізується вплив кризових наслідків, що могли б виникнути через часткову втрату попередніх ринків збуту та вільного імпорту європейської продукції.

Встановлення квот на обсяги поставок продукції з боку Європи та зустрічне запровадження ліцензування експорту окремих номенклатурних позицій товарів Кабінетом Міністрів України до країн Євросоюзу – це реалії сучасного стану зовнішньоекономічної діяльності, в яких суб'єкти господарювання борються за право на експорт, що створює основи до формування національної стратегії розвитку зовнішньоекономічних відносин, за яких актуалізується роль та розширюються функції органів державного фінансового аудиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вагомих наукових досліджень теоретичних та практичних аспектів розвитку зовнішньоекономічних відносин України праці А. Мазараки, Т. Мельник, А. Дунської [1–2]. Також слід відзначити дослідження І. Чугунова, В. Федосова, С. Бардаша, М. Никонович, Ю. Слободяник, В. Федоріва системи аудиту публічних фінансів як інструмента та функції державного управління [3–6].

Позитивне оцінювання змісту останніх публікацій актуалізує питання державного фінансового аудиту зовнішньоторговельних операцій в Україні на тлі зростаючих обсягів експорту, отримання торгових преференцій від країн ЄС та зовнішньоекономічної переорієнтації національних торгово-виробничих мереж на західні ринки збуту у поточному році.

Мета дослідження полягає в оцінці стану контролю, здійснюваного органами державного фінансового аудиту за експортними операціями, визначенні особливостей його організації та обґрунтуванні необхідності зростання його обсягу.

Матеріали та методи. Інформаційна база статті представлена науковими працями вітчизняних вчених, аналітично-статистичними національними [7–11] та міжнародними [12–14] матеріалами, вітчизняними законодавчими актами [15–16] та міжнародними нормативно-

правовими документами [17], а також інформаційними повідомленнями професійних організацій [18]. Основою проведеного дослідження слугують наукові методи, а саме: аналіз, що дозволив визначити динамічний склад і структуру валового внутрішнього продукту, експорту продукції, податкових надходжень та виявлених порушень; синтез, що дав можливість оцінити масштаб податкових надходжень та результати аудиторських заходів; статистичні методи, щоб розкрити необхідність аудиту окремих податків та зборів; ідеалізація – як вид абстрагування та системність, щоб уявно-схематично зобразити організацію державного аудиту експортних операцій; узагальнення – для отримання та формування висновків дослідження.

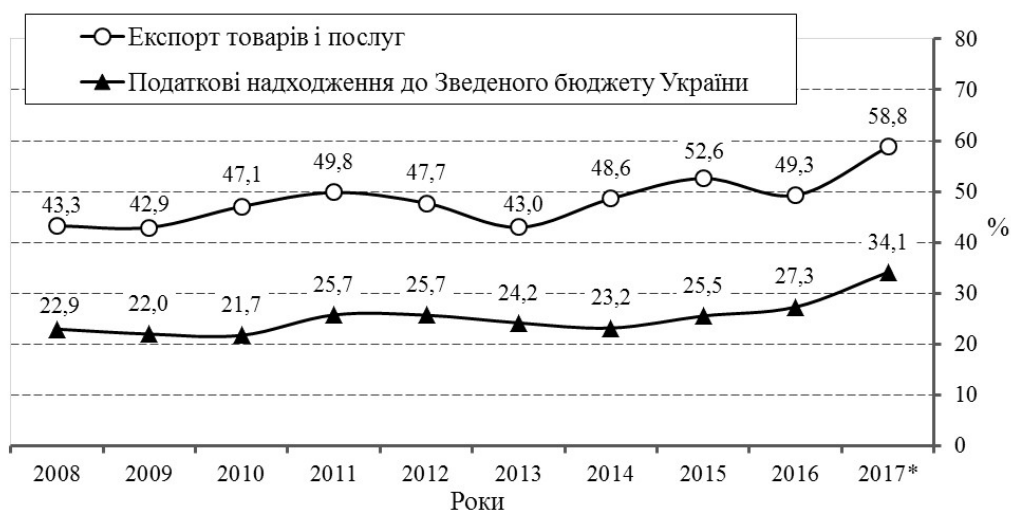
Результати дослідження. На даному етапі розвитку зовнішньоекономічної політики виникають вкрай важливі питання врегулювання експорту та імпорту товарів (робіт, послуг), оскільки їх вплив на економічне становище помітний через отримані податки і збори у показниках державного та місцевих бюджетів, валовому внутрішньому продукті та інших. Показники державного бюджету свідчать, що першочерговим завданням для України повинно стати забезпечення зростаючого обсягу експортних операцій, а їх структуру слід уніфікувати так, щоб максимально використати отримані квоти від Європи на безмитний експорт та закласти основи для довгострокових відносин із західними покупцями.

Зовнішньоекономічна діяльність України на сучасному етапі має нереалізований експортний потенціал, що в перспективі може забезпечити поступове прискорення економічного розвитку. Основним джерелом національного багатства будь-якої країни є її зовнішня торгівля, обсяг і структура якої залежить від численних географічно-ресурсних факторів. Розвиток зовнішньоекономічних відносин повинен здійснюватися під активним державним регулюванням економічної діяльності, що дозволить досягти додатного сальдо експортно-імпортного балансу, зростання конкурентоздатності національних експортерів та не обмежуватиме «свободу торгівлі» на зовнішніх ринках. Останніми роками показник міжнародної торгівлі індексу ведення бізнесу погіршується, незважаючи на щорічну зростаючу позицію України в зазначеному рейтингу, зокрема: у 2016 р. Україна посіла 110 місце серед досліджуваних країн, а у 2017 р. – 115, хоч абсолютне значення цього показника зросло на 1,3 пункти порівняно з 2016 р., про що свідчать дослідження Групи Світового банку [13–14].

Разом із дієвими заходами протекціоністського характеру, які є необхідними для підтримки національних товаровиробників в Україні та простежуються зараз в окремих секторах національної економіки, слід приділяти посилену увагу системі державного фінансового контролю, оскільки «вимоги щодо інформаційної прозорості та публічності процесів збирання податків та їх використання, формування та ухвалення бюджету висуваються багатьма міжнародними організаціями,

зокрема, Міжнародним валютним фондом» [6, с. 423], загальний обсяг залучених кредитів від якого за роки незалежності перевищує 29 млрд дол. США.

Контроль показників зміни ВВП та величини дефіциту (профіциту) державного бюджету здійснюється численними міжнародними організаціями, прийняті рішення керівництва яких впливають на подальше економічне становище України. Та за останні 10 років суттєвих зрушень у структурі податкових надходжень чи величині експорту у валовому внутрішньому продукті немає (рис. 1).



* Представлені розрахункові дані за 1-й квартал 2017 р.

Рис. 1. Динаміка частки окремих фінансових показників у ВВП України, 2008–2017 рр., %

Джерело: розраховано та побудовано за [7; 11].

Розраховані показники, що відображають частку експорту в обсягу вироблених товарів та послуг на території України, віддзеркалюють синусоїдо-подібну динаміку в межах 42,9–58,8 % ВВП. Максимального значення показник набув у 1-му кварталі 2017 р., тобто структура національної економіки переорієнтовується на зовнішні ринки, причому експорт, як складова кінцевого використання ВВП, набуває в ньому все більшого економічно-структурного значення. Вагомим фактором впливу на цю позитивну тенденцію є сприяння і підтримка країн Євросоюзу. За період січня–червня 2017 р. економічними суб'єктами використано всі квоти на безмитний експорт, що у порівнянні з попередніми роками демонструє зростаючу підприємницьку експортну активність. Об'єми квот на безмитний експорт до країн ЄС мають бути збільшені в поточному році за такими групами товарів: меду натуральному (+2,5 тис. т), крупах і борошну (+7,8 тис. т), оброблених томатах (+3 тис. т), виноградному соку (+0,5 тис. т) і по групі зернових – вівсу (+4 тис. т), пшениці (+65 тис. т), кукурудзи (+625 тис. т)

і ячменю (+325 тис. т) [18]. Лібералізація експорту зі сторони Євросони та світова експансія української продукції дозволить у перспективі досягти позитивних макроекономічних показників зовнішньої торгівлі.

Оскільки український експорт зберігає переважно сировинну та напівсировинну орієнтацію, ключовим подальшим завданням як для органів державної влади, так і для представників бізнесу, має стати перехід українського експорту від сировинного – до експорту готової продукції кінцевого споживання [2, с. 43].

Наведена думка про переважання в Україні екстенсивного шляху зростання експорту не поодиноким, багато авторитетних вітчизняних науковців роблять подібні висновки. Незважаючи на військово-політичну агресію на Сході України, що вже понад 3 роки негативно впливає на економіку та супроводжуються втратою окремих ринків збуту, «в Україні сформувалася низка сфер і галузей, які займають досить стійкі позиції у світовій економіці і можуть стати основою послідовного економічного прискорення. Це, насамперед, аграрне виробництво та військово озброєння, які зможуть частково замінити стрімку втрату металургії й машинобудування» [1, с. 11].

Останніми роками «зберігається висока концентрація зовнішньоторговельної діяльності України, коли понад 70 % збуту вітчизняних товарів забезпечують усього 18 країн, і більш 80 % імпорту надходить також з 18 країн», тобто існує значний нереалізований потенціал розширення географії торгівлі [2]. Досліджуючи континентальну географію українського експорту, можна зробити висновок, що країни Європи є перспективним і прогресивним напрямом, на який варто орієнтуватися вітчизняним суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності (рис. 2).

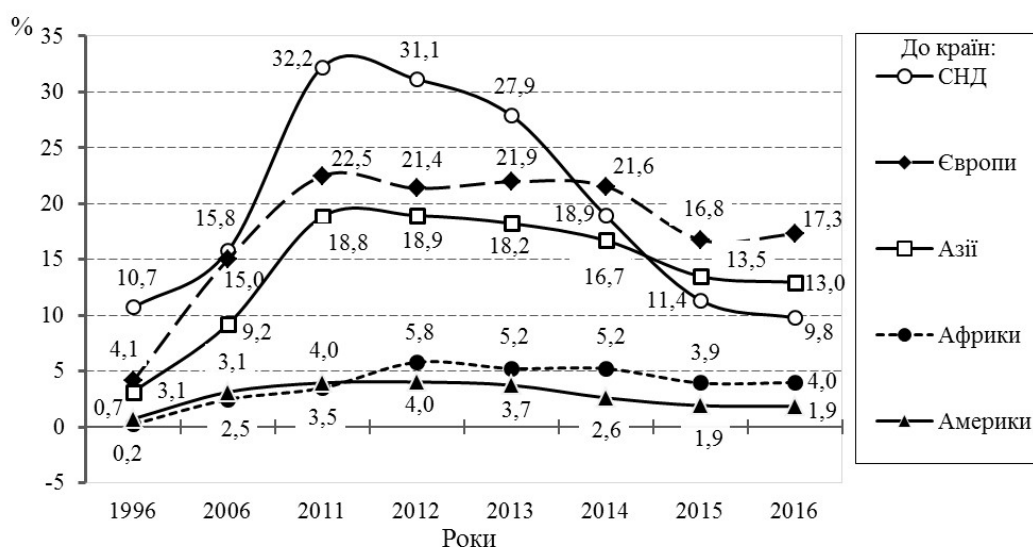


Рис. 2. Динаміка обсягів експорту товарів та послуг України за географічною структурою, млрд дол. США

Джерело: розраховано та побудовано за даними [7].

Позитивна тенденція домінування країн ЄС у структурі експорту обумовлена наданням торговельних преференцій та квот зі сторони західних партнерів та активним реформуванням окремих галузей економіки [2, с. 43].

Наслідки змін у товарно-сировинній структурі та обсягах експорту простежуються через систему соціально-економічних перетворень як прямо через зміни обсягів податкових надходжень, так і опосередковано – внаслідок зростання рівня зайнятості населення. Формування експорту залежить також від виробничих можливостей, сировинної бази, рівня інтелектуального розвитку суспільства та технологій. Вкрай важливе значення має географічне розташування тієї чи іншої країни, що відкриває можливості отримання додаткових надходжень від транзиту товарів через державний геопростір.

Зміни в обсягах зовнішньої торгівлі впливають на показники державного та місцевих бюджетів. Останніми роками можна спостерігати зростаючий обсяг перерозподілу ВВП через податкові надходження (див. рис. 1), що може бути наслідком зростання рівня фіскального навантаження на бізнес, зменшення частки фінансових правопорушень чи зміни структури самого ВВП. Не враховуючи в повному обсязі дохідну частину зведеного бюджету, а проводячи аналіз тільки на основі побудованої тенденції частки податкових надходжень у ВВП, варто зазначити, що реформа децентралізації та фінансової самостійності регіонів дає позитивний ефект.

Основними податками, що справляються при експорті продукції, є податок на додану вартість та вивізні мито. Динаміка розрахунків за ними представлена в табл. 1.

Таблиця 1

**Податкові розрахунки за показниками українського експорту,
2008–2016 рр., млрд грн**

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Загальний обсяг податкових надходжень	227,2	208,1	234,4	334,7	360,6	354,0	367,5	507,6	650,8
ПДВ з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг)	45,0	45,9	53,6	76,2	82,7	84,5	81,2	108,1	139,5
Бюджетне відшкодування ПДВ	34,4	34,5	40,7	42,8	46,0	53,4	50,2	68,4	94,4
Вивізні мито	0,2	0,4	0,3	1,3	0,2	0,1	0,2	0,4	0,4

Джерело: побудовано автором за даними [11].

Отримані результати дають підстави стверджувати, що податок на додану вартість акумулює значну частину доходів зведеного бюджету. В суспільстві вже понад десятиліття точиться дискусія щодо особливостей його справляння. Варто зазначити, що його ставка 20 % не поширюється на всі види продукції, зокрема для лікарських засобів становить 7 %, а окремі операції звільняються від оподаткування взагалі. Враховуючи те, що даний податок є непрямим і входить у вартість товарів (робіт, послуг), а його платниками є кінцеві споживачі – то у випадку експорту продукції податок на додану вартість підлягає відшкодуванню.

Реалії останніх років (див. табл. 1), свідчать, що обсяг операцій, пов'язаних з надходженням і відшкодуванням податку на додану вартість, змінюється в різних тенденціях. Для кращої візуалізації і потреб аналізу можна подати щорічну зміну податкових стягнень та відшкодування через відносні коефіцієнти розрахунків за податками, порівнюючи базовий рік з попереднім (рис. 3).

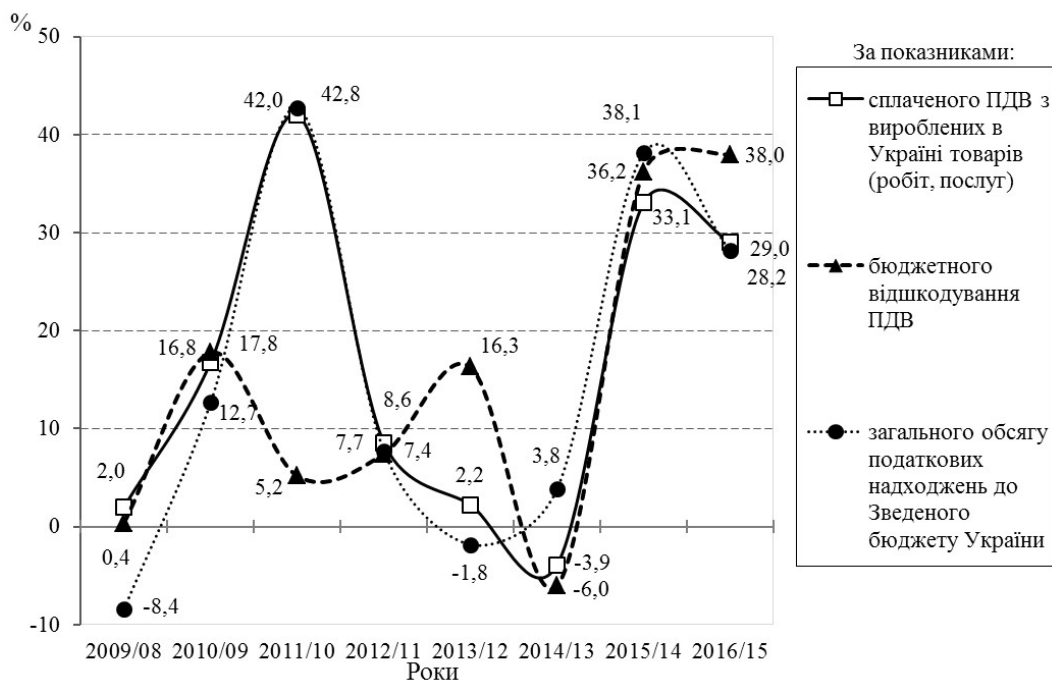


Рис. 3. Темпи приросту обсягу податкових надходжень до Зведеного бюджету України, сплаченого ПДВ до нього та бюджетного відшкодування ПДВ з вітчизняного експорту, 2008–2016 рр., %

Джерело: розраховано та побудовано за даними табл. 1.

Результати аналізу свідчать, що у 2010, 2013, 2015 та 2016 роках сформувалася ситуація, за якої темпи приросту сум бюджетного відшкодування податку на додану вартість перевищують темпи зростання податкових надходжень всього і надходжень від податку на додану

вартість зокрема. Тут є частково як особливості механізму розрахунків із податку на додану вартість, так і численні проблеми, пов'язані з їх акумулюванням та компенсацією, а саме: труднощі визначення бази оподаткування, існування конвертаційних центрів, наявність спеціальних рахунків, іншими.

Залишок сум для бюджетного відшкодування на кінець 2016 р. склав 12,17 млрд грн, причому відбувається щорічне скорочення їх залишку, зокрема, у порівнянні з останніми числами грудня 2015 р. залишок скоротився на 5,47 %, а у порівнянні з 2014 р. – на 9,83 % [10].

Враховуючи вагомість даного податку в структурі податкових надходжень, то й контроль за його справлянням та відшкодуванням повинен бути відповідним. Результати аналізу звітів Рахункової палати України [8] та Державної аудиторської служби України [9] дають підстави стверджувати, що останніми роками суттєво не змінюється обсяг та структура виявлених порушень [5, с. 44].

Зміст контрольно-аудиторських заходів України як європейської країни зі сторони урядового та парламентського фінансового контролю має змінюватися, тому що від нашого фінансового розвитку залежить економічний приріст країн Європи і навпаки. Яскравим прикладом є кризові явища у Греції, що негативно позначилися на економіках всіх країн Єврозони. Більше того, «згідно з рекомендаціями Європейської комісії система державного внутрішнього фінансового контролю повинна однаково повно охоплювати контролем усі державні фінанси й фінанси ЄС» [3, с. 6–7].

Визначення об'єктів, які підлягають державному аудиту, необхідна умова для його дієвості, ефективності та результативності, тому особливо важливими стають питання класифікації державного фінансового аудиту за рядом ознак, зокрема, залежно від змісту процесу та виду об'єкту розрізняють «державний аудит діяльності бюджетних установ, діяльності суб'єктів господарювання, виконання бюджетних програм, виконання місцевих бюджетів, окремих господарських операцій, доходів і витрат державного бюджету, учасників бюджетного процесу» [4, с. 60].

Дана класифікація знаходить своє відображення і в нормативно-правових документах, в яких повністю чи частково закріплено обов'язок проведення державного фінансового аудиту зазначених об'єктів із описом особливостей змісту процесу його здійснення. Враховуючи те, що Україна є членом міжнародної організації вищих контрольних органів, що діє під егідою Організації Об'єднаних Націй (*The International Organisation of Supreme Audit Institutions (INTOSAI)*) [8], до складу якої вже входять 194 країни світу та ще 5 країн є асоційованими членами [12], то імплементація міжнародно-правового досвіду в національне законодавство України – невід'ємна умова її членства (табл. 2).

Імплементация окремих положень Лімської декларації керівних принципів фінансового контролю в національне законодавство України

Лімська декларація		Національне законодавство України		
стаття	зміст	назва документа	стаття, пункт	зміст норми
20	Контроль за сплатою податків	Закон України «Про Рахункову палату»	Ст. 7 п. 1.1	«Здійснює фінансовий аудит та аудит ефективності щодо надходжень до державного бюджету податків, зборів, обов'язкових платежів та інших доходів, включаючи адміністрування контролюючими органами таких надходжень»
21	Державні контракти, державні роботи			«Здійснює фінансовий аудит та аудит ефективності щодо ... інших операцій, пов'язаних із надходженням коштів до державного бюджету та їх використанням»
23	Промислові та комерційні підприємства з державною часткою власності			«Здійснює фінансовий аудит та аудит ефективності щодо ... управління об'єктами державної власності, що мають фінансові наслідки для державного бюджету»
24	Контроль організацій, які отримують субсидії від держави			«Здійснює фінансовий аудит та аудит ефективності щодо ... надання державної допомоги суб'єктам господарювання за рахунок коштів державного бюджету»
25	Контроль міжнародних та багатонаціональних організацій	Положення про Державну аудиторську службу України	Ст. 4 п. 2	«Здійснює контроль у суб'єктах господарської діяльності незалежно від форми власності, які не віднесені законодавством до підконтрольних установ, за судовим рішенням, ухваленим у кримінальному провадженні»

Джерело: побудовано за [15–17].

Результати співставлення норм Лімської декларації керівних принципів контролю та національного законодавства дають підстави стверджувати, що імплементація зарубіжних норм частково відбулася, але контроль за сплатою податків Рахунковою палатою здійснюється починаючи з 2014 р. Напрацьована практика та результати державного фінансового аудиту не дозволяють системно розглянути повноту, законність та правильність формування дохідної частини державного

бюджету, мають фрагментарний характер, що модифікує висновок про виконання Закону України «Про Державний бюджет» на відповідний період. Також вищий орган державного фінансового аудиту зобов'язаний перевіряти економічну ефективність і організацію роботи податкових служб, виконання плану податкових надходжень [17].

Аудиторами Рахункової палати України в 2016 р. було виявлено різного роду порушень і недоліків при адмініструванні та справлянні доходів державного бюджету на 5,73 млрд грн, серед яких:

- недоплати до бюджету за результатами фінансово-господарської діяльності об'єктів контролю (4 млрд 63,6 млн грн);
- незастосування штрафних санкцій (590,4 млн грн);
- недосконалість нормативно-правових актів, що призводила до можливості нарахування занижених сум платежів до бюджету (422,4 млн грн);
- неналежний контроль органів Державної фіскальної служби України за своєчасністю, достовірністю, повнотою нарахування податків і зборів (347,3 млн грн);
- неперерахування у дохід бюджету дивідендів, нарахованих на акції господарських товариств, у статутних капіталах яких є державна власність (264,1 млн грн) [8, с. 26].

У досліджуваній період також мали місце зростання обсягу відстрочення податкового зобов'язання. Через неналежну якість проведення контрольної-перевірочної роботи та підготовленої за її результатами матеріалів судами всіх інстанцій 67,1 % всіх рішень приймалися на користь платників (на загальну суму 56,3 млрд грн), що призвело до додаткових видатків державного бюджету тільки на сплату судового збору на 198,2 млн грн [8].

У звіті Рахункової палати України за 2016 р. зазначено, що Державною фіскальною службою України не забезпечено належного виконання покладених на неї повноважень щодо реалізації державної податкової політики та політики щодо державної митної справи. Виявлені на митниці порушення пов'язані з нестачами майна, неправильністю формального митного оформлення товарів, недосягненням планових індикативних показників надходжень, зниженням митної вартості імпортованих товарів, відсутньої дієвої системи контролю за використанням товарів, поміщених у митний режим переробки тощо. Щодо розрахунків за податком на додану вартість чи вивізним митом, у Звіті згадується винятково в частині недотримання процедур та порядку надання відшкодування податку, що створювало ризики додаткового навантаження на державний бюджет у випадку звернення суб'єктів господарювання з вимогою нарахування пені [8].

Виходячи з реалій досвіду функціонування парламентського фінансового аудиту, вимог, імплементованих зарубіжних нормативно-правових документів, удосконалення системи аудиту зовнішньоекономічних операцій, пов'язаних з експортом продукції, слід здійснювати

на основі його проведення відповідно до запропонованої організаційної моделі (рис. 4).

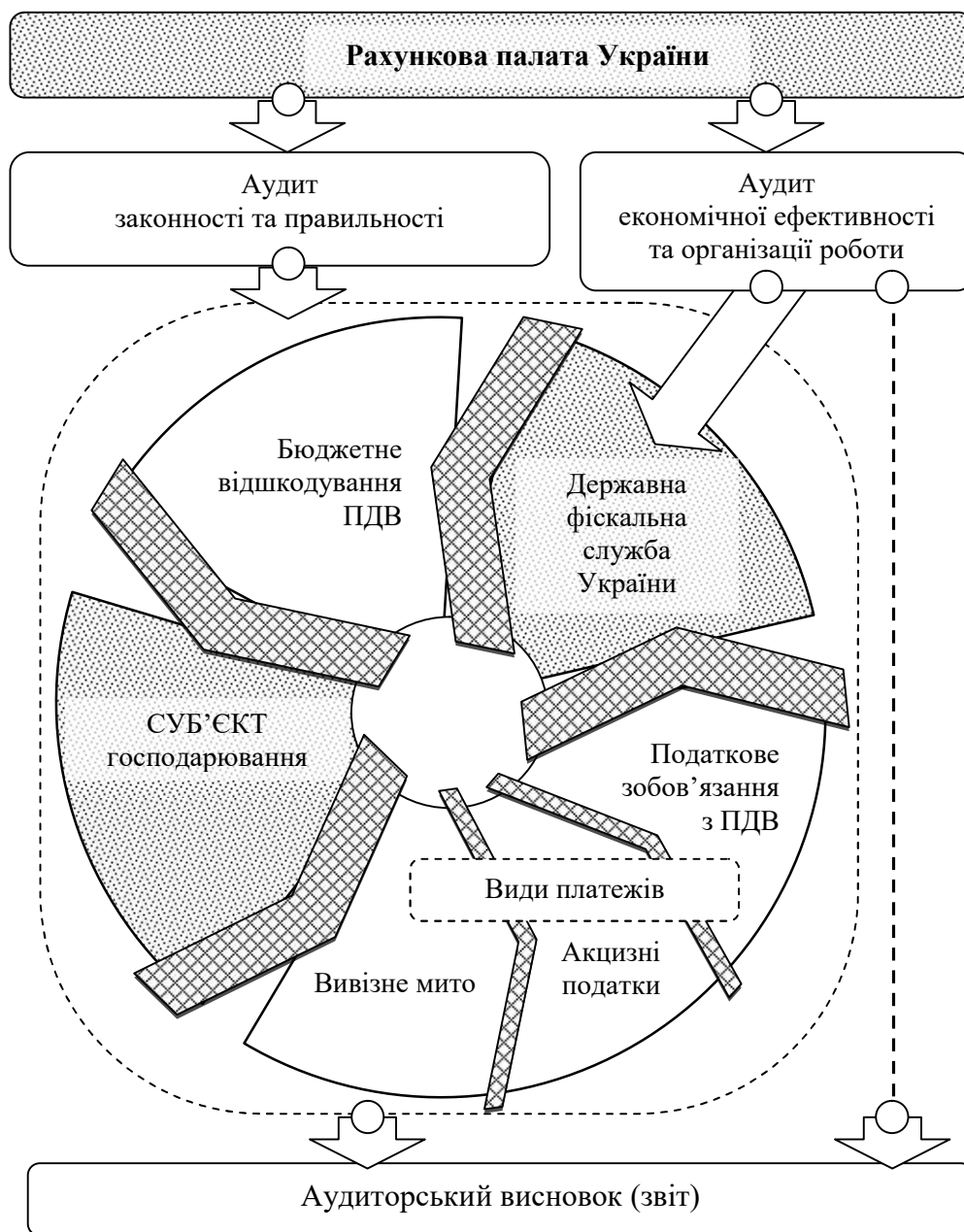


Рис. 4. Організаційна модель державного фінансового аудиту експортних операцій в Україні

Джерело: розроблено автором.

За умов проведення державного фінансового аудиту податку на додану вартість та вивізного мита при експортних операціях можливо в перспективі досягти мінімізації порушень у цій сфері. Реалії податкових відносин у країнах Європейського Союзу демонструють, що найпоширенішим видом зловживань є ухилення від сплати податку на додану вартість. Органи державного фінансового аудиту країн Євросоюзу

спільними зусиллями із Європейським судом аудиторів безперервно шукають та досліджують шляхи виникнення податково-фінансових ексцесів, серед яких найбільш характерними є «податкові каруселі» та «зникаючі платники податку». Враховуючи зазначене, виникає об'єктивна необхідність налагоджувати шляхи співробітництва з іншими державами щодо паралельних аудитів, підписання меморандумів та угод про співпрацю між контролюючими органами.

Сьогодні вже існує практика, коли на офіційних сайтах Державної фіскальної служби України [10] періодично розміщується інформація про результати спільних контрольних заходів та звірки сум і обсягу експортно-імпортних операцій, але вона має скоріш поодинокі випадки, ніж системний характер. Щодо державного фінансового аудиту, який проводиться спільними зусиллями України разом з іншими державами, то така практика також присутня, але це в більшості випадків стосується аудиту певних міжнародних соціальних проектів, спрямованих на мінімізацію негативного впливу на екологію, покращання умов життя, а не торговельно-економічних переваг для держав. Рахунковою палатою України підписано договори про співпрацю з 24 країнами, 22 із яких оприлюдненні на офіційному сайті [8].

Висновки. Оцінка стану зовнішньоекономічних відносин України останніми роками демонструє зміни в структурі і обсягах експорту, що спричинено євроінтеграційними процесами. Відбувається поступова переорієнтація національної економіки на нові ринки, причому частка експорту в структурі ВВП зростає. Вагомим фактором впливу на цю позитивну тенденцію є підтримка країн Євросоюзу, але, як відзначають фахівці – експорт України розвивається все ще екстенсивним шляхом, в структурі якого велику частку містять сировинні ресурси.

Визначення особливостей формування дохідної частини Зведеного бюджету України та аналіз податкових надходжень засвідчив, що рівень перерозподілу через ВВП податкових надходжень зростає, а це характеризує високу частку централізації фінансів, що не притаманно країні, яка є на шляху реформ децентралізації.

Податок на додану вартість – один із ключових у структурі податкових надходжень. При експорті продукції його суми підлягають відшкодуванню, причому, у 2010, 2013, 2015 та 2016 роках спостерігається, що темпи приросту сум бюджетного відшкодування податку на додану вартість перевищують темпи зростання податкових надходжень всього і надходжень від податку на додану вартість зокрема. З цього випливає, що зазначені зміни – наслідок девальвації гривні, що позитивно вплинуло на попит «дешевих» товарів для покупців з іноземною валютою.

Доведення необхідності зростання обсягу контрольних заходів, здійснюваних органами державного фінансового аудиту за експортними операціями, пояснюється реаліями імплементації окремих положень Лімської декларації керівних принципів контролю, яка де-юре відбулася в національне законодавство України, але результати контрольно-

аудиторської роботи не повною мірою відповідають нормам, зафіксованих у Законі [15] чи Положенні [16].

За умов проведення державного фінансового аудиту податку на додану вартість та вивізного мита, що виникають внаслідок зовнішньоекономічних операцій з експорту продукції, є ймовірність, що в перспективі вдасться досягти мінімізації порушень у цій сфері. Значну увагу слід приділяти міжнародному співробітництву, тому що відносини, які виникають при експорті продукції, несуть надходження до державних бюджетів країн, економічні суб'єкти яких є сторонами експортно-імпортних угод. Тільки спільними зусиллями можна домогтися зростання рівня правосвідомості в суспільстві, що забезпечить економічне зростання та справедливість розподілу публічних ресурсів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мазаракі А. А., Мельник Т. М. Зовнішньоекономічні відносини України і Республіки Корея. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2017. № 1. С. 5–15.
2. Дунська А. Р. Експортно-імпортна діяльність України. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2016. № 3. С. 36–46.
3. Чугунов І. Я., Федосов В. М. Державний внутрішній фінансовий контроль: стратегія розвитку. Фінанси України. 2009. № 4. С. 3–12.
4. Бардаш С. В., Баранюк Ю. Р. Формування моделі класифікації державного аудиту. Технологічний аудит та резерви виробництва. 2016. № 5/4 (31). С. 57–62.
5. Никонів М. О., Федорів В. В., Баранюк Ю. Р. Імплементация гіпотетичного методу в праксеологію державного аудиту. Економіка та держава. 2016. № 6. С. 43–47.
6. Слободяник Ю. Б. Перспективи розвитку державного аудиту в Україні в контексті євроінтеграційних процесів. Перспективи розвитку обліку, контролю та аналізу у контексті євроінтеграції: матер. IV міжнар. наук.-практ. конф. Херсон : Грінь Д. С., 2016. С. 423–426.
7. Географічна структура експорту-імпорту товарів (послуг). Економічна статистика, зовнішньоекономічна діяльність. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Звіт Рахункової палати України за 2016 рік. Рахункова палата України. URL : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16751480/Zvit_RP_2016.pdf.
9. Звіт про діяльність Державної аудиторської служби України та її територіальних органів. Результати діяльності, статистичні звіти. Державна аудиторська служба України. URL : <http://www.dkrs.gov.ua>.
10. Інформація про обсяги відшкодування податку на додану вартість з державного бюджету. Державна фіскальна служба України. URL : <http://sfs.gov.ua/diyalnist-vidshkoduvannya-pdchv/informatsiya-pro-obsyagi-vidshkoduvannya>.
11. Інформація про виконання державного бюджету. Державна казначейська служба України. URL : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
12. International Organization of Supreme Audit Institutions (INTOSAI). URL : <http://www.intosai.org/about-us.html>.
13. Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency. Washington, DC: World Bank Group. URL : <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2016>.
14. Doing Business 2017: Equal Opportunity for All. Washington, DC: World Bank Group. URL : <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>.
15. Про Рахункову палату : Закон України від 02.07.2015 № 576/8-ВР. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/576-19>.

16. Положення про Державну аудиторську службу України : постанова Кабінету Міністрів України від 03.02.2016 № 43. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/43-2016-%D0%BF>.
17. Лімська декларація керівних принципів державного аудиту : IX Конференція Міжнародної організації вищих контрольних органів (ІНТОСАІ) від 01.01.1977. URL : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/604_001.
18. Український клуб аграрного бізнесу. URL : <http://ucab.ua>.

Стаття надійшла до редакції 31.07.2017.

Baraniuk Y. State financial audit of export operations in Ukraine.

Background. *Integration of Ukraine into the European Union determines the formation of new socio-economic conditions, improvement of state and industry standards, that apply to all spheres of our life. The need for accelerated adaptation of civil society will determine the future situation of Ukraine among the countries of European Union. In the first stages, we received a number of preferences, that create favorable conditions for economic development, but the establishment of quotas on the volumes of supply of products from Europe and the reciprocal introduction of licensing of export of certain nomenclature positions of goods by the Cabinet of Ministers of Ukraine to the countries of the Euro zone – are realities of the current condition of foreign economic activity, in which business entities are struggling for the right to export, which creates the basis for the formation of a national strategy for the development of foreign economic relations, in which the role of the bodies of state financial audit increases and its functions expand.*

Analysis of recent research and publications. *Among the significant scientific researches of theoretical and practical aspects of the development of foreign economic relations of Ukraine are scientific works of authors: A. Mazaraki, T. Melnyk, A. Dunska. It should also be noted the research of the public finance audit system as an instrument and functions of the public administration of domestic scientists: I. Chuhunov, V. Fedosov, S. Bardash, M. Nykonovych, Yu. Slobodianyuk, V. Fedoriv and others.*

The aim is to assess the situation, to determine the peculiarities of the organization and to demonstrate the necessity of increasing the amount of control measures carried out by the state financial audit authorities for export-trading operations.

Materials and methods. *The information base of the article is represented by scientific works of domestic scientists, analytical and statistical national and international materials, domestic legislative acts and international legal documents, as well as information messages from professional organizations. The basis of the study is a set of scientific methods, namely: analysis, synthesis, statistical methods, idealization as a kind of abstraction, systematic and generalization.*

The results of the research. *The article analyzes the changes in the volume of export operations in Ukraine, assesses their condition. The dynamics of tax revenues from exports to the consolidated budget is investigated. The role and quantified the results of the state financial audit of the revenue part of the consolidated budget is established. There are determined the peculiarities of implementation of international legal acts in the national legislation regulating the issues of the state audit export. The peculiarities of organizational interaction of the highest state financial audit body are established with participants of export operations in Ukraine.*

Conclusion. *In recent years, Ukraine's exports have changed, which is caused by European integration processes. There is a gradual reorientation of the national economy to new markets. An analysis of tax revenues has shown that the level of redistribution through the gross domestic product of tax revenues is increasing. Value Added Tax is one of the key elements in the tax revenue structure. In the case of export of goods, its amount is subject to compensation, moreover, in 2010, 2013, 2015 and 2016, there is a situation where the growth rate of the budget reimbursement of value added tax exceeds the growth rate of tax revenues. The implementation of certain provisions of the Lima Declaration of Controlling Principles was carried out in the national legislation of*

Ukraine, but the results of control and audit work do not fully correspond to the established norms. With the conditions of the state financial audit, the value added tax and export duty incurred as a result of export-trading operations, there is a likelihood that in the future, it will be possible to achieve minimization of violations in this area.

Keywords: foreign trade, export, tax revenues, consolidated budget, state financial audit.

REFERENCES

1. Mazaraki A. A., Mel'nyk T. M. Zovnishn'oekonomichni vidnosyny Ukrainy i Respubliki Koreja. Zovnishnja torgivlja: ekonomika, finansy, pravo. 2017. № 1. S. 5–15.
2. Duns'ka A. R. Eksportno-importna dijial'nist' Ukrainy. Zovnishnja torgivlja: ekonomika, finansy, pravo. 2016. № 3. S. 36–46.
3. Chugunov I. Ja., Fedosov V. M. Derzhavnyj vnutrishnij finansovyj kontrol': strategija rozvytku. Finansy Ukrainy. 2009. № 4. S. 3–12.
4. Bardash S. V., Baranjuk Ju. R. Formuvannja modeli klasyfikacii' derzhavnogo audytu. Tehnologichnyj audyt ta rezervy vyrobnyctva. 2016. № 5/4 (31). S. 57–62.
5. Nykonovych M. O., Fedoriv V. V., Baranjuk Ju. R. Implementacija gipotetychnogo metodu v prakseologiju derzhavnogo audytu. Ekonomika ta derzhava. 2016. № 6. S. 43–47.
6. Slobodjanyk Ju. B. Perspektyvy rozvytku derzhavnogo audytu v Ukraini v konteksti jevrointegracijnyh procesiv. Perspektyvy rozvytku obliku, kontrolju ta analizu u konteksti jevrointegracij': mater. IV mizhnar. nauk.-prakt. konf. Herson : Grin' D. S., 2016. S. 423–426.
7. Geografichna struktura eksportu-importu tovariv (poslug). Ekonomichna statystyka, zovnishn'oekonomichna dijial'nist'. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Zvit Rahunkovoi' palaty Ukrainy za 2016 rik. Rahunkova palata Ukrainy. URL : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16751480/Zvit_RP_2016.pdf.
9. Zvit pro dijial'nist' Derzhavnoi' audytors'koi' sluzhby Ukrainy ta i'i' terytorial'nyh organiv. Rezul'taty dijial'nosti, statystychni zvity. Derzhavna audytors'ka sluzhba Ukrainy. URL : <http://www.dkrs.gov.ua>.
10. Informacija pro obsjagy vidshkoduvannja podatku na dodanu vartist' z derzhavnogo bjudzhetu. Derzhavna fiskal'na sluzhba Ukrainy. URL : <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/vidshkoduvannya-pdchv/informatsiya-pro-obsyagi-vidshkoduvannya>.
11. Informacija pro vykonannja derzhavnogo bjudzhetu. Derzhavna kaznachejs'ka sluzhba Ukrainy. URL : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
12. International Organization of Supreme Audit Institutions (INTOSAI). URL : <http://www.intosai.org/about-us.html>.
13. Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency. Washington, DC: World Bank Group. URL : <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2016>.
14. Doing Business 2017: Equal Opportunity for All. Washington, DC: World Bank Group. URL : <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>.
15. Pro Rahunkovu palatu : Zakon Ukrainy vid 02.07.2015 № 576/8-VR. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/576-19>.
16. Polozhennja pro Derzhavnu audytors'ku sluzhbu Ukrainy : postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 03.02.2016 № 43. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/43-2016-%D0%BF>.
17. Lims'ka deklaracija kerivnyh pryncypiv derzhavnogo audytu : IX Konferencija Mizhnarodnoi' organizacii' vyshhyh kontrol'nyh organiv (INTOSAI) vid 01.01.1977. URL : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/604_001.
18. Ukrain's'kyj klub agrarnogo biznesu. URL : <http://ucab.ua>.