

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

№6 (95) 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.

БЄЛОСТЕЧНИК 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 Олександрович, 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.

ЦИГАНОВ 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.

ОЛІЙНИК 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 15.12.2017.

Тираж 200 пр. Зам. 1694.

Адреса редакції, видавця,

виготовлювача:

вул. Чигоріна, 57, м. Київ,

Україна, 01601

Телефон редакції: 529-30-61

E-mail: zt@knteu.kiev.ua

Свідоцтво про державну

реєстрацію

серія КВ № 22092-11992ПР

від 16.05.2016

Індекс журналу в Каталогі

видань України на 2018 рік –

09641

Надруковано на обладнанні КНТЕУ

Свідоцтво суб'єкта видавничої

справи серія ДК № 4620

від 03.10.2013

Видається за рекомендацією

Вченої ради КНТЕУ

(протокол засідання № 4

від 30.11.2017)

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

ЛАГУТІН В.	Ефекти державного регулювання економіки в умовах євроінтеграції України	5
ТКАЧЕНКО Т., СІДЛЕЦЬКА І., ГЛАДКИЙ О.	Франчайзинг у міжнародному готельному бізнесі	24
ОНИЩЕНКО В., ГУЖВА І.	Стимулювання національного експорту	33
ДУГІНЕЦЬ Г.	Інтеграція України у міжнародні виробничі мережі: інноваційний аспект	48
БОХАН А.	Активізація екологічної дипломатії у форматі конвергенції держав	59

ФІНАНСИ, ОПОДАТКУВАННЯ, АУДИТ

НАГОРНЮК О.	Систематизація елементів фінансового потенціалу підприємства торгівлі	70
БАЛАКІНА Ю.	Оверсайт платіжних систем у контексті підтримки фінансової стабільності	85
ГЕРБСТ О.	Економічна природа процентної ставки: генезис наукової думки	101

ВИЩА ОСВІТА

ПРИТУЛЬСЬКА Н., АНТЮШКО Д., ВОЛЛЕР Д.	Система забезпечення якості вищої освіти: міжнародний досвід	108
--	--	-----

C O N T E N T

INTERNATIONAL ECONOMY AND TRADE

LAGUTIN V.	Effects of the state regulation of economy in conditions of the European integration of Ukraine	5
TKACHENKO T., SIDLETSKA I., GLADKEY A.	Franchising in international hotel business	24
ONYSHCHENKO V., GUZHVA I.	Stimulation of national export	33
DUGINETS G.	The innovative aspect of Ukraine's integration into international production networks	48
BOKHAN A.	Activation of environmental diplomacy in the format of the convergence of the states	59

FINANCES, TAXATION, AUDIT

NAHORNIUK O.	Systematization of trade enterprise's financial potential elements	70
BALAKINA Y.	Oversight of payment systems in the context of financial stability maintaining	85
GERBST O.	The genesis of scientific thought concerning the economic nature of the interest rate	101

HIGHER EDUCATION

PRITULSKA N., ANTIUSHKO D., WALLER D.	The system of higher education quality assurance: international experience	108
--	--	-----

СОДЕРЖАНИЕ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА И ТОРГОВЛЯ

ЛАГУТИН В	Эффекты государственного регулирования экономики в условиях евроинтеграции Украины	5
ТКАЧЕНКО Т., СИДЛЕЦКАЯ И., ГЛАДКИЙ А.	Франчайзинг в международном гостиничном бизнесе	24
ОНИЩЕНКО В., ГУЖВА И.	Стимулирование национального экспорта	33
ДУГИНЕЦ А.	Интеграция Украины в международные производственные сети: инновационный аспект	48
БОХАН А.	Активизация экологической дипломатии в формате конвергенции государств	59

ФИНАНСЫ, НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ, АУДИТ

НАГОРНЮК Е.	Систематизация элементов финансового потенциала предприятия торговли	70
БАЛАКИНА Ю.	Оверсайт платёжных систем в контексте поддержки финансовой стабильности	85
ГЕРБСТ О.	Экономическая природа процентной ставки: генезис научной мысли	101

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

ПРИТУЛЬСКАЯ Н., АНТЮШКО Д., ВОЛЛЕР Д.	Система обеспечения качества высшего образования: международный опыт	108
--	--	-----

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ТОРГІВЛЯ

УДК 338.2:339.922(477)

ЛАГУТІН Василь,

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

ЕФЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ*

Проаналізовано можливості досягнення позитивних ефектів державного регулювання економіки України в умовах євроінтеграції. Обґрунтовано необхідність розгортання ефективних реформ української економіки у контексті реалізації національних інтересів як необхідного чинника поглиблення євроінтеграції. Доведена доцільність використання інструментів підвищення інституційної спроможності публічного управління в Україні.

Ключові слова: державне регулювання, ефекти державного регулювання, євроінтеграція, зона вільної торгівлі, економічний суверенітет, національні економічні інтереси, внутрішній ринок.

Лагутин В. Эффекты государственного регулирования экономики в условиях евроинтеграции Украины. Проанализированы возможности достижения положительных эффектов государственного регулирования экономики Украины в условиях евроинтеграции. Обоснована необходимость развертывания эффективных реформ украинской экономики в контексте реализации национальных интересов как необходимого фактора углубления евроинтеграции. Доказана целесообразность использования инструментов повышения институциональной способности публичного управления в Украине.

Ключевые слова: государственное регулирование, эффекты государственного регулирования, евроинтеграция, зона свободной торговли, национальные экономические интересы, внутренний рынок.

* Стаття підготовлена у межах виконання науково-дослідної роботи «Соціально-економічні ефекти державного регулювання внутрішнього ринку в умовах європейської інтеграції України» (номер держ. реєстрації 0115U000567).

© Лагутін В., 2017

Постановка проблеми. Як забезпечити високі позитивні ефекти державного регулювання національної економіки в Україні? Центральне питання, яке назріло в цій царині – як зробити систему державного регулювання економіки дійсно ефективною та реально спрямованою на забезпечення економічного зростання. Поки що ефекти дій державних регуляторів в Україні досить низькі, а часто й негативні. Нам так й не вдалося сформувати стратегічного, комплексного і взаємопов'язаного механізму державного регулювання національного господарства, напрацювати стратегію й тактику соціально-економічних перетворень.

Позитивні ефекти державного регулювання економіки в Україні значною мірою залежатимуть від наукового бачення назрілих соціально-економічних проблем в умовах сучасної глобалізації і євроінтеграції.

Реалізація Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, ратифікованої Законом України від 16.09.2014 № 1678-VII (далі – Угоди) [1], безумовно, призведе до серйозних змін у вітчизняній економіці і внутрішньому ринку. Узгодження економічних норм та вимог до підприємницького середовища, конкуренції, захисту прав інтелектуальної власності і політики державного захисту споживачів тощо, з нормами ЄС повинно зробити внутрішнє виробництво і ринок України більш передбачуваними, ефективними та прозорими.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сутнісній характеристиці й особливостям державного регулювання економіки та його ефектам присвячені наукові праці відомих зарубіжних і вітчизняних економістів: Д. Веймера, В. Гейця, Я. Жаліла, І. Кравчук, Д. Парсонса, Дж. Стігліца, М. Тетчер, В. Тертички, Ю. Уманціва [2–11].

Дослідження проблем євроінтеграції України та необхідності у зв'язку з цим суттєвого поліпшення механізму державного регулювання вітчизняної економіки знайшло своє відображення у працях таких українських вчених, як В. Будкін, П. Єщенко, А. Мазаракі, Т. Мельник, К. Пугачевська, Т. Осташко, А. Поручник, В. Сіденко [12–20].

Проте питання досягнення позитивних ефектів державного регулювання національної економіки в умовах розширення євроінтеграції розкриті недостатньо, хоча дана проблема надзвичайно актуальна для України. Євроінтеграційний підхід дозволяє забезпечити більш універсальний характер механізму та інструментів державного регулювання національного господарства.

Сучасні проблеми розвитку економіки і внутрішнього ринку, ефектів їх державного регулювання в Україні потребують ґрунтовного дослідження, незалежного наукового аналізу, що неможливо без критичного осмислення змісту й перспектив європейської інтеграції нашої країни. Вітчизняний внутрішній ринок, який мав би відігравати провідну роль у забезпеченні економічного зростання і трансформації економіки (сприяючи її системній модернізації), перебуває у перманентному депресивному стані через фінансово-економічну кризу 2008–2009 рр.

Метою статті є теоретичне дослідження ефектів державного регулювання національної економіки і внутрішнього ринку на основі оцінки наявного рівня та перспектив інтеграційних відносин України з ЄС.

Матеріали та методи. Інформаційну базу дослідження становлять наукові праці вітчизняних і зарубіжних науковців з проблеми, що розглядається. У статті використані статистичні дані Світового банку, Всесвітнього економічного форуму та Державної служби статистики України. Застосовано системний та структурно-функціональний підходи, методи якісного і кількісного аналізу, єдності історичного і логічного, теоретичного абстрагування, узагальнення.

Результати дослідження. Під ефектами державного регулювання національної економіки слід розуміти конкретний результат розв'язання державою (тим чи іншим державним регулятором) наявних проблем функціонування внутрішнього ринку – сукупності внутрішніх галузевих і товарних ринків. Ефект – досягнутий результат у різних формах вияву [21, с. 505]. Ефекти (результати) державного регулювання не є тотожними його наслідкам. Вони залежать від рівня публічного управління та формування певних управлінських процедур.

Те, що мають місце недоліки (провали, вади, фіаско) ринків і держави, вже давно відомо економічній теорії. Тому навряд чи можна всерйоз заперечувати те, що в гносеологічному плані можна говорити як про ринковий фундаменталізм, так й про фундаменталізм дирижистський. Як ринок сам по собі не є ефективним механізмом координації дій економічних суб'єктів, так й держава (навіть найкраща) не здатна вирішити всі проблеми ефективності розвитку національної економіки.

Центральна проблема – знайти «золоту середину» між ринковим саморегулюванням і державним регулюванням. Принцип «більше ринку – більше держави» виглядає тут надто однолінійним. Очевидним є те, що ринок і держава повинні бути більш ефективними. При цьому основою національної економіки, безумовно, є й буде залишатися внутрішній ринок. Механізм ринкового саморегулювання здатний самостійно формувати окремий (можливо, не завжди ефективний, але завжди – працездатний) режим організації господарського обігу, чого держава по суті не здатна самостійно зробити.

Ефекти державного регулювання економіки в Україні все більше визначатимуться перспективами розвитку євроінтеграційних процесів. Євроінтеграція – один із найважливіших трендів сучасного соціально-економічного розвитку України. В умовах зони вільної торгівлі (ЗВТ) держава починає будувати національну систему регулювання згідно із євроінтеграційними вимогами. Йдеться про торговельну лібералізацію, вільну міграцію робочої сили, конвертованість національної валюти, зняття обмежень на переміщення капіталів тощо. Це – основні напрями адаптації національного механізму державного регулювання до умов асоціації з ЄС.

У 2014 році з боку ЄС почали діяти автономні торговельні преференції для українських товаровиробників. З 1 січня 2016 року почалося практичне виконання Угоди про асоціацію і утворення ЗВТ, що фактично перетворило європейський – найбільш інтегрований у світі ринок, з 500 млн споживачів у відкритий ринок і для українських виробників та інвесторів. З 1 вересня 2017 року вступила в дію Угода про асоціацію. На початок 2017 р. нараховувалося 17 асоційованих членів ЄС: Палестинська автономія (рік вступу в дію асоціації – 1997), Туніс (1998), Марокко (2000), Мексика (2000), Південно-Африканська республіка (2000), Ізраїль (2000), Македонія (2001), Йорданія (2002), Чилі (2003), Єгипет (2004), Алжир (2005), Ліван (2006), Боснія і Герцеговина (2008), Албанія (2009), Чорногорія (2010), Сербія (2011), Канада (2013). Асоціація передбачає обов'язкове проведення в країні-асоційованому члені масштабних реформ, удосконалення законодавства за стандартами ЄС. При виконанні цих умов асоційований член отримує безмитний доступ на ринки ЄС, фінансову та технічну допомогу.

Асоціація та ЗВТ між ЄС та Україною є інститутами, якими мають скористатися як державна влада, впроваджуючи нормативно-правові зміни, так і бізнес, модернізуючи бізнес-процеси. Значна частина допомоги ЄС для України повинна бути спрямована на сприяння впровадження економічних реформ, передбачених угодою.

Євроінтеграційні процеси, безумовно, вимагають модернізації державного регулювання економіки і внутрішнього ринку в Україні, зумовлюючи необхідність врахування нових умов соціально-економічного розвитку. Усвідомлення цієї необхідності, ідентифікування особливостей нової ситуації на вітчизняному внутрішньому ринку, врахування регулювальних ефектів європейської моделі економічного розвитку орієнтують на формування в Україні ефективнішої стратегії державного регулювання національної економіки.

В умовах поглиблення євроінтеграційних процесів досягнення позитивних ефектів державного регулювання економіки – це питання рівня національної безпеки і забезпечення економічного суверенітету. Центральна методологічна проблема, яка виникає тут – як поєднати (насамперед, в прикладній галузі) євроінтеграцію, орієнтовану на послаблення різних обмежень, зниження бар'єрів, надання ринковим механізмам більшої свободи з необхідністю максимально повної реалізації національних економічних інтересів України, що передбачає обов'язковість зміцнення економічного потенціалу країни, підтримку і розвиток повноцінного ефективного внутрішнього ринку та внутрішнього виробництва. Українські економічні інтереси, в основі яких лежить енергія й амбітність нації, що розвивається та прагне до ефективного самовираження, не можуть бути тотожними з інтересами розвинених країн ЄС, які вирішують інші суспільні проблеми.

В умовах євроінтеграції для України важливий взаємозв'язок системи державного регулювання та реалізації національних інтересів.

Для цього необхідно проводити активну державну економічну політику, спираючись на внутрішнє виробництво, стабільну національну валюту, експортні доходи та захист внутрішнього ринку від глобальних потоків спекулятивних ресурсів, неякісних товарів і послуг. Це передбачає ефективну координацію всіх напрямів державної економічної політики.

На *рисунку* виділено структуру національних економічних інтересів України на основі ідентифікації інтересів трьох мегасуб'єктів – нації, бізнесу та споживачів. Такий підхід до розуміння структури національних інтересів дозволяє структурувати ефекти державного регулювання національної економіки за суб'єктивним критерієм – для суспільства (нації), бізнесу та кінцевих споживачів.



Структурна ідентифікація національних економічних інтересів і ефектів державного регулювання економіки

Джерело: розроблено автором.

Вплив будь-якого державного регуляторного інструменту на розвиток економіки на практиці може мати як позитивні, так і негативні ефекти. Важливо, щоб значущість позитивних ефектів була вища. Серед позитивних ефектів (у контексті можливостей їх досягнення

ці ефекти можна розглядати як цілі, для реалізації яких застосовуються ті чи інші регуляторні інструменти) європейської інтеграції, що їх може згенерувати національна держава, регулюючи свою економіку і внутрішній ринок, слід насамперед виділити: збільшення обсягів залучення іноземних (європейських) інвестицій; створення нових виробництв і, відповідно, робочих місць вищої продуктивності за рахунок капіталу з країн ЄС; підвищення обсягів експорту на ринки Європи та його диверсифікація; реструктуризація національного господарства (розвиток нових високотехнологічних видів внутрішнього виробництва і підвищення їх ефективності) за рахунок європейських інвестицій. Досягнути зазначених потенційних ефектів на практиці дуже важко. І справа не лише у небажанні європейського капіталу «заходити» у нашу економіку. Надто багато в Україні накопичилося внутрішніх соціально-економічних проблем – корупція, недовіра до судової системи, непередбачуваний валютний курс тощо.

Становленню конкурентоспроможної національної економіки України і досягненню належних ефектів її державного регулювання сприятиме впровадження та імплементація європейських стандартів, норм і правил, які без викривлень регулювали б діяльність усіх суб'єктів вітчизняного ринку, розвиваючи та роблячи більш цивілізованим підприємницький сектор. Впровадження досвіду країн ЄС та загальноприйнятих європейських практик, безумовно, даватиме позитивний ефект. Однак для країни, що ставить перед собою амбітні плани економічного розвитку, не обійтися без активного захисту національних інтересів та економічного суверенітету.

В Україні дуже часто має місце лише імітація позитивних ефектів державного регулювання економіки – реалізуються епізодичні, безсистемні та стратегічно непродумані регуляторні інструменти без урахування того, що інституційне середовище України їх не сприйматиме.

Як зменшити залежність України від несприятливих зовнішніх чинників? В умовах активізації євроінтеграції це питання виходить на перший план. Чи здатна взагалі українська держава здійснювати активне й ефективне регулювання економіки, яке б відповідало національним інтересам і викликам майбутнього? В. Сіденко показав, що суто функціональна детермінація євроінтеграційних процесів є обмеженою. На його думку, очікування швидкого підвищення ефективності на базі функціонально детермінованих стандартів (які вимушено абстраговані від ціннісно-інституційної специфіки окремих країн) не виправдаються [19, с. 84].

Не можна допустити, щоб українська економіка у міру поглиблення євроінтеграційних процесів перетворилася на сировинний придаток і джерело дешевої робочої сили для Європи. А така тенденція в останні роки спостерігається. Європа фактично відводить Україні роль постачальника аграрної продукції та розглядає нашу країну як джерело низькокваліфікованої трудової міграції в економіку нових членів ЄС – країн Східної та Центральної Європи.

З точки зору національних інтересів головне завдання державного регулювання національної економіки – це сприяння виробництву вітчизняної продукції з вищою доданою вартістю та її реалізація на внутрішньому ринку. Цього неможливо домогтися без зміни структури внутрішнього виробництва на користь високотехнологічних секторів, де створюється більш висока додана вартість. Інша справа, що для налагодження виробництва інноваційної продукції потрібно залучення додаткових інвестицій. І тут важлива роль поширеної в країнах ЄС кластерної форми організації виробництва, що дозволяє заохочувати іноземні інвестиції через надання пільгових умов розвитку виробничо-експортного потенціалу.

Необхідне державне стимулювання тих змін, які відповідають сучасним глобальним і європейським трендам – розвиток внутрішнього ринку та розширення експорту власної інноваційної продукції. Національна економіка є самодостатньою, коли вона спирається на ефективний внутрішній ринок. Немає внутрішнього виробництва – немає внутрішнього ринку, а отже, відсутні такі необхідні робочі місця в високотехнологічних секторах національного господарства.

Табл. 1 показує стан розвитку внутрішнього ринку провідних країн ЄС та світу, а також країн – сусідів України. Стан ринку розраховано як суму індексів ефективності та розміру внутрішнього ринку як складових структури глобального індексу конкурентоспроможності. Виділено країни, що займають перші 25 місць за сумою індексів ефективності і розміру внутрішнього ринку. Україна з досить високим показником 8,5 (вище ніж, наприклад, у Литві) продовжує залишатися країною із розвиненим внутрішнім ринком. Хоча спостерігається негативна тенденція до зниження індексів як ефективності, так і обсягу ринку. За показником ефективності ринку товарів Україна втратила у 2016–2017 рр. дві позиції (108 місце порівняно із 106 місцем у 2015–2016 рр.).

Таблиця 1

**Країни світу
за станом розвитку внутрішнього
ринку у 2015–2016 рр.**

Країна	Індекс
США	12,0
Китай	11,4
Японія	11,3
Великобританія	10,9
Німеччина	10,9
Гонконг	10,6
Індія	10,6
Сінгапур	10,5
ОАЕ	10,5
Канада	10,5
Франція	10,4
Малайзія	10,4
Нідерланди	10,4
Тайвань, Китай	10,4
Республіка Корея	10,4
Швейцарія	10,1
Саудівська Аравія	10,1
Індонезія	10,1
РФ	10,1
Бельгія	9,9
Австралія	9,9
Таїланд	9,9
Туреччина	9,9
Італія	9,9
Мексика	9,9
Польща	9,7
Казахстан	9,0
Україна	8,5
Литва	8,2
Молдова	6,8

Джерело: складено автором за [22].

Отже, див. *табл. 1*, індекси розвитку вітчизняного ринку не нижчі від країн-сусідів, що потенційно робить привабливими інвестиції у внутрішнє виробництво України як для міжнародних, так і вітчизняних інвесторів. На сьогодні потенціал розвитку внутрішнього виробництва і ринку в Україні стримують насамперед інституційні чинники, зокрема – відсутність гарантій на право власності та адміністративні бар'єри. Тому в країні з низькими ефектами державного регулювання важливо здійснювати інституційні реформи, спрямовані на поліпшення інвестиційного клімату (передусім йдеться про створення прозорих правил гри на внутрішньому ринку) та розвивати приватне підприємство, яке потребує лише мінімальної державної підтримки.

Розглянемо тепер ефекти державного регулювання національного господарства і внутрішнього ринку в умовах євроінтеграції за суб'єктним принципом. Спочатку щодо ефектів державного регулювання для нації (суспільства). Подальше поглиблення євроінтеграції передбачає у контексті реалізації інтересів суспільства досягнення позитивних результатів реформування української економіки. Послідовність українських реформ невіддільна від подолання кланово-олігархічної моделі вітчизняної економіки з притаманними їй тінізацією та корупцією. Це потребує обов'язкового створення в Україні сучасних європейських стандартів верховенства права та підвищення конкурентоспроможності внутрішнього виробництва.

Антикорупційні дії, які здатні забезпечити реальні успіхи, мають стати стратегічною вимогою громадянського суспільства. Подолання корупції передбачає зміну суспільних цінностей, ідеалів та переконань індивідів, родин, соціальних груп. На часі послідовна детінізація внутрішнього ринку, у т. ч. шляхом підвищення якості податкового та митного адміністрування, посилення боротьби з контрабандою, стимулювання безготівкових розрахунків, забезпечення достовірності декларування чиновниками доходів та видатків.

У цьому плані очевидно, що система державного регулювання економіки в Україні не може обмежуватися виконанням лише функцій лібералізації і дерегулювання з одночасним намаганням здійснювати (за залишковим принципом) соціальний захист і підтримку тих груп населення, які не мають можливостей для покращення власного матеріального становища. При такій постановці питання заходи з підтримки внутрішнього виробництва і внутрішнього ринку апріорі будуть не-ефективними. Будь-які спроби держави вивести вітчизняну економіку на більш високий рівень не даватимуть належного ефекту.

Щодо ефектів державного регулювання для бізнесу. З точки зору реалізації інтересів національного бізнесу на часі державне стимулювання якнайповнішої реалізації підприємницького потенціалу внутрішнього виробництва на основі поглиблення дерегуляції, розширення кредитування, надання правової та методичної підтримки виходу на зовнішні ринки тощо.

Реалізація інтересів національного бізнесу передбачає досягнення позитивних ефектів від удосконалення ліцензійної та дозвільної системи. Протягом 2014–2016 рр. в Україні було скасовано значну кількість процедур щодо необхідності одержання дозволів і ліцензій для провадження підприємницької діяльності (кількість дозволів скоротилася майже на 40 %, а кількість видів господарської діяльності, які підлягають ліцензуванню – на 46 %), що сприяло спрощенню започаткування та провадження різних видів господарської діяльності. Також запроваджено електронне ліцензування, встановлено безстроковість дії ліцензій, заборонено вимагати від суб'єктів господарювання дані, які містяться в державних реєстрах тощо [23].

Важливим є зниження контролюючого тиску на вітчизняний бізнес. Перевірки суб'єктів господарювання державними контролюючими органами неефективні через їх спрямованість на виконання не попереджувальних, а каральних функцій. При цьому кількість порушень, встановлених органами державного нагляду (контролю), не зменшується. З 2016 р. запроваджені лише комплексні планові перевірки, зменшена кількість контактів органів контролю та суб'єктів господарювання.

З 1 січня 2017 р. відповідно до Закону України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» від 05.04.2007 № 877-V [24] спрощено та лібералізовано державний нагляд (контроль), розширено права суб'єкта господарювання, зменшено періодичність і тривалість перевірок, заборонено застосування санкцій у разі виконання суб'єктом господарювання у повному обсязі та у встановлений строк приписів про усунення порушень, впровадження інтегрованої автоматизованої системи державного нагляду (контролю) тощо.

Прикладом позитивного ефекту для національного бізнесу від регулювання внутрішнього ринку в Україні можна вважати результати впровадження мита на експорт насіння соняшнику у 1999 р. Цей регулюючий захід (за змістом зовсім нескладний) стимулював розвиток вітчизняного виробництва соняшnikової олії – продукції з досить високою часткою доданої вартості. Україна, експортуючи соняшnikову олію та шрот (макуху), отримує доходи більші, ніж від експорту звичайної сировини – зерна соняшника. Український внутрішній ринок також заповнений якісною соняшnikовою олією внутрішнього виробництва, а не імпортом. Інша справа, що, як й раніше, рослинну олію вивозять у наливних ємкостях як сировину, є проблеми із бутілюванням олії, доведенням її до придатного стану для реалізації на європейських ринках.

Ще один приклад ефекту для національного бізнесу (поки що в основному потенційного) – на регулювання вітчизняного ринку продукції лісового господарства, де після впровадження мораторію у 2016 р. на експорт необробленої деревини (продукції за товарною групою 4403 «Лісоматеріали необроблені»). Запровадження Україною мораторію на експорт лісу в цілому відповідало нормам Генеральної

угоди СОТ з тарифів і торгівлі, зокрема пункту (g) ст. XX «Загальні винятки», якою передбачається можливість запровадження країнами-членами СОТ тимчасових обмежувальних заходів для збереження природних ресурсів, які вичерпуються, за умови, що такі заходи застосовуються разом із обмеженням внутрішнього виробництва чи споживання. Проте запровадження в Україні мораторію на експорт необроблених лісоматеріалів не було поєднано комплексно з одночасним стимулюванням розвитку вітчизняної деревообробної і меблевої промисловості. Як наслідок, загострилися суперечності між завданням державної підтримки вітчизняної деревообробної промисловості та нормами лібералізації зовнішньої торгівлі лісоматеріалами. Досягти відчутних реальних позитивних ефектів даного регуляторного заходу на українському внутрішньому ринку не вдається. Країни ЄС почали висловлювати незадоволення цим мораторієм. Словаччина, Угорщина, Румунія та Польща порушують питання про скасування обмежень на вивезення лісоматеріалів з України, бо від цього потерпає їх деревообробний бізнес. Виникли проблеми із адмініструванням на митниці, маніпуляціями з кодами УКТЗЕД, зменшилися пропозиції від іноземних деревообробних компаній, погіршилися відносини із зовнішніми інвесторами у меблевій промисловості, розширилися корупційні схеми у сфері лісового господарства.

В Україні так й не вдалося створити необхідні умови для розвитку цивілізованого ринку лісу, гарантованого й ефективного забезпечення вітчизняних деревообробних підприємств сировиною та забезпечення ефективного невиснажливого використання лісового фонду.

У 2015–2017 рр. погіршилися ефекти державного регулювання для національного бізнесу на низці українських товарних ринків. Типовий приклад – несприятлива ситуація на внутрішньому ринку мінеральних добрив. Тут висока частка імпортової складової – продукції іноземних хімічних підприємств. Українські потужні підприємства, що входили до складу групи «*Ostchem*», опинилися на межі зупинки через постійні проблеми з постачанням газу (ПАТ «Рівнеазот», черкаський «Азот» і «Северодонецьке об'єднання «Азот»). У цих умовах нормально конкурувати з іноземними підприємствами вони не здатні. Держава знайшла досить прийнятний спосіб відновити роботу українських хімічних підприємств – закупівля газу за рахунок фінансових ресурсів ПАТ «Аграрний фонд» із наступним надходженням в розпорядження цього фонду вироблених на підприємствах «*Ostchem*» мінеральних добрив, які мали спрямовувати безпосередньо сільгоспвиробникам. Схвально оцінили потенційні ефекти цієї регуляторної схеми провідні оптові компанії-дистриб'ютори ринку: «Райз», «Ерідон» та ін. Та на практиці це реалізується дуже складно.

Важливим ефектом державного регулювання економіки є розширення експортних можливостей національного бізнесу. Останнім часом в Україні погіршується баланс зовнішньої торгівлі, через що

знижується показник чистого експорту як складової ВВП. Цей негативний тренд має чітко зумовлений структурний характер. У структурі експорту збільшується частка сировинної та низькотехнологічної продукції, якій на світових ринках притаманна слабка або й низхідна цінова динаміка, зокрема, аграрна та харчова продукції (групи 1–24 ТН ЗЕД). Крім того, це стосується чорних металів (сталь), окремих видів продукції хімічної промисловості (аміак).

Головними причинами низької конкурентоспроможності українських товарів на європейському ринку є: структурна обмеженість (вузька номенклатура та сировинна орієнтованість); незадовільна якість продукції та сервісного обслуговування, невідповідність міжнародним технічним стандартам, неадекватні сучасним потребам споживчі характеристики; відносно висока ціна, обумовлена низькою продуктивністю.

У рамках асоціації з ЄС перспективним є розміщення в Україні високотехнологічних виробничих потужностей провідних європейських компаній – виробників наукоємної інноваційної продукції. Ця продукція з високою часткою доданої вартості повинна надходити як на експорт до ЄС, так і на внутрішній ринок України. Друге є навіть важливішим. Це дасть змогу створювати якісніші робочі місця з вищою заробітною платою, залучати іноземні інвестиції, розширювати експортний потенціал на основі ефективного включення в глобальні ланцюги виробництва доданої вартості.

В геоeкономiчному планi ЄС хотiв би бачити Україну з аграрною eкономiкою. I це закономірно з точки зору національних інтересів європейських країн, адже Україна володіє 25 % світових запасів чорнозему. Аграрна спеціалізація українського експортного потенціалу сьогодні вже проявилась досить чітко. Це орієнтація на експорт насіння соняшнику, кукурудзи і зернових, меду. Частка агропродукції в експорті України становить вже більше 40 %. ЄС мало зацікавлений в розвитку сучасної переробної промисловості в Україні. Враховуючи, що рівень конкурентоспроможності більшості українських товаровиробників істотно нижчий, ніж у підприємств (компаній) європейських країн, можна стверджувати, що Україна без великих інвестицій нездатна стати рівноправним суб'єктом на високотехнологічних товарних ринках Європи.

Інституційна ситуація ускладнюється тим, що експортні поставки вітчизняних товаровиробників не можна вважати експортом у власному розумінні цього поняття. Адже наш експортер усього лише передає свій товар зарубіжному оптовику. Самі ж наші виробники-експортери не є ні оптовими, ні роздрібними суб'єктами зовнішніх ринків, адже до зарубіжних споживачів наша продукція доходить, як правило, з іншими «позначками», які з'являються на етапах транспортування та фасування. Якщо ж український експортер хоче зайти на конкретний зарубіжний ринок для розвитку власної дистрибуції, наприклад, відкрити своє

представництво, він нашоується на цілу низку серйозних перешкод. Це, насамперед, одержання ліцензій і державна реєстрація експортерів. При нинішньому стані речей у сфері експортного регулювання українські товаровиробники часто не можуть бути повноцінно представлені на зовнішніх ринках.

У теоретичному сенсі на експорт повинен спрямовуватися надлишок товарів, які не можуть бути реалізовані на внутрішньому ринку. На практиці ситуація інша: пріоритет належить експорту, а не внутрішньому виробництву та споживанню. Вітчизняним товаровиробникам у внутрішній переробній промисловості фактично неможливо придбати ту сировину, яка масово надходить з України на світові ринки. І це за наявності офіційно досить низьких цін на сировинні товари на внутрішньому ринку. Причина подібної ситуації досить очевидна, експортери отримують значні прибутки за рахунок різниці між внутрішніми та зовнішніми цінами, проводячи агресивне податкове планування на основі трансфертного ціноутворення. Це дозволяє акумулювати значні фінансові ресурси («відплив» капіталу) у банківській системі зарубіжних «торгуючих» країн, серед яких не останнє місце займають європейські країни. При цьому дуже часто валютні розрахунки здійснюються не за прямими зовнішньоторговельними контрактами, а через офшори, які є основними розрахунковими «майданчиками» для українських експортерів. Суб'єкти внутрішнього ринку на відміну від експортерів таких можливостей не мають. За таких умов необхідним стає істотне посилення державного контролю за трансфертним ціноутворенням і підвищення ефективності державного валютного регулювання.

Тепер щодо ефектів державного регулювання для кінцевих споживачів. З точки зору реалізації інтересів українського споживача важливою є адаптація українських норм і стандартів до європейських у сфері безпечності промислових та сільськогосподарських товарів та захисту прав споживачів. Через непоодинокі випадки отруєння споживачів неякісними продуктами харчування необхідно посилити контроль за якістю продовольчих товарів. Йдеться про впорядкування і узгодження стандартів безпеки, їх перевірки та впровадження.

Стратегією розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 р., схваленою розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19.08.2015 № 844 поставлено за мету привести систему технічного регулювання в Україні у відповідність до європейської, що означає необхідність приведення нормативно-правових актів до норм ЄС, прийняття обов'язкових технічних регламентів для різних категорій продукції і підтримання регуляторної ідентичності шляхом закріплення у національному законодавстві законодавчих змін, що будуть запроваджені в законодавстві ЄС [25]. Перехід до нових стандартів виробництва згідно з міжнародною практикою – тривалий процес (у середньому десять або більше років).

Складною є ситуація на внутрішньому ринку України щодо безпечності харчової продукції. Важливо створити внутрішню систему безпечності харчової продукції, гармонізовану із системою, прийнятою в ЄС. Стратегія імплементації глави IV (Санітарні та фітосанітарні заходи) розділу IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціацію передбачає запровадження понад 250 стандартів ЄС [1]. Поки що більшість сільськогосподарських підприємств, що здійснюють виробництво та реалізацію харчових продуктів й працюють на внутрішньому ринку, не привели свою діяльність у відповідність до вимог щодо безпечності своєї продукції. Законодавство ЄС передбачає, що для малих товаровиробників, які постачають харчі на внутрішній ринок або виробляють традиційні регіональні страви, можуть бути застосовані менш суворі вимоги щодо безпечності харчової продукції.

Позитивні ефекти державного регулювання внутрішнього ринку для кінцевих споживачів пов'язані з подальшою гармонізацією законодавства України у сфері технічних регламентів та оцінки відповідності (сертифікації) з європейськими вимогами. На сьогодні в Україні здійснюється перехід від обов'язкової сертифікації продукції в державній системі сертифікації до проведення оцінки її відповідності вимогам технічних регламентів. Упродовж 2005–2016 рр. перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні, скорочено на 87,6 % шляхом виключення тієї, на яку поширюється дія технічних регламентів, а також продукції з низьким ступенем ризику. Закон України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» від 15.01.2015 № 124-VIII встановлює єдині правові та організаційні засади проведення оцінки відповідності згідно з європейськими вимогами та положеннями Угоди про технічні бар'єри в торгівлі [26]. На середину 2017 р. в Україні прийнято 49 технічних регламентів, з них 46 – розроблено на основі актів законодавства ЄС, 48 – обов'язкові до застосування. З 1 січня 2018 р. втрачає чинність Декрет Кабінету Міністрів України від 10.05.1993 № 46-93 «Про стандартизацію і сертифікацію» та скасовується перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації [27–28].

Важливим для регулювання внутрішнього ринку є застосування імпорتنих обмежень, що можуть розглядатися як інструменти захисту внутрішнього ринку від імпорتنих товарів, якість і безпека яких не відповідає вимогам. Для регулювання надходження імпорту на внутрішній ринок традиційно використовуються такі інструменти: ввізне мито, торговельні обмеження на імпорт, тарифні квоти, індикативні імпорتنі ціни, технічні регламенти щодо якості та безпечності продукції та ін., які принципово не суперечать правилам СОТ. Досвід ЄС показує високу ефективність такого регулюючого інструменту на єдиному (спільному) внутрішньому ринку як річний обсяг тарифних квот, поза якими застосовуються ввізні мита заборонного характеру.

Всі ці регуляторні інструменти з одного боку дадуть змогу реально захистити інтереси споживачів, а з іншого – підвищити рівень

конкурентоспроможності вітчизняної продукції та розширити експортні можливості України.

Належні ефекти державного регулювання національної економіки передбачають ефективний рівень публічного управління. Для його оцінки проаналізуємо інституційний стан публічного регулювання в Україні порівняно із іншими країнами світу та ЄС. Використаємо показники (індекси) ефективного урядування, його регулювання і контролю корупції Світового банку (*табл. 2*).

Таблиця 2

**Інституційна спроможність публічного управління
країн світу та України, 2015 р.**

Країни	Ефективність урядування	Якість регулювання	Контроль корупції
Країни з високим рівнем інституційної спроможності			
Данія	97,60	94,71	98,08
Німеччина	94,23	93,27	93,27
США	89,90	88,46	89,90
Франція	89,42	83,65	87,98
Канада	85,19	94,23	93,75
Естонія	83,17	92,79	87,02
Країни Центральної та Східної Європи			
Чехія	81,73	81,25	67,31
Словаччина	75,00	75,48	62,02
Польща	74,52	80,29	70,67
Угорщина	71,15	74,04	61,06
Болгарія	62,02	71,15	48,56
Румунія	51,92	72,12	57,69
Пострадянські країни			
Казахстан	50,96	53,80	24,52
Вірменія	48,56	61,06	38,94
РФ	48,08	32,21	19,23
Білорусія	37,50	14,90	45,67
Україна	34,62	29,81	14,90
Молдова	29,33	51,44	17,31

Джерело: складено автором на основі даних [29].

Як свідчать дані *табл. 2*, інституційна спроможність українського публічного управління ефективно розпоряджатись наявними ресурсами низька: у міжнародних рейтингах ефективності державного урядування, якості регулювання та боротьби з корупцією у державній владі згідно з *World Governance Indicators* Світового банку Україна посідає низькі місця. За показниками інституційної спроможності Україна відстає від усіх країн ЄС: від Данії (ефективність урядування у 1,80; якість регулювання – 3,17; контроль корупції – 6,58 рази менше),

Естонії (відповідно у 2,40; 3,11; 5,84 рази), Польщі (відповідно у 2,15; 2,69; 4,74 рази). Якщо подивитися на сусідів України та країни колишнього СРСР, то Україна має ледь не найнижчу інституційну спроможність публічного управління. Середнє значення показників ефективності урядування, якості регулювання та контролю за корупцією для Білорусії складає 32,69, тим часом як для України – 26,44.

Механізм публічного управління буде ефективним за умови, коли він ґрунтується на наукових управлінських та регуляторних процесах у межах, заданих існуючими інститутами. Тобто, на забезпеченні належних ефектів усіх управлінських процедур задіяння механізму державного регулювання, включаючи реалізацію відібраного рішення, проведення впливу на об'єкт з оцінкою поведінки регулятора, прийняття цього рішення, збір додаткової інформації про характер зміни об'єкта з тим, щоб надалі за необхідності здійснювати корекцію управлінського рішення. Важливо визначити сукупність кількісних цілей та скоординованих дій всіх органів регулювання, спланувати терміни, обґрунтувати кількісні критерії досягнення, відповідальність виконавців і форми їх відповідальності для досягнення належних ефектів. Для підвищення ефективності державного регулювання української економіки важливим є системний перегляд регуляторних актів, скасування неефективних та необґрунтованих інструментів регулювання, внесення змін до політики регулювання відповідно до європейських стандартів.

Висновки. Позитивні ефекти державного регулювання економіки будуть досягнуті тоді, коли повністю врахуються і реалізуються національні інтереси України. Ігнорування національних інтересів прямо чи опосередковано сприяє соціально-економічній нестабільності країни та обмежує економічне зростання.

Для України нагальні потреби економічного зростання формують головний виклик, який буде визначати наш соціально-економічний розвиток в ХХІ ст. і який безпосередньо буде залежати від динаміки євроінтеграційних процесів. Євроінтеграція для України – потужний стимул для економічного зростання, активізації власного виробництва і внутрішнього ринку. Незважаючи на відсутність статусу країни-кандидата або офіційно визнаної перспективи членства в ЄС, Україна повинна скоріше адаптуватися до соціально-економічних умов функціонування ЄС, що дозволить реально претендувати на членство у Євросоюзі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL : zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
2. Веймер Д. Аналіз політики: концепції і практика. Київ : Основи, 1998. 655 с.
3. Геєць В. М. Особливості взаємозв'язку економічних і політичних передумов реконструктивного розвитку економіки України. Економіка України. 2016. № 12. С. 3–21.

4. Жаліло Я. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави. Київ : НІСД, 2009. 336 с.
5. Жаліло Я. Особливості реалізації економічної політики держави в умовах сучасних тенденцій суспільного розвитку. Економічна теорія. 2016. № 1. С. 39–52.
6. Кравчук І. В. Оцінювання державної політики в Україні. Київ : К. І. С., 2013. 272 с.
7. Парсонс В. Публічна політика. Вступ до теорії і практики аналізу політики. Київ : ВД «Києво-Могилянська акад.», 2006. 549 с.
8. Стиглиц Дж. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. М. : Эксмо, 2011. 512 с.
9. Тэтчер М. Искусство управления государством. Стратегии для меняющегося мира. М. : Альпина Паблицер, 2003. 504 с.
10. Тертичка В. Державна політика: аналіз та здійснення в Україні. Київ : Основи, 2002. 750 с.
11. Уманців Ю. М. Економічна політика держави в умовах глобалізації. Вісн. КНТЕУ. 2017. № 1. С. 5–18.
12. Будкін В. С. «Економічна свобода» або «залежна економіка» – дилема регіону пострадянських держав. Економіка України. 2016. № 9. С. 3–18.
13. Ещенко П. С., Арсеенко А. Г. Куда движется глобальная экономика в XXI веке? Київ : Знання України, 2012. 479 с.
14. Мазаракі А. А., Мельник Т. М. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі. Київ : Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2010. 470 с.
15. Мельник Т. М., Пугачевська К. С. Імпортозалежність економіки України і пріоритети селективного імпортозаміщення. Економіка України. 2016. № 4. С. 29–44.
16. Імплементация Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: економічні виклики та нові можливості: наукова доповідь ; за ред. акад. НАН України В. М. Гейця та чл.-кор. НАН України Т. О. Осташко ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». Київ, 2016. 184 с.
17. Осташко Т. О., Лір В. В., Венгер В. В., Олефір В. К., Биконя О. С. Зміна традиційних позицій українського експорту. Економіка і прогнозування. 2017. № 1. С. 57–74.
18. Поручник А. М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі. Київ : КНТЕУ, 2008. 352 с.
19. Сиденко В. Р. Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: украинская модель: в 2-х т. 2 Европейская интеграция и экономическое развитие. Киев : НАН Украины ; И-нт экон. и прогнозир., 2011. 448 с.
20. Sidenko V. The Crisis processes in the EU development: origins and prospects. Економіка і прогнозування. 2017. № 1. С. 7–30.
21. Економічна енциклопедія: У 3-х т. Т. 1. Київ : Вид. центр «Академія», 2000. 864 с.
22. The Global Competitiveness Report 2015–2016. URL : http://www.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2015-16.pdf.
23. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року. URL : zakon.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-p.
24. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності : Закон України від 05.04.2007 № 877-V. URL : zakon.rada.gov.ua/laws/show/877-16.
25. Стратегія розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 року. URL : zakon.rada.gov.ua/laws/show/844-2015-p.
26. Про технічні регламенти та оцінку відповідності : Закон України від 15.01.2015 № 124-VIII. URL : zakon.rada.gov.ua/laws/show/124-19.
27. Віткін Л. М., Мельниченко Т. Ю. Реформування системи технічного регулювання в Україні відповідно до міжнародних норм і стандартів. Стандартизація, сертифікація, якість. 2016. № 5. С. 8–17.

28. Гінзбург М. Д. Європейські правила технічного регулювання і стандартизація та поступове запровадження їх в Україні. Стандартизація, сертифікація, якість. 2016. № 2. С. 7–18.
29. The Worldwide Governance Indicators. URL : <http://www.worldbank.org/governance/wgi>.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2017.

Lagutin V. Effects of the state regulation of economy in conditions of the European integration of Ukraine.

Background. In modern conditions of globalization and European integration it is important to ensure high positive effects of state regulation of the national economy. The central issue that became imminent in this area is how to make the system of state regulation of the economy really effective and really aimed at ensuring economic growth. So far, Ukraine has failed to form a strategic, integrated and interconnected mechanism of state regulation of the national economy, to develop a strategy and tactics of socio-economic transformations. In the context of modern European integration, the positive effects of state regulation of the economy will depend to a large extent on the scientific vision of the pressing social and economic problems in Ukraine.

Analysis of recent research and publications. The scientific works of many foreign and domestic economists are devoted to essential characteristics and peculiarities of state regulation of the economy and its effects, as well as the problem of regulation of the national economy of Ukraine in the conditions of European integration. However, the issue of achieving the positive effects of state regulation in the context of the expansion of Euro-integration processes is not sufficiently disclosed.

The **aim** of the article is theoretical study of the effects of state regulation of the national economy and the domestic market on the basis of assessment of the current level and prospects of Ukraine's integration with the EU.

Materials and methods. The information base of the study consists of scientific works of domestic and foreign scientists on the problem under consideration. The article uses the statistics of the World Bank, the World Economic Forum and the State Statistics Service of Ukraine. The study uses systematic and structural-functional approaches, methods of qualitative and quantitative analysis, the unity of historical and logical, theoretical abstraction, generalization.

The results of the research. The effects of state regulation of the economy in Ukraine will increasingly be determined by the prospects for the development of European integration processes. Under the conditions of a real free trade zone (FTA or DCFTA), the state begins to build a national regulatory system in accordance with European integration requirements. It is about trade liberalization, free labor migration, convertibility of the national currency, removal of restrictions on the transfer of capital, etc. In the context of deepening of the European integration processes, achieving the positive effects of state regulation of the economy is a matter of the level of national security and ensuring economic sovereignty. For Ukraine, an important aspect of European integration is the interconnection of the system of state regulation and the realization of national interests. In order to realize national interests, it is necessary to implement effective state economic policy by relying on domestic production, active implementation of socio-economic reforms, improving the efficiency of the business environment and to protect the domestic market from global flows of speculative resources, low-quality goods and services. Proper effects of state regulation of the national economy provide the necessary level of efficiency of public administration. The mechanism of public administration will be effective provided it is based on the scientific understanding of management and regulatory processes within the bounds of existing institutions.

Conclusion. *Positive effects of state regulation of the economy will be achieved when the national interests of Ukraine are fully taken into account and realized. Ignoring national interests directly or indirectly contributes to the socio-economic instability of the country and the limitation of economic growth opportunities. For Ukraine, the urgent needs of economic growth form the main challenge that will determine our socio-economic development in the twenty-first century and which will directly depend on the dynamics of European integration processes. European integration for Ukraine is a powerful stimulus for economic growth, activation of production and the domestic market. Despite the lack of status of a candidate country or the officially recognized prospect of EU membership, Ukraine needs to adapt as soon as possible to the socio-economic conditions of the EU, which will make it possible to really apply for membership in the European Union.*

Keywords: state regulation, effects of state regulation, euro integration, free trade area, economic sovereignty, national economic interests, domestic market.

REFERENCES

1. Ugoda pro asociaciju mizh Ukrai'noju, z odniji' storony, ta Jevropejs'kym Sojuzom, Jevropejs'kym spivtovarystvom z atomnoi' energii' i i'hnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoi' storony. URL : zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
2. Vejmer D. Analiz polityky: koncepcii' i praktyka. Kyi'v : Osnovy, 1998. 655 s.
3. Gejec' V. M. Osoblyvosti vzajemozv'jazku ekonomichnyh i politychnyh peredumov rekonstruktyvnogo rozvytku ekonomiky Ukrai'ny. Ekonomika Ukrai'ny. 2016. № 12. S. 3–21.
4. Zhalilo Ja. Teorija ta praktyka formuvannja efektyvnoi' ekonomichnoi' strategii' derzhavy. Kyi'v : NISD, 2009. 336 s.
5. Zhalilo Ja. Osoblyvosti realizacii' ekonomichnoi' polityky derzhavy v umovah suchasnyh tendencij suspil'nogo rozvytku. Ekonomichna teorija. 2016. № 1. S. 39–52.
6. Kravchuk I. V. Ocinjuvannja derzhavnoi' polityky v Ukrai'ni. Kyi'v : K. I. S., 2013. 272 s.
7. Parsons V. Publichna polityka. Vstup do teorii' i praktyky analizu polityky. Kyi'v : VD «Kyjevo-Mogyljans'ka akad.», 2006. 549 s.
8. Stiglic Dzh. Krutoe pike: Amerika i novyj jekonomicheskij porjadok posle global'nogo krizisa. M. : Jeksmo, 2011. 512 s.
9. Tjetcher M. Iskusstvo upravlenija gosudarstvom. Strategii dlja menjajushhegosja mira. M. : Al'pina Pabliher, 2003. 504 s.
10. Tertychka V. Derzhavna polityka: analiz ta zdijsnennja v Ukrai'ni. Kyi'v : Osnovy, 2002. 750 s.
11. Umanciv Ju. M. Ekonomichna polityka derzhavy v umovah globalizacii'. Visn. KNTEU. 2017. № 1. S. 5–18.
12. Budkin V. S. «Ekonomichna svoboda» abo «zalezna ekonomika» – dylema regionu postradjans'kyh derzhav. Ekonomika Ukrai'ny. 2016. № 9. S. 3–18.
13. Eshhenko P. S., Arsenko A. G. Kuda dvizhetsja global'naja jekonomika v XXI veke? Kiiv : Znannja Ukraïni, 2012. 479 s.
14. Mazaraki A. A., Mel'nyk T. M. Reguljatorna polityka u sferi zovnishn'oi' torgivli. Kyi'v : Kyi'v. nac. torg-ekon. un-t, 2010. 470 s.
15. Mel'nyk T. M., Pugachevs'ka K. S. Importozalezhnist' ekonomiky Ukrai'ny i prioritytety selektyvnogo importozamishhennja. Ekonomika Ukrai'ny. 2016. № 4. S. 29–44.
16. Implementacija Ugody pro asociaciju mizh Ukrai'noju ta JeS: ekonomichni vyklyky ta novi mozhlyvosti: naukova dopovid' ; za red. akad. NAN Ukrai'ny V. M. Gejca ta chl.-kor. NAN Ukrai'ny T. O. Ostashko ; NAN Ukrai'ny, DU «In-t ekon. ta prognozuv. NAN Ukrai'ny». Kyi'v, 2016. 184 s.

17. Ostashko T. O., Lir V. V., Venger V. V., Olefir V. K., Bykonja O. S. Zmina tradycijnyh pozycij ukrai'ns'kogo eksportu. *Ekonomika i prognozuvannja*. 2017. № 1. S. 57–74.
18. Poruchnyk A. M. Nacional'nyj interes Ukrai'ny: ekonomichna samodostatnist' u global'nomu vymiri. Kyi'v : KNTEU, 2008. 352 s.
19. Sidenko V. R. Globalizacija – evropejskaja integracija – jekonomicheskoe razvitie: ukraïnskaja model': v 2-h t. 2 Evropejskaja integracija i jekonomicheskoe razvitie. Kiev : NAN Ukrainy ; I-nt jekon. i prognozirov., 2011. 448 s.
20. Sidenko V. The Crisis processes in the EU development: origins and prospects. *Ekonomika i prognozuvannja*. 2017. № 1. S. 7–30.
21. *Ekonomichna encyklopedija: U 3-h t. T. 1.* Kyi'v : Vyd. centr «Akademija», 2000. 864 s.
22. The Global Competitiveness Report 2015–2016. URL : http://www.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2015-16.pdf.
23. Strategija rozvytku malogo i seredn'ogo pidprijemnyctva v Ukrai'ni na period do 2020 roku. URL : zakon.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-r.
24. Pro osnovni zasady derzhavnogo nagljadu (kontrolju) u sferi gospodars'koï dij'al'nosti : Zakon Ukrai'ny vid 05.04.2007 № 877-V. URL : zakon.rada.gov.ua/laws/show/877-16.
25. Strategija rozvytku systemy tehničnogo reguljuvannja na period do 2020 roku. URL : zakon.rada.gov.ua/laws/show/844-2015-r.
26. Pro tehnični reglamenti ta ocinku vidpovidnosti : Zakon Ukrai'ny vid 15.01.2015 № 124-VIII. URL : zakon.rada.gov.ua/laws/show/124-19.
27. Vitkin L. M., Mel'nychenko T. Ju. Reformuvannja systemy tehničnogo reguljuvannja v Ukrai'ni vidpovidno do mizhnarodnyh norm i standartiv. Standartyzacija, sertyfikacija, jakist'. 2016. № 5. S. 8–17.
28. Ginzburg M. D. Jevropejs'ki pravyla tehničnogo reguljuvannja i standartyzacija ta postupove zaprovadzhennja i'h v Ukrai'ni. Standartyzacija, sertyfikacija, jakist'. 2016. № 2. S. 7–18.
29. The Worldwide Governance Indicators. URL : <http://www.worldbank.org/governance/wgi>.

УДК 338.486.1:339.187.44

TKACHENKO Tatiana,

Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Tourism and Recreation
of Kyiv National University of Trade and Economics

SIDLETSKA Irina,

Managing Director of hotel chain Premier Hotel and Resorts

GLADKEY Alexander,

Doctor of Geographic Sciences, Professor of Department of Tourism and Recreation
of Kyiv National University of Trade and Economics

FRANCHISING IN INTERNATIONAL HOTEL BUSINESS

The features of franchising usage in the international hospitality industry are disclosed. The basic factors in the formation of additional benefits of franchise agreements in the hotel business are explored. The mechanisms of franchise relations interaction are outlined. The permanent role of the hotel operator in solving problems of the franchise agreement is explored. The mechanisms of allocation of financial and organizational resources at in franchise agreement of hospitality industry are researched. The features of franchise payments in hotels of different rank are highlighted. The features of formation of franchise industry average size of payments in key hotel chains in the world are investigated. The advantages and disadvantages as well as the main duties of the franchisor and franchisee are systematized. The five criteria for success hotel business organization that develop under the network name are highlighted. The features of franchising usage as a classic symbiosis of management and franchising in hospitality industry are disclosed. The first stage of franchising consists of permanent influence of the main hotel operator on the development of hotels included into the network. The second stage of franchising includes classic franchise agreement of hotel operator and other hotels in its network. The prospects development of franchise relations in the hospitality industry in the nearest future is forecasted. The unique experience in the regulation of franchise relations in the hospitality industry is analyzed via the example of Ukraine's leading national hotel operator Premier Hotel and Resorts. The different examples of implementation of specialized program «Compass» provided by this operator are proposed. The above mentioned specialized program «Compass» is designed to further development of the network of budget hotels under the single standards of franchise agreement.

Keywords: franchising, franchising, international hospitality, franchise fees, advantages and disadvantages of franchising.

Ткаченко Т., Сидлецкая И., Гладкий А. Франчайзинг в международном гостиничном бизнесе. Раскрыты особенности использования франчайзинга в международном гостиничном бизнесе. Освещены основные факторы формирования допол-

© Tkachenko T., Sidletskaya I., Gladkey A., 2017

нительных преимуществ бизнеса от вхождения в гостиничную сеть на основе франчайзинга. Определены механизмы взаимодействия основных сторон франчайзинговых отношений. Отмечена роль гостиничного оператора при заключении франчайзингового договора. Раскрыты механизмы распределения финансовых и организационных ресурсов при заключении франчайзингового договора в гостиничном бизнесе. Проанализированы особенности осуществления франчайзинговых платежей для гостиниц различных категорий. Определены особенности формирования среднеотраслевых размеров франчайзинговых платежей для ключевых гостиничных сетей мира. Систематизированы преимущества и недостатки, а также основные обязанности франчайзера и франчайзи. Выделено пять критериев успешности гостиничного бизнеса, функционирующего под сетевым именем. Раскрыты особенности использования манчайзинга как симбиоза менеджмента и классического франчайзинга в гостиничном бизнесе. Выделено первичную стадию манчайзинга, при котором управление гостиничным предприятием осуществляет управляющая компания, а также вторичную стадию, на которой начинает действовать классический договор франчайзинга. Определены перспективы развития франчайзинговых отношений в гостиничном бизнесе в ближайшей перспективе. Приведен уникальный опыт регулирования франчайзинговых отношений в гостиничном бизнесе Украины на примере ведущего национального гостиничного оператора – «Premier Hotel and Resorts». Проанализированы примеры внедрения этим оператором специализированной программы «Компас», предназначенной для дальнейшего развития сети бюджетных отелей в рамках единых стандартов организации, объединяющей предприятия франчайзинговыми договорами.

Ключевые слова: франчайзинг, манчайзинг, международный гостиничный бизнес, франчайзинговые платежи, преимущества и недостатки франчайзинга.

Background. Franchising as a system for transferring equipment, materials, technology and brand gains particular importance and popularity in the modern hotel industry. It stimulates global distribution of the international hotel chains in the world, promotes development and interpenetration of the unified international business models, and establishes common standards for the hotel services. Franchising in the system of international hotel chains is a connecting link that creates specific conditions and unified parameters of business operation of hotels in the most countries of the world [1].

Analysis of recent research and publications. Many researchers contributed to the analysis of franchise development in the system of international hotel business. In particular, specifics of the franchise organization in the international hotel business are disclosed in the works by A. A. Mazaraki [1], T. I. Tkachenko, M. V. Bosovskaya, M. G. Boiko, N. I. Vedmid, L. G. Luk'janova, T. T. Doroshenko, I. M. Minich [2–7]. The problems of franchising business concept formation were considered in the works by S. V. Melnichenko, L. S. Trofimenko, O. O. Gats, G. B. Timoshenko, V. P. Munin, [8–9] and others. The issues related to the franchising system globalization in the market of hotel services are elaborated in the works by V. V. Minenkova, A. V. Mamonova. However, the role of franchising in developing the system of international hotel business has not yet been considered in detail.

The **aim** of the article for that very reason the goal of this research is to analyze the franchising system as the most common form of international hotel business. Tasks of the research include analyzing the franchising specifics in the international hotel business, reviewing the main aspects of franchising relations and mechanisms for concluding a franchise agreement in the hotel industry, assessing specifics of franchise payments, systematizing advantages and disadvantages of franchising, assessing the main obligations of the franchisor and franchisee, establishing criteria for success in the international hotel business operations under the chained-brand name and specifying the features of franchising as it is used in the international hotel business.

Materials and methods. The materials of the article are developed with the use of general scientific methods of dialectics, comparative analysis, deductive synthesis, logical modeling, classification and typification, system-structural analysis and scientific forecasting.

The results of the research. Modern hotel chains of the world are based on the widespread use of franchising mechanisms in their activities. They are attractive because they form unified, globalized, integrated and proportional relations between a franchisor and a franchisee and have a high level of organizational transparency and sustainable activities, as well as the advantages of mutually beneficial systemic connections for efficient allocation of capital investments and enhancement of competitive advantages within a particular franchise package. Additional benefits include potential for establishing a wider system for selling goods and providing services within a franchise and possibilities for faster market entry with minimal risk for all stakeholders [5–6].

Nowadays the hotel franchising becomes one of the most effective business models in the hotel market as the hotel (or group of hotels) owner may join the greater chain, which successfully functions in the hospitality industry, has its own brand, internal servicing standards, technological and structural-organizational specifics [4–5].

Franchising is effectively used in the international hotel business practice. A franchisor and a franchisee are the parties of franchising relations at the national and international levels. The former creates a successful product in the system of international hotel business, for example, provides a special style of a hotel or a restaurant functioning, while the latter acquires this opportunity by paying royalty. Franchisee in this case remains the rightful owner of his business financing its organization at his own cost (unless otherwise is specified in the agreement) [1–2].

The hotel operator signs an agreement with the hotel owner to acquire the right to use the brand for promoting and managing sales on behalf of the operator and to apply the internal service standards. Such agreement is valid for 7–20 years. In signing the contract the operator receives a fixed fee by the formula «rate times the number of rooms» (the so-called ‘entrance fee’).

The contract also provides monthly royalty fees, whose percentage varies depending on the hotel rank. The owner performs operating activities independently, but in some cases receives advice from the operator [8].

Franchise package of the hotel operator presents a confidential work book (Intra net Page) and other operator's documents covering procedures and standards to be used by all hotel owners joining the group. This package includes a minimum list of services, technological procedures and quality standards, minimum requirements for organization of services and equipment, a description of the organizational structure of the enterprise, positions and competencies, forms of internal control and motivation of personnel, marketing and financial sections, a pool of contracts, etc [10].

The hotel operator's franchise package is based on the coexistence and mutual complementation of several systems. Among them there is a system of professional training, a system of control and accounting (usually based on such software as 1C, Property management system, Cloud PMSCloud), an efficient system of undercover and open surveillance, a system of communication (calls, intranets, arrivals, round tables, briefings, monthly reports), staffing system (round tables, determining the best employees, internal initial training school, basic training programs), supply system (central warehouse, pricing monitoring), consulting support).

The generally accepted practice of franchising payments in the international hotel industry includes an entrance fee (a fixed one-time payment calculated depending on the number of the hotel rooms), royalties (calculated as a percentage of room revenues), advertising fee (deductions for brand name advertising), payment for the reservation and for the regular client program [7]. Depending on the room revenues, the average size of franchise payments may vary from 0,01 % to 13,62 % (9,85 % on average) for budget hotels, from 4,84 % to 13,86 % (9,96 % on average) for medium-priced hotels and from 1,93 % to 15,86 % (10,99 % on average) for full service hotels (*table*).

The main obligations of the franchisor in the international hotel business is to transfer exclusive rights relating to the subject of the contract to the franchisee including the transfer of the necessary documentation, know-how, organizational and commercial experience, etc., training the franchisee in the area of business management. In turn, the franchisee is obliged to use the name and/or commercial designation of the franchisor specified in the contract and to ensure that the quality of the services provided or the work performed corresponds to the declared quality of the works and services provided by the franchisor, and also to inform the customers of services in the most obvious way that he uses the brand name, commercial designation and trade name for the franchisor's goods and services [11–13].

A franchise agreement in the international hotel industry is a combined contract covering various aspects of legislation and including various elements

of a commercial concession contract. Among them it is worth specifying license agreements (permission to use exclusive copyright objects), agreements on providing various services (advisory, marketing, etc.), cooperation agreements to achieve common business objectives, sales agreements (in particular, agreements on advertising products, etc.), labor agreements, etc. [14].

Table

Franchise fees – full service hotels

Brand	Total Cost to Rooms Revenue	Initial Fee % of 1 Year Revenue	Royalty Fees	Loyalty Fees	Marketing Fees	Reservation Fees	Misc. Fees
Westin	14,2	0,9	7,9	1,7	1,3	2,1	0,6
Hilton Hotels	13,3	0,9	5,8	1,6	4,0	0,3	1,0
Marriott	13,1	0,8	6,9	2,1	1,0	2,0	0,3
Embassy Suites	13,0	1,0	5,5	1,9	4,0	0,2	1,1
Holiday Inn	12,9	2,4	5,0	1,8	3,0	1,5	1,2
Radisson	12,7	2,5	5,0	0,8	2,0	3,8	0,8
Crowne Plaza	12,4	2,0	5,0	1,2	3,0	1,9	0,8
Doubletree Hotels	12,3	1,0	5,0	1,4	4,0	0,3	1,2
Hyatt Regency	12,1	0,8	6,8	0,8	0,0	0,3	3,9
Sheraton	12,1	1,6	6,5	1,5	1,0	1,6	1,1
Wyndham	11,9	1,1	5,0	1,1	3,0	1,8	0,5
Intercontinental Hotels	11,5	0,9	5,0	1,0	3,0	1,8	0,3
Luxury Collection	11,3	0,7	5,8	1,7	1,0	1,4	0,6
Renaissance	11,2	1,1	5,0	1,9	1,5	1,7	0,4
Autograph	10,8	0,5	5,0	1,6	1,5	1,9	0,3
Le Méridien	10,6	0,7	5,4	1,8	1,0	1,4	0,5
Ascend	7,7	1,2	4,0	0,4	2,5	0,3	0,3

Reference: *HVS Hotel Franchise Fee Guide, 2014/2015* [11].

In addition to traditional franchise agreements, a number of hotel operators in Ukraine effectively developed and implemented the so-called «manchising» (combination of words ‘management’ and ‘franchising’). Its specificity suggests that a hotel owner attracts an international hotel operator for entire management and control of the enterprise in the initial period of its development until the hotel provides sustainable operational results. According to experts, this period lasts about five years [15]. After expiration of the special period of the agreement, it continues to act as a traditional franchise agreement in the hotel industry, which means that the hotel owner assumes responsibility for managing his business independently while retaining the brand of the operator for which the annual royalties are paid. Despite changing the hotel management model nothing else affects specificity of it’s functioning. Manchising is especially beneficial for young companies, as it provides

them with comprehensive experience in the hotel management, assists in launching new brands and, in addition, offers the opportunity to exercise operational control over the activities of the hotel in the first years of its existence, while the brand is establishing and strengthening its reputation in the market. Such agreements also provide certain preferences to their owners: they allow reducing the costs of the object operation after having acquired sufficient experience in its management, they can freely combine in time management depending on the concluded agreements, facilitate the development of partnership relations between the hotel operator and the owner of the hotel by freely using the competitive benefits of all subjects of the franchising agreement. Implementation of the so-called franchising agreements also proves that the international hotel chains in Ukraine are beginning to trust the managerial capacities of the national hotel owners.

«Premier Hotel and Resorts» is the first in Ukraine national operator providing comprehensive and ready franchise solutions in the hotel industry. It works mostly with the chain of budget hotels offering affordable accommodations and guaranteeing high quality of services and facilities. By using a special software «Compass» designed by the Premier Palace Hotel and Resorts the budget hotels receive additional opportunities to promote in the chain website a unified system of messaging on a single template, to participate in the chain loyalty programs (Premier Award, Premier Club), to promote and sell their products through smart phones, to use unified layouts for chain printing and consumables (letterheads, business cards, envelopes, questionnaires for hotel customers, presentation templates, model transport arrangement documents, fact sheets, pens, papers, door-plates, directory templates etc.). Proactive sales policy, access to corporate and tour operator partners, establishment of sales channels (thanks to on-line reservation, sales through Global Distribution System with own chain-code UA, through Internet Distribution System, through shared database of the Central Sales Department and others) is a significant advantage for the franchisee.

Specialists and practitioners generally specify five criteria for successful operation of the chained-brand name hotel [2; 5; 9]. They include the complete acceptance of the franchisor vision, goals and values in business, trust and respect for the franchisor, and in turn, franchisor's growing attention and trust to himself, the adoption of clearly established rules and responsibilities described in the agreement, observance of operational procedures and management standards set by the franchisor, integration into the chain by introducing new ideas into business and consistently attracting new efforts to conduct international business.

However, along with the evident benefits of a franchise agreement for the hotel owners, there are a number of shortcomings. Among them, according to the apt remark of the business analysts and hoteliers practitioners [11–13] there is some limitations in implementing own ideas (which

in part conflicts with the national mentality of the country where the hotel is located). Also, there is a certain restriction in the use of the hotel operator resources, as the staff policy of the hotel remains under the competence of the owner. The lack of motivation rewards significantly complicates the work of the franchisee since operating costs are not under the financial control of the hotel operator. The franchisee cannot withdraw from the international hotel chain quickly, because the agreement is signed for a more or less prolonged period, while re-equipment of the hotel for the new standards of service takes a lot of time. The need for cooperation with other franchisees, including not only organizational but also financial aspects is a significant disadvantage for the hotel owners in the chain. And to cap it all, the franchisee remains closely and directly dependent on the financial stability of the franchisor and the reputation of his trademark for the entire duration of the agreement.

Conclusion. As Stephen Rushmore, the Hospitality Valuation Services (HVS) founder, smartly remarks: «Most hotel employees understand that growing competence in the modern market requires essential franchising support... moreover, franchising mitigates risks of extended payback period of capital investments» [11]. Indeed, the practice of franchising in Ukrainian hotel business of Ukraine convincingly proved its high commercial efficiency. The interest in franchising among the hotel operators and individual owners is growing every year, since the franchise agreement significantly reduces business risks, contributes to the company's image, attracts a wide range of clients, and contributes in the growth of sales volumes on the domestic and international markets. The development of franchising is one of the most effective forms of support in the international hotel business in Ukraine. Research of organizational, economic, legal and financial-commercial specifics of its functioning in the hotel and restaurant sector is the ground for further scientific research in this area.

REFERENCES

1. Mazaraki A. A., Peresichnyj M. I., Shapoval S. L. Proektuvannja goteliv. Kyi'v : KNTEU, 2012. 339 s.
2. Tkachenko T. I. Franchajzyng jak innovacijna forma biznesu v turystychnij industrii?. Nauk. zapysky TNU im. V. I. Vernads'kogo. Simferopol', 2010. S. 312–325.
3. Tkachenko T. I. Stalyj rozvytok turyzmu: teorija, metodologija, realii' biznesu; 2-ge vyd., vypr. ta dopov. Kyi'v : KNTEU, 2009. 463 s.
4. Bosovs'ka M. V. Integracijni procesy v turyzmi. Kyi'v : KNTEU, 2015. 831 s.
5. Bojko M. G. Naukovi zasady obg'runtuvannja pidprijemnyč'koi' strategii' u sferi gotel'nogo gospodarstva. Visn. KNTEU. 2002. № 3. S. 45–50.
6. Vedmid' N. I. Upravlinnja systemoju marketyngovyh komunikacij turystychnyh pidprijemstv: avtoref. ... kand. ekon. nauk : 08.06.01 – ekonomika, organizacija i upravlinnja pidprijemstvamy. Kyi'v : KNTEU, 2003. 20 s.
7. Luk'janova L. G., Doroshenko T. T., Minich I. M. Unifikovani tehnologii' gotel'nyh poslug ; za red. prof. V. K. Fedorčenka. Kyi'v : Vyshha shk., 2001. 237 s.

8. Mel'nychenko S., Tkachuk T. Franchajzyngovi merezhi turystychnyh pidpryemstv. Visn. KNTEU. 2015. Vyp. 4. S. 30–42.
9. Munin G. B., Karjagin Ju. O., Artemenko A. S., Koshyl' Ju. V. Franchajzyng u gotel'no-restaurantnomu biznesi ; za zag. red. L. S. Trofymenko i O. O. Gaca. Kyi'v : Kondor, 2008. 370 s.
10. Osoblyvosti gotel'nogo franchajzyngu. URL : <http://tourism-book.com/pbooks/book-37/ua/chapter-1861>.
11. United States hotel franchise fee guide 2014 URL : <http://www.boutique-hospitality.com/blog/wp-content/uploads/2014/11/HVS-2014-United-States-Hotel-Franchise-Fee-Guide.pdf>.
12. Upravlinnja zgidno dogovoru franchajzyngu. URL : http://pidruchniki.ws/15060913/turizm/upravlinnya_zgidno_dogovoru_franchajzynga.
13. Kudlaj T. V. Kontraktne upravlinnja gotel'nymy merezhamy: avtoref. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04 – ekonomika ta upr. pidpryemstvamy (za vydamy ekon. dijəl'n.). Kyi'v : KNTEU, 2015. 25 s.
14. Formy partners'kyh vidnosyn u gotel'nomu biznesi. URL : <http://ua.textreferat.com/referat-16625-2.html>.
15. Pristutstvie mezhdunarodnyh gostinichnyh operatorov v Rossii i SNG. URL : <http://docplayer.ru/31928966-Pristutstvie-mezhdunarodnyh-gostinichnyh-operatorov-v-rossii-i-sng.html>.

Articles submitted to editor office of 04.12.2017.

Ткаченко Т., Сідлецька І., Гладкий О. Франчайзинг у міжнародному готельному бізнесі.

Постановка проблеми. Франчайзинг як форма бізнесу, що розвивається швидкими темпами, набуває особливого значення та популярності в готельному бізнесі на теренах України. Франчайзинг в системі міжнародних готельних мереж є тією поєднуючою ланкою, що створює специфічні умови та уніфіковані параметри ділової активності готелів більшості країн світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблемних питань розвитку франчайзингу в системі міжнародного готельного бізнесу присвячено праці багатьох учених. Особливості організації франчайзингу в середовищі міжнародного готельного бізнесу розкриваються в роботах Т. Ткаченко, М. Босовської, М. Бойко, Н. Ведмідь. Проблеми формування бізнес-концепції франчайзингу розглядали у своїх працях С. В. Мельниченко, Л. С. Трофименко, О. О. Гац, Г. Б. Тимошенко, В. П. Мунін, Х. Й. Роглев та ін. Питання глобалізації франчайзингової системи на ринку готельних послуг підіймаються в роботах В. В. Миненкової, А. В. Мамонової. Однак, роль франчайзингу у формуванні системи міжнародного готельного бізнесу ще детально не розглядалась.

Метою даного дослідження є аналіз системи франчайзингу як найбільш розповсюдженої форми міжнародного готельного бізнесу.

Матеріали та методи. Матеріали статті розроблено на основі використання загальнонаукових методів діалектики, порівняльного аналізу, дедуктивного синтезу, логічного моделювання, класифікації і типізації, системно-структурного аналізу, наукового прогнозування.

Результати дослідження. Розкрито особливості використання франчайзингу в міжнародному готельному бізнесі. Висвітлено основні чинники формування додаткових переваг бізнесу від входження до готельної мережі на основі франчайзингу. Окреслено механізми взаємодії основних сторін франчайзингових відносин. Наголошено на ролі готельного оператора при укладанні франчайзингового договору. Розкрито механізми розподілу фінансових та організаційних ресурсів при

укладанні франчайзингового договору в готельному бізнесі. Проаналізовано особливості здійснення франчайзингових платежів для готелів різних категорій. Визначено особливості формування середньогалузевих розмірів франчайзингових платежів для ключових готельних мереж світу. Систематизовано переваги та недоліки, а також основні обов'язки франчайзера і франчайзі. Виділено п'ять критеріїв успішності готельного бізнесу, що функціонує під мережесвим ім'ям. Розкрито особливості використання манчайзингу як симбіозу менеджменту і класичного франчайзингу в готельному бізнесі. Виділено первинну стадію манчайзингу, при якому управління готельним підприємством здійснює управляюча компанія, а також вторинну стадію, на якій починає діяти класичний договір франчайзингу. Окреслено перспективи розвитку франчайзингових відносин у готельному бізнесі в найближчій перспективі. Наведено унікальний досвід регулювання франчайзингових відносин в готельному бізнесі України на прикладі провідного національного готельного оператора – Premier Hotel and Resorts. Проаналізовано приклади запровадження цим оператором спеціалізованої програми «Компас», призначеної для подальшого розвитку мережі бюджетних готелів в рамках єдиних стандартів організації, що об'єднує підприємства за франчайзинговими договорами.

Висновки. Практика застосування франчайзингу в готельному бізнесі України переконливо довела його високу комерційну ефективність. Інтерес до франчайзингу серед готельних операторів та окремих власників зростає з кожним роком, оскільки ведення бізнесу на основі договору франшизи суттєво зменшує підприємницькі ризики, сприяє зростанню іміджу компанії, залученню широкого кола клієнтів, зростанню обсягів продаж на внутрішньому та міжнародному ринках. Розвиток франчайзингу – одна з найбільш ефективних форм ведення міжнародного готельного бізнесу в Україні. Вивчення організаційних, економіко-правових та фінансово-комерційних особливостей його застосування в готельно-ресторанній сфері є основою для подальших наукових пошуків у цьому напрямі.

Ключові слова: франчайзинг, манчайзинг, міжнародний готельний бізнес, франчайзингові платежі, переваги і недоліки франчайзингу.

УДК 339.564

ОНИЩЕНКО Володимир,

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

ГУЖВА Ігор,

к. е. н., експерт CDM-Ukraine (Center for market development economy)

СТИМУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКСПОРТУ

Обґрунтована пріоритетність заходів стимулювання вітчизняного експорту, зокрема: спрощення процедур торгівлі, фінансово-кредитна підтримка, залучення до експорту малого та середнього бізнесу, активізація формування та діяльності організацій координаційного та коопераційного типу, запровадження міжнародних електронних торгів.

Ключові слова: зовнішня торгівля, експорт, глобальні ланцюги доданої вартості, процедури торгівлі, експортно-кредитне агентство, експорт малого та середнього бізнесу, торгові дома.

Онищенко В., Гужва И. Стимулирование национального экспорта. Обоснована пріоритетность мер стимулирования отечественного экспорта, в частности: упрощение процедур торговли, финансово-кредитная поддержка, привлечение к экспорту малого и среднего бизнеса, активизация формирования и деятельности организаций координационного и кооперационного типа, внедрение международных электронных торгов.

Ключевые слова: внешняя торговля, экспорт, глобальные цепочки добавленной стоимости, процедуры торговли, экспортно-кредитное агентство, экспорт малого и среднего бизнеса, торговые дома.

Постановка проблеми. Як свідчить національна статистика, за 2012–2016 рр. експорт України зменшився майже у два рази: з 68,8 до 36,4 млрд дол. США [1]. Причини різні, головні ж – стрімке падіння промислового виробництва та експорту до Росії внаслідок анексії Криму та бойові дії на території Донбасу. Відтворення промислового розвитку країни, а тим більш, на сучасній технологічній основі, шлях непростий і тривалий. Проте сьогодні можливо та необхідно приймати рішення, які не потребують значних інвестицій і можуть кардинально поліпшити регуляторне середовище зовнішньоторговельної діяльності, механізми надання посильної дипломатичної, маркетингової, інформаційної та фінансової підтримки національному експортеру. Подібну державну стратегію свого часу запровадили Японія, Південна Корея, Китай та

інші країни. Досвід Китаю свідчить, що на перших порах можливо обійтися й без інноваційних продуктів, а тим, що вже сьогодні можна виробляти та продавати за умови, що продавець знає ринок, маркетинг та сучасні технології організації зовнішньої торгівлі.

За таких умов набуває актуальності обґрунтування засобів стимулювання національного експорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми зовнішньої торгівлі України досліджені вітчизняними фахівцями, наприклад, у працях В. Андрійчука, Є. Іванова, І. Бураковського, В. Мовчан, О. Кузяківа, В. Гейця, А. Мазаракі, Т. Мельник, Н. Іксарової [2–5] та ін. У більшості публікацій йдеться про необхідність товарного наповнення сучасного вітчизняного експорту, тобто промислового та інноваційного розвитку, що потребує значних інвестицій та часу.

У наукових дослідженнях проблем розвитку вітчизняного експорту не вистачає теоретичного та методичного обґрунтування організаційних та управлінських механізмів стимулювання розвитку національної зовнішньої торгівлі.

Мета статті – обґрунтувати першочергові заходи стимулювання національного експорту.

Матеріали та методи. Матеріалами дослідження слугували інформаційні джерела Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Світової організації торгівлі (СОТ), Міжнародного валютного фонду (МВФ), Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (МЕРТ України), Державної служби статистики України (ДСС України), а також праці вітчизняних та зарубіжних фахівців. У процесі підготовки статті використано загальнонаукові методи дослідження: історичний, логічного аналізу, синтезу та абстракції, моделювання.

Результати дослідження. За даними Держслужби статистики України, експорт товарів з України у 2016 р. скоротився порівняно з 2015 р. на 4,4 % (з 36,369 млрд дол. США у 2016 р. до 38,127 млрд дол. США у 2015 р.), тобто тенденцію падіння не подолано. Сальдо торгівлі товарами у 2016 р. від’ємне (2,88 млрд дол. США). Внесок чистого експорту товарів у ВВП від’ємний: у 2016 р. – (–2,8 %), у 2015 р. – (–2,0 %). Причина цієї ситуації полягає у стабільно від’ємному сальдо товарного платіжного балансу країни та умовах її зовнішньої торгівлі (ціни на імпорт перевищують ціни на експорт; експортна квота за 2010–2016 рр. в середньому – 39,2 %, а імпортна – 44,5 %) [1].

Зовнішня торгівля послугами для країни залишається прибутковою: експорт у 2016 р. становив 9,631 млрд дол. США, імпорт – 5,304 млрд дол. США, тобто сальдо балансу по послугах 2016 р. позитивне – 4,327 млрд дол. США. Таким чином, баланс зовнішньої торгівлі України у 2016 р. позитивний – 1,447 млрд дол. США. Близько 20 % (приблизно 2 млрд дол. США у 2016 р.) експортної складової послуг – це плата Російській Федерації за трубопровідний транзит газу та нафти, яка може з великою вірогідністю різко зменшитися у майбутньому. В експорті послуг України 2016 р. Росія займала близько 33 % [1].

Ефективність зовнішньої торгівлі України характеризують дані національного експорту за 2010–2016 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Зовнішня торгівля України товарами

Рік	Експорт, млн дол. США (факт. цінах)	Імпорт, млн дол. США (факт. цінах)	Індекс, % до попереднього року							Внесок чистого експор- ту до ВВП, %
			фізичного обсягу (Ласпейреса)		цін (Пааше)		умов торгівлі		дохідних умов торгівлі	
			експорт	імпорт	експорт	імпорт	кількіс- ний	ціно- вий		
2010	50744,3	60352,0	103,2	113,1	126,0	118,1	91,2	106,7	110,1	-2,9
2011	68394,2	82608,2	106,0	112,8	125,6	120,6	94,0	104,1	110,3	-5,4
2012	68809,8	84658,1	102,6	93,4	98,1	110,2	109,8	89,0	91,2	-8,4
2013	63305,9	75834,6	92,2	89,6	101,0	101,3	102,9	99,8	91,8	-8,5
2014*	53901,7	54428,7	92,1	74,4	94,8	98,3	123,8	96,4	87,0	-4,1
2015*	38127,2	37516,4	86,0	76,7	82,3	89,8	112,1	91,6	78,8	-2,0
2016*	36362,8	39248,6	99,1	108,6	96,2	96,4	91,3	99,8	98,9	-2,8
Індекси**	71,65	65,03	96,2	96,1	76,3	77,3	100,3	94,1	89,9	-

* 2014–2016 рр. без урахування тимчасово окупованих територій.

** Індекси показників 2016 р. до базового 2010 р., %.

Джерело: зведено та розраховано авторами на основі [1].

Падіння експорту за 2010–2016 рр. насамперед обумовлено різким зниженням ВВП та експорту після 2012 р. завдяки зменшенню фізичного обсягу пропозиції, цін на основні експортні товарні групи та зміні структури експорту. За розрахунками авторів, ціновий індекс умов торгівлі за 2010–2016 рр. знизився на 31,3, а індекс дохідних умов торгівлі – майже на 47,5 в. п.; внесок чистого експорту до ВВП коливався від – 8,5 % до –2,0 %.

У структурі експорту 2016 р. переважає продукція АПК (42 %) та чорні метали і вироби з них (22,9 %), разом – 64,9 % (табл. 2), тобто продукція з низькою доданою вартістю, ціни на яку значно коливаються.

Таблиця 2

Товарна структура експорту України, %

Товарна група	2005	2010	2014*	2015*	2016*
Живі тварини; продукти тваринного походження	2,1	1,4	1,9	2,2	2,1
Продукти рослинного походження	4,9	8,1	16,2	20,9	22,3
Жири та олії	1,7	5,0	7,1	8,7	10,9
Готові харчові продукти	3,8	4,3	5,7	6,5	6,7
Продукція АПК	12,5	18,8	30,9	38,3	42,0
Мінеральні продукти	13,7	15,0	11,3	8,1	7,5
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	8,7	7,9	5,7	5,6	4,3
Недорогоцінні метали та вироби з них	41,0	32,3	28,3	24,8	22,9
Машини й механічне обладнання	8,3	9,9	10,5	10,3	10,0
Інше	14,8	16,1	13,3	12,9	13,3
Весь експорт	100	100	100	100	100

* 2014–2016 рр. без урахування тимчасово окупованих територій.

Джерело: зведено авторами за даними [1].

Основні товарні групи вітчизняного експорту значно з 2012 р. подешевшали: зернові культури – на 36,1 %, жири та масло – на 29,4 %, чорні метали – на 38,5 %, вироби з них – на 25,5 %. За розрахунками авторів, тенденція динаміки цін на вказану продукцію збережеться принаймні до 2020 р., а отже, вітчизняний експорт за умови збереження такої структури буде дешевшати, а країна нестиме збитки (табл. 3).

Таблиця 3

Індекси середніх цін експорту України, % до попереднього року

Товарна група	2012	2013	2014*	2015*	2016*	Індекс ціни за 2012–2016 рр.
Зернові культури	100	98,1	89,5	78,9	92,2	63,9
Жири та масло тваринного та рослинного походження	100	94,2	80,2	93,8	99,7	70,6
Чорні метали	100	92,0	97,1	75,0	91,8	61,5
Вироби з чорних металів	100	107,4	89,9	84,4	91,4	74,5

* 2014–2016 рр. без урахування тимчасово окупованих територій.

Джерело: розраховано авторами за даними [1].

Починаючи з 2005 р., аграрний сектор економіки став «локомотивом» зовнішньої торгівлі, хоча він не представлений на світових ринках готовою продукцією широкого асортименту. На думку авторів, Україна потрапила у сировинну аграрну залежність («аграрна пастка»), що спричиняє значне спрощення промисловості та, як наслідок – примітивний і неефективний експорт. Однак без промисловості Україна з цієї «пастки» не вибереться, тому необхідно індустріалізувати аграрну сферу. Йдеться про нарощування у її складі частки готової продукції. Класичний приклад з нашої практики – перехід від експорту насіння соняшника на його переробку та експорт олії.

Це стосується інших статей національного експорту. За оцінкою В. Власюка, переробка деревини, що експортується з України (близько 9 млн м³ у 2015 р.), у готові вироби може дати щорічно 450–550 млн дол. США доданої вартості та близько 100 тис. нових робочих місць з урахуванням суміжних виробництв. У 2015 р. Україна експортувала вироби з деревини (включаючи кругляк) на суму 1,1 млрд дол. США, а Польща реалізувала виробів – на 23 млрд дол. США [6].

Розвиток промисловості – безумовний пріоритет у зростанні експорту. В країні фактично не задіяні організаційно-управлінські ресурси, які не менш важливі для її розвитку, ніж інвестиційні. На думку багатьох експертів, розвитку промисловості можуть сприяти індустріальні парки, промислові кластери та інші форми територіально-галузевої організації бізнесу.

Незважаючи, що в Україні прийнято закон про індустріальні парки [7], їх робота не помітна, на відміну від Туреччини, Польщі, Чехії, Китаю та інших країн. Для цього пропонується низка стимулюючих заходів щодо преференцій та захисту прав інвесторів, залучених до їх розвитку [8].

Одним з ефективних засобів підвищення потенціалу промисловості є застосування кластерного підходу до організації промислового виробництва, який дає змогу у межах кластерів об'єднати ресурси та компетенції, недоступні для окремих підприємств. За допомогою проекту Глобального торгового аналізу (*Global Trade Analysis Project, GTAP*) авторами здійснено експериментальне економіко-математичне моделювання розвитку та впливу на економіку України таких кластерів: Придніпровського металургійного, Прикарпатського деревообробного та Подільського харчової промисловості. Розрахунки показали, що реалізація цих проектів може забезпечити приріст експорту металургійної галузі за різними варіантами від 2,0 до 3,5 млрд дол. США; деревообробної продукції – від 0,55 до 1,1 млрд дол. США; харчових продуктів – від 0,5 до 1,0 млрд дол. США.

Проблема експорту завжди у центрі уваги практично всіх урядів України, але все ще залишилася невирішеною. Наразі до Кабінету Міністрів України подано проект під назвою «Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017–2021» [9]. Ця розробка має ряд істотних вад, а саме:

- відсутні без необхідного визначення й окреслення можливих сценаріїв розвитку подій якісні та кількісні стратегічні орієнтири дорожньої карти;

- важко погодитися з віднесенням до стратегічних сфер економічного розвитку туризму, ІКТ та креативної сфери [9, с. 2; 10, с. 77–83], оскільки вони займають, за оцінками авторів, у ВВП України на 01.01.2017 сукупно близько 10–11 %, у тому числі: туризм – 2,0 %, ІКТ – 4,5 % та креативна сфера (культура) – 4,0 %;

- сумнівним є визначення для України пріоритетних ринків/країн, тому що методика занадто загальна і не враховує можливий попит на українську продукцію та послуги конкретно кожного ринку, а також їх особливості [10, с. 97];

- не визначено, що означає «розробка та просування українського брендингу для експорту товарів і послуг» [10, с. 94], «український брендинг» та який справжній бренд України? *По-перше*, «брендинг» не розробляється і не просувається, тому що він сам є процесом розробки та просування бренду. *По-друге*, бренд країни не розробляється, він формується протягом довгого історичного періоду і визначається сукупністю факторів економічного, соціального, культурного та політичного змісту. Бренд країни – це візитна картка, в якій відображена її унікальність. Брендом Великої Британії є її демократичні та ліберальні традиції; ФРН – якість виробництва; Франції – мода, кухня, вино; США – свобода та рівність усіх громадян перед законом. А яким може бути бренд України, а тим більш, для стимулювання «експорту товарів і послуг»? Країна з нерівноважними економікою та суспільно-політичним життям, з економікою переважно третього технологічного укладу та населенням, що мігрує світами у пошуку кращої долі.

Є й інші зауваження до цього документа, тому він потребує ретельного доопрацювання.

Особливі надії щодо зростання експорту Україна покладає на торговельну співпрацю з ЄС. Експорт України до країн ЄС, за даними Держслужби статистики України, зріс у 2016 р. на 3,7 % завдяки умовам вільної торгівлі, яка почала тимчасово діяти з 01.01.2016, і на 01.01.2017 становив 13,5 млрд дол. США. Наразі ЄС є найбільшим партнером України з експорту: його частка склала 37,1 % загального експорту України у 2016 р. Експорт до решти країн у цьому ж році скоротився на 8,9 %. Імпорт з ЄС до України зріс на 11,8 %, від'ємне сальдо торгівлі сягнуло 3,6 млрд дол. США. Відтак, європейські товари мають значно більший попит на українському ринку, ніж вітчизняна продукція на ринку країн ЄС. Більший рівень зростання експорту унеможлиблюють доволі незначні за обсягом тарифні квоти, встановлені Євросоюзом на ряд української сільгосппродукції. Тому станом на 01.07.2017 українські експортери вже встигли вичерпати річні квоти на мед, фруктові соки, цукор та інші товари [1].

Навіть побіжний аналіз зовнішньоторговельних зв'язків України з ЄС свідчить про істотні проблеми для України. Справа не в тому, щоби збільшилися квоти, зникли всілякі тарифні та нетарифні обмеження, а в тому, що для ефективної торгівлі з розвинутими партнерами необхідно мати якісний конкурентоспроможний товар. Створення у подальшому поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі з ЄС принесе користь Україні, але за однієї умови – активного реформування суспільно-економічного життя країни та її економічного потенціалу.

У цьому контексті слід також звернути увагу на створення зони вільної торгівлі з Канадою, яка надає певні преференції Україні, але як скористається ними Україна – невідомо, бо угода ратифікована лише у квітні та травні 2017 р. Зауважимо, що для України відкривається понад 90 % канадського ринку товарів.

Наявність товару, що не лише користується попитом, а має високу додану вартість – головна умова успішної торгівлі. На сьогодні Україна не має достатньої кількості таких товарів, тому слід, використовуючи нові технології торгівлі, маркетингу, моделі та технології доставки, просувати на ринки наявну продукцію та яку реально можемо виробляти. Необхідно чітко розуміти, що технології міжнародної торгівлі, це не тільки експортно-імпортні операції, а й співпраця з ринком за широким спектром економічних, соціальних та політичних відносин.

Міжнародна торгівля нині може бути успішною у дискусії моделі інвестиційного та науково-технологічного співробітництва, а ми ще живемо у торговельно-посередницькій моделі. Україні необхідно починати формувати нову зовнішньоторговельну політику, яка б чітко вписувалася у контекст відповідних політик провідних країн та тих, що стрімко розвиваються, розуміти, що реальні масштаби сучасної

економіки та зовнішньоторговельної діяльності визначаються не стільки розміром експорту, скільки обсягом доданої вартості, яку створює країна, її місцем у глобальних ланцюгах доданої вартості (*Global Value Chains, GVC*) [11–12].

Глобальні (та регіональні) ланцюги доданої вартості виникли як стратегії, що організують територіально розосереджені виробництва в єдиний ефективний комплекс на основі їх спеціалізації та комплементарності для виробництва певного кінцевого продукту чи послуги. Тобто, за логікою процесів глобалізації, формуються транснаціональні відтворювальні системи, лідерами яких є ТНК. Саме вони визначають, у якій країні їм вигідно розміщувати проміжне виробництво (виробничу ланку *GVC*), орієнтуючись передусім на мінімізацію сукупних витрат, на виробництво та реалізацію кінцевого продукту з урахуванням певних обмежень. *GVC* створюють нові ринкові можливості всім видам компаній, включаючи малі та середні підприємства, для входження до міжнародних ринків та переходу до експортної діяльності, яка має більш високу ефективність завдяки спеціалізації.

GVC включає такі заходи, які здійснюється міжнародним бізнесом у процесі всього циклу виробництва товару – починаючи від ідеї створення і закінчуючи випуском продукції кінцевого використання. Ця послідовність складається з взаємопов'язаних етапів: проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), проектування та дизайн, усі стадії виробництва, маркетинг, логістика і збут, післяпродажне обслуговування споживача [13, с. 9].

Існує спрощений підхід до розуміння сутності *GVC*, а саме: обсяг зовнішньої торгівлі запасними частинами та комплектуючими та, більш того, постачання проміжної продукції може використовуватися як оцінка інтегрованості країни до регіональних та глобальних ланцюгів доданої вартості [3, с. 17–20]. На думку авторів, не обсяги експорту та імпорту, а довготривалі договірні відносини на основі інвестиційної та технологічної співпраці у рамках визначених такими відносинами ланцюгів характеризують інтегрованість підприємств та країн до *GVC*. Саме така участь вигідна підприємствам та країні, тому що залучає їх до нових технологій, нового менеджменту та маркетингу, нових умов праці. У такому контексті статистика СОТ свідчить про позитивну взаємозалежність між участю країни у глобальних ланцюгах і темпами її економічного зростання [12–13].

Залученість країн до *GVC* визначають ТНК, орієнтуючись на мінімізацію сукупних витрат, у тому числі й трансакційних, тобто витрат, пов'язаних у певній частині з проблемами корупції, витрат часу та коштів на формальні процедури експорту та імпорту, на захист власності, на судові практики тощо, які можуть займати значну частку у сукупних витратах. Тому для України важливе значення має імплементація положень та практики їх реалізації Угоди спрощення процедур торгівлі СОТ (УСПТ).

УСПТ – це мінімізація рівня трансакційних витрат на здійснення експортно-імпортних операцій – чим він нижчий, тим більше шансів країни увійти до GVC, тим жвавіший буде рух товарів та послуг через кордон країни, тим більше ми будемо відкриті та зрозумілі іншим державам.

Як свідчить статистика, в Україні цей рівень занадто високий. У *табл. 4* наведено позиції України у глобальному рейтингу стимулювання торгівлі, що характеризує трансакційні витрати на експортно-імпортні операції в цілому та за основними його складовими.

Таблиця 4

Позиції України у глобальному рейтингу стимулювання торгівлі

Показник	2010, ранг/125 країн	2014, ранг/138 країн	2016, ранг/136 країн
Індекс стимулювання торгівлі (<i>Enabling Trade Index, ETI</i>)	81	83	95
Відкритість ринків	30	38	24
Митне регулювання	106	100	95
Інфраструктура	71	66	72
Операційне середовище	86	103	125

Джерело: зведено авторами за даними [12].

Вітчизняний та іноземний бізнес має справу з складною, забюрократизованою, непрозорою та корумпованою процедурою експортно-імпортних операцій в Україні, про що свідчать дані *табл. 5*.

Таблиця 5

Рейтинг показників структури глобального індексу стимулювання торгівлі України

Показник	2010, ранг/125 країн	2014, ранг/138 країн	2016, ранг/136 країн
Тягар митних процедур	110	100	95
Митні послуги	95	105	110
Ефективність процедури митного очищення	116	107	104
Час на імпорт	105	104	122
Документи для імпорту	104	82	82
Вартість імпорту, дол. США за контейнер	80	119	105
Час на експорт	105	116	116
Документи для експорту	47	65	57
Вартість експорту, дол. США за контейнер	72	113	124

Джерело: зведено авторами за даними [14].

За оцінками міжнародних інститутів, зменшення вартості трансакцій, з якими стикаються торговельні оператори, забезпечує відчутне зростання глобального ВВП та зростання світової торгівлі на 3–5% [15]. Тільки ефективна імплементація УСПТ у практику зовнішньоторговельної діяльності України може збільшити її обсяги на 8–10 %. Але для цього необхідно вирішити низку проблем у зовнішньої торгівлі країни, зокрема:

- підвищити рівень ефективності та прозорості адміністрування експортно-імпортних операцій та усунути дублювання функцій;
- налагодити державно-приватне партнерство щодо розробки нових та уточнення існуючих нормативно-правових, інституційних і процесуальних засад реалізації експортно-імпортних операцій у контексті вимог СОТ;
- створити механізм збору й обміну інформацією щодо суб'єктів та об'єктів зовнішньої торгівлі, обсягів і напрямів торгівлі, зокрема створити автоматизовані бази даних суб'єктів зовнішньої торгівлі і персоналізацію даних.

Важливе значення має фінансова підтримка експорту в рамках, дозволених СОТ. Слід вітати прийняття закону про створення Експортно-кредитного агентства, яке повинно гармонійно вписатися у механізм стимулювання експорту [16]. Мається на увазі, що його впровадження та розвиток повинно відбуватися разом із спрощенням процедур торгівлі, становленням у країні інших форм стимулювання експорту. Ще у 1994–1995 рр. підготовлено пропозиції щодо створення фінансової підтримки експорту України, але з різних причин вони не реалізовані. Щоб не сталося такого знову, національному бізнесу необхідно чинити жорсткий тиск на уряд, аби цей закон запрацював якомога скоріше. За розрахунками авторів, діяльність ЕКА може забезпечити 10–15 % приросту експорту України.

Необхідно активно залучати до експортної діяльності малі та середні підприємства (МСП). У країнах ЄС частка МСП у загальній вартості експорту складала в 2015 р. близько 35 %, а в Україні – 14,5 % [17]. Резерви є, але на шляху їх реалізації стоять досить серйозні перешкоди [18]: визначення бізнес-можливостей за кордоном; ідентифікація та аналіз відповідних ринків; налагодження контактів із закордонними клієнтами; забезпечення надійного представництва комерційних інтересів компанії за кордоном; доступ до фінансування зовнішньоекономічної діяльності; спроможність менеджменту приділити достатньо часу управлінню діяльністю компанії на зовнішніх ринках; залучення професіоналів для допомоги менеджменту при здійсненні операцій на зовнішніх ринках: покриття витрат виходу на міжнародні ринки; протидія недобросовісній конкуренції: труднощі в плані отримання державної підтримки.

Значну допомогу в реалізації експортних можливостей малого та середнього бізнесу може надати Угода з ЄС про участь у програмі «Конкурентоспроможність підприємств малого та середнього бізнесу» (*Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises, COSME*), яку Україна ратифікувала у 2016 р. Однією з її підпрограм є *European Enterprise network (EEN)* – мережа організацій ЄС, яка допомагає компаніям шукати партнерів та інвесторів з різних країн.

Щодо підтримки експортної діяльності МСП в ЄС, то вона здійснюється в основному шляхом надання субсидій, кредитів та кредитних гарантій. Єврокомісія має понад 130 офісів та представництв по всьому світі, які допомагають малим та середнім компаніям виходити на зовнішні ринки. Для стимулювання експортної діяльності МСП також задіяний Європейський інвестиційний фонд (*European Investment Fund, EIF*), який створено спеціально для підтримки МСП. Фонд разом з фінансовими інститутами розробив рамкову програму по конкурентоспроможності та інноваціях (*Competitiveness and Innovation Framework Programme, CIP*), яка націлена на підтримку інвестицій МСП у технологічний розвиток, інновації та розширення трансграничної діяльності підприємств [19, с. 43]. Нашим державним структурам разом з бізнесом також потрібно спільно зайнятися побудовою ефективної системи підтримки розвитку та експортної діяльності малого та середнього бізнесу, як це роблять інші країни.

У справі залучення малого та середнього бізнесу слід застосовувати коопераційні форми організації дієвої допомоги потенційним експортерам, зокрема торгові дома та консорціуми [20]. Вони відіграють значну роль у зовнішній торгівлі багатьох країн світу, а в деяких державах розвиток таких мереж розглядається, як важливий елемент політики розширення та диверсифікації національного не сировинного експорту. Важливість функціонування торгових домів полягає у виконанні ними подвійної ролі в просуванні експорту: з одного боку, вони являють собою співтовариства, які об'єднують професіоналів у сфері міжнародної торгівлі для допомоги бізнесу, а з іншого – виступають посередником між владою та бізнесом щодо підтримки зовнішньоекономічної діяльності.

За даними Європейської конфедерації міжнародних торгових домів, у глобальному обсязі світової торгівлі товарами і послугами на міжнародні торгові дома припадає близько 20 %. У багатьох країнах частка торгових домів у загальному обсязі несировинного експорту значна і досягає за окремими товарними позиціями і географічними напрямками понад 50 % [21].

Міжнародні універсальні торгові дома співпрацюють з багатьма фірмами-продуцентами з різних господарських сфер і мають широкую номенклатуру товарів, які є об'єктами їх посередницької діяльності. Як правило, вони виконують функції не лише в торгівлі, а й у сфері фінансів, виробництва, консалтингу та ін.

Міжнародні спеціалізовані торгові доми мають справу з обмеженим колом у цілому однорідних товарів і забезпечують їх ефективний продаж за рахунок високої компетентності та професіоналізму.

Формування моделей торгових домів у різних країнах відбувається під впливом історичних, політичних, економічних, зовнішньоторговельних, геополітичних та інших факторів, що обумовлює особливості в існуючих системах їх організації. В зовнішньоторговельній діяльності Японії, як і раніше, домінують універсальні торгові доми, хоча більшість припадає на спеціалізовані. У Республіці Корея та КНР система торгових домів сформована з урахуванням японського досвіду.

Специфіка моделі торгових домів у Західній Європі та США полягає в тому, що вони спеціалізуються на експорті товарів, вироблених малим та середнім бізнесом. При цьому вони надають широкий спектр послуг консалтингового та маркетингового характеру. Великі промислові компанії також звертаються до послуг торгових домів, особливо при експорті у віддалені регіони світу, оскільки створення власних збутових підрозділів є для них більш витратним, ніж посередницькі послуги.

Заслуговує на увагу досвід діяльності експортних консорціумів в Італії як інструменту розширення несировинного експорту національними малим та середнім бізнесом (хоча, керуючись об'єктивними критеріями, ці консорціуми не можна віднести до категорії торгових домів, бо вони не виконують посередницьку функцію). Цей досвід набув поширення в деяких європейських країнах, включаючи Іспанію і Португалію, а також у державах Латинської Америки та Близько-східного регіону [21].

Цікавим також є досвід Угорщини, де національні торгові доми розглядаються як один з трьох ключових елементів системи підтримки зовнішньоекономічної діяльності країни поряд з Угорським агентством зі сприяння інвестиціям та національним Ексімбанком. За підтримки уряду країни державний «Угорський національний торговий дім» форсовано створює мережу своїх відділень по всьому світу для просування продукції угорських експортерів з числа малого та середнього бізнесу [21].

Сьогодні, щоб експортувати, необов'язково бути великим підприємством. Все більше малих та середніх підприємств стають активними учасниками міжнародної електронної торгівлі, використовуючи досягнення інформаційних технологій та сучасної логістики. Нині електронна торгівля – один з важливих важелів збільшення обсягів міжнародної торгівлі, оскільки вона допомагає долати традиційні бар'єри у міжнародній торгівлі: територіальну віддаленість і нестачу інформації щодо можливостей іноземних ринків. Завдяки розвитку електронних комунікаційних технологій, суб'єкти господарювання позбуваються необхідності

утримувати додатковий персонал або збільшувати капіталовкладення у розвиток фахівців для реалізації проектів у сфері зовнішньої торгівлі. Інтернет-торгівля, як передбачають експерти, продовжить динамічно розвиватися й надалі. За деякими прогнозами, до 2020 р. світовий ринок електронної комерції досягне 8 трлн дол. США [22].

Висновки. До першочергових реальних кроків поживлення експорту країни необхідно віднести:

- розбудову індустріальних парків та кластеризацію промисловості;
- активну співпрацю з міжнародним бізнесом у глобальних ланцюгах доданої вартості;
- започаткування роботи національного експортно-кредитного агентства;
- спрощення процедур торгівлі та створення міжвідомчого комітету для реалізації відповідної Угоди СОТ;
- заохочення бізнесу до створення мережі торгових домів та консорціумів.

Не відкидаючи першочерговості промислового розвитку країни, слід акцентувати увагу на втіленні у сферу зовнішньої торгівлі країни сучасних організаційних та управлінських технологій та практик, а саме: налагодити ефективні механізми організації та відправлення торгових процедур, фінансову підтримку експорту, організацію коопераційних та координаційних форм сприяння національного експортера тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm.
2. Андрійчук В. Г., Іванов Є. І. Вплив угоди про асоціацію між Україною та ЄС на митно-тарифне регулювання і зовнішньоторговельний режим сторін. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2014. № 3. С. 4–15.
3. Бураковский І., Мовчан В., Кузяків О. та ін. Біла книга. Як реалізувати експортний потенціал України за умов глобалізації: Пропозиції щодо політики сприяння розвитку українського експорту. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Київ : ІЕД, 2016. 50 с.
4. Геєць В. М. Оцінка впливу Угоди про асоціацію / ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України ; за ред. В. М. Гейця, Т. О. Осташко, Л. В. Шинкарук. Київ : ІЕП НАН України, 2014. С. 3–101.
5. Мазаракі А. А., Мельник Т. М., Іксарова Н. О. та ін. Зовнішня торгівля України: XXI століття : монографія ; за ред. А. А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 600 с.
6. Власюк О. «Домашнє завдання» по переробці. Дзеркало тижня. 2017. № 4.
7. Про індустріальні парки : Закон України від 26.06.2012 № 5018-VI. URL : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5018-17/page2>.
8. Галасюк В. Індустріальні парки: міфи та реалії. URL : <http://www.segodnya.ua/opinion/galasukcolumn/ndustraln-parki-mfi-ta-real-762486.html>.

9. Экспортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017–2021. URL : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e6ab10fa-0ad9-4fe4-b8be-32f570693b64&title=EksportnaStrategiiaUkraini-DorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021>.
10. Про схвалення Експортної стратегії України : Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017–2021 : робочий варіант проекту розпорядження Кабінету Міністрів України. URL : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail>.
11. The Shifting Geography of Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Trade Policy. World Economic Forum. Geneva : WEF, 2013. 36 p.
12. Global Value Chains: Challenges, Opportunitiens, and Implication for Policy. OECD, WTO, WB, 2014. URL : http://www.oecd.org/tad/gvc_report_g20_july_2014.pdf.
13. Цепочки поставок нового поколения. Глобальный обзор деятельности в сфере управления поставок за 2013 г. По результатам исследований Pricewaterhousecoopers. URL : http://www.pwc.ru/en_RU/ru/performance-management/assets/global-supply-chain-survey-2013-rus.pdf.
14. The Global Enabling Trade Report 2010; The Global Enabling Trade Report 2014; The Global Enabling Trade Report 2016. World Economic Forum. URL : <http://www.scribd.com/doc/30982200/Global-Enabling-Trade-Report>.
15. Спрощення процедур у сфері зовнішньої торгівлі. Інститут економічних досліджень і політичних консультацій. URL : http://www.ier.com.ua/files/Projects/2012/UKTPI_No4_Trade%20facilitation_for%20distribution.pdf.
16. Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту : Закон України від 20.12.2016 за № 1792-19. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1792-19>.
17. Політика сприяння експорту МСП в Україні : проект для обговорення на круглому столі «Політика сприяння експорту МСП в Україні» 29 берез. 2016 р. Київ : Інститут економічних досліджень і політичних консультацій, 2015. 52 с.
18. The Athens Action Plan for Removing Barriers to SME access to international markets. URL : <http://www.oecd.org/industry/smes/37818332.pdf>.
19. Урумов Т. Поддержка экспорта малого и среднего бизнеса в США и ЕС. Мировая экономика и международные отношения. 2015. № 6. С. 39–47.
20. Французов В. В., Дробница И. К., Кочкарев А. В. Торговые дома и специализированные торговые компании в мировой коммерческой практике. Бюллетень иностранной коммерческой информации. 2015. № 2. С. 98–116.
21. European Confederation of International Trading Houses. URL : <http://www.citha.eu>.
22. Мировой рынок электронной коммерции достигнет \$8 трлн к 2020 году. URL : http://kiosksoft.ru/news/2016/04/15/mirovoj_rynok_elektronnoj_kommercii_dostignet_8_trln_k_2020_godu.

Стаття надійшла до редакції 26.04.2017.

Onyshchenko V., Guzhva I. Stimulation of national export.

Background. *The rapid decline in exports over the last 5 years has set the urgent task of stimulation its development.*

Analysis of recent research and publications. *The problem aspects of Ukraine's foreign trade are thoroughly studied by domestic experts. However, there is a lack of the theoretical and methodical justification of organizational and managerial mechanisms for stimulating the development of national foreign trade.*

The study aims to justify the priority measures to stimulate national exports.

Materials and methods. The research is carried using the materials, such as information sources from UNCTAD, the WTO, the IMF, the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, the State Statistics Service of Ukraine as well as works of domestic and foreign specialists. In the research such scientific methods as historical, logical analysis, synthesis and abstraction, modeling are used.

The results of the research. In the article the basic mechanisms providing the effect in several years are substantiated, namely: the development of industrial parks and clustering of industry, active cooperation with international business in global value added chains, trade facilitation in the context of the WTO Agreement, financial and credit support of export through an export credit agency; the involvement of the country's small and medium businesses in export, activation of the formation and activities of integration and cooperative type of organizations (such as trading houses, consortiums, unions and other forms), implementation of international electronic trading in practice.

Conclusion. The promoting activities in the specified areas can provide an increase in exports within 15–20 percent by 2021 year.

Keywords: foreign trade; export; global value chains; trade procedures; export credit agency; SMB export and trading houses.

REFERENCES

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm.
2. Andrijchuk V. G., Ivanov Je. I. Vplyv ugody pro asociaciju mizh Ukrainoju ta JeS na mytno-taryfne reguljuvannja i zovnishn'otorgovel'nyj rezhym storin. Zovnishnja torgivlja: ekonomika, finansy, pravo. 2014. № 3. S. 4–15.
3. Burakovskij I., Movchan V., Kuzjakiv O. ta in. Bila knyga. Jak realizuvaty eksportnyj potencial Ukrainy za umov globalizacii': Propozycii' shhodo polityky spryjannja rozvytku ukrain's'kogo eksportu. Instytut ekonomichnyh doslidzen' ta politychnyh konsul'tacij. Kyi'v : IED, 2016. 50 s.
4. Gejec' V. M. Ocinka vplyvu Ugody pro asociaciju / ZVT mizh Ukrainoju ta JeS na ekonomiku Ukrainy ; za red. V. M. Gejca, T. O. Ostashko, L. V. Shynkaruk. Kyi'v : IEP NAN Ukrainy, 2014. S. 3–101.
5. Mazaraki A. A., Mel'nyk T. M., Iksarova N. O. ta in. Zovnishnja torgivlja Ukrainy: HHI stolittja : monografija ; za red. A. A. Mazaraki. Kyi'v : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2016. 600 s.
6. Vlasjuk O. «Domashnje zavdannja» po pererobci. Dzerkalo tyzhnja. 2017. № 4.
7. Pro industrial'ni parky : Zakon Ukrainy vid 26.06.2012 № 5018-VI. URL : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5018-17/page2>.
8. Galasjuk V. Industrial'ni parky: mify ta realii'. URL : <http://www.segodnya.ua/opinion/galasukcolumn/ndustrialn-parki-mfi-ta-real-762486.html>.
9. Eksportna strategija Ukrainy: Dorozhnja karta strategichnogo rozvytku torgivli na period 2017–2021. URL : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e6ab10fa-0ad9-4fe4-b8be-32f570693b64&title=EksportnaStrategiiaUkraini-DorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021>.
10. Pro shvalennja Eksportnoi' strategii' Ukrainy : Dorozhnja karta strategichnogo rozvytku torgivli na period 2017–2021 : robochyj variant proektu rozporjadzhennja Kabinetu Ministriv Ukrainy. URL : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail>.
11. The Shifting Geography of Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Trade Policy. World Economic Forum. Geneva : WEF, 2013. 36 p.

12. Global Value Chains: Challenges, Opportunitiens, and Implication for Policy. OECD, WTO, WB, 2014. URL : http://www.oecd.org/tad/gvc_report_g20_july_2014.pdf.
13. Сepochki postavok novogo pokolenija. Global'nyj obzor dejatel'nosti v sfere upravlenija postavok za 2013 g. Po rezul'tatam issledovanij Pricewater-housecoopers. URL : http://www.pwc.ru/en_RU/ru/performance-management/assets/global-supply-chain-survey-2013-rus.pdf.
14. The Global Enabling Trade Report 2010; The Global Enabling Trade Report 2014; The Global Enabling Trade Report 2016. World Economic Forum. URL : <http://www.scribd.com/doc/30982200/Global-Enabling-Trade-Report>.
15. Sproshhennja procedur u sferi zovnishn'oi' torgivli. Instytut ekonomichnyh doslidzhen' i politychnyh konsul'tacij. URL : http://www.ier.com.ua/files/Projects/2012/UKTPI_No4_Trade%20facilitation_for%20distribution.pdf.
16. 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 za № 1792-19. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1792-19>.
17. Polityka spryjannja eksportu MSP v Ukrai'ni : proekt dlja obgovorennja na kruglomu stoli «Polityka spryjannja eksportu MSP v Ukrai'ni» 29 berez. 2016 r. Kyi'v : Instytut ekonomichnyh doslidzhen' i politychnyh konsul'tacij, 2015. 52 s.
18. The Athens Action Plan for Removing Barriers to SME access to international markets. URL : <http://www.oecd.org/industry/smes/37818332.pdf>.
19. Urumov T. Podderzhka jeksporta malogo i srednego biznesa v SShA i ES. Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija. 2015. № 6. S. 39–47.
20. Francuzov V. V., Drobnica I. K., Kochkarev A. V. Torgovye doma i specializirovannye torgovye kompanii v mirovoj kommercheskoj praktike. Bjulleten' inostranoj kommercheskoj informacii. 2015. № 2. S. 98–116.
21. European Confederation of International Trading Houses. URL : <http://www.citha.eu>.
22. Mirovoj rynek jelektronnoj kommercii dostignet \$8 trln k 2020 godu. URL : http://kiosksoft.ru/news/2016/04/15/mirovoj_rynok_elektronnoj_kommercii_dostignet_8_trln_k_2020_godu.

УДК 339.94(477):658.589

DUGINETS Ganna,

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Doctoral candidate
at the Department of International Economic Relations
of Kyiv National University of Trade and Economics

THE INNOVATIVE ASPECT OF UKRAINE'S INTEGRATION INTO INTERNATIONAL PRODUCTION NETWORKS

The research of possible variants of integration of national companies into international production networks was conducted. The modern tendencies of their development with the consideration of innovations as a basis for creation of the greater added value by the country-participant of this network are analyzed. The dependence of effects on the volumes of created added value in different parts of international production networks is substantiated. On the basis of research of indicators of innovative development of Ukraine it is proved that the country possesses sufficient and perspective innovative potential. The implementation of a balanced set of measures of selective sectoral stimulation and improvement of «horizontal» institutional support of innovation activity within the framework of the «triple spiral» model is proposed.

Keywords: international production networks, fragmentation of production, innovation development, added value.

Дугинец А. Интеграция Украины в международные производственные сети: инновационный аспект. Проведено исследование возможных вариантов интеграции национальных компаний в международные производственные сети. Проанализированы современные тенденции их развития с учетом инноваций в качестве базиса для создания большей добавленной стоимости страной-участником сети. Обоснованно зависимость эффектов от объемов созданной добавленной стоимости в различных звеньях международных производственных сетей. На основе исследования показателей инновационного развития Украины доказано, что страна обладает достаточным и перспективным инновационным потенциалом. Предложено реализацию сбалансированного комплекса мероприятий выборочного отраслевого стимулирования и совершенствования «горизонтальной» институциональной поддержки инновационной активности в рамках модели «тройной спирали».

Ключевые слова: международные производственные сети, фрагментация производства, инновационное развитие, добавленная стоимость.

Background. Statement of the problem. Since the beginning of the 1990s, the global structure of production and international trade has been undergoing major changes. The sharp decline in costs of trade due to technological progress and widespread trade liberalization has led to

© Duginets G., 2017

a significant increase in the degree of production fragmentation worldwide over the last three decades. Furthermore, the reduction of barriers in the sectors that ensure the functioning of global logistics chains (transport, finance, telecommunications etc.) has led to increasing internationalization of supply chains of goods and services [1]. This, in turn, means that countries increasingly trade in intermediate goods in order to subsequently export end-products produced from them – both to third countries and to the countries participating in the production process. This fact adds relevance to the research of deepening the integration of national companies into existing and emerging international production networks. Moreover, the stimulation of integration must take into account the development of science-intensive production to expand the range of products with high added value, as opposed to increasing the country's involvement in production networks by means of raw materials.

Analysis of recent research and publications. The theoretical and methodological foundations of the study of the formation and development of international production networks are reflected in the studies of foreign and domestic scientists, namely: R. Baldwin, D. Taglioni, D. Hummels, J. Ishi, K. M. Yi, G. Gereffi, R. Kaplinsky, M. Morris, A. Obashi, F. Kimura, I. Gladij, I. Zvarych, S. Berenda, G. Duginets, E. Krikavskiy [2–11] and others. The theoretical foundations of the international division of labor, vertical integration and transnationalization of the economy, as well as the possibility of Ukraine's participation in international industrial-investment cooperation are highlighted in the works of A. Mazaraki, V. Lagutin, V. Sidenko, A. Filippenko [12–14] and others.

Unsolved aspects of the problem that the article is devoted to the practical significance of the research lies in the need to formulate directions of state policy in the innovation sphere that would allow to increase the share of goods with high added value in the country's exports by increasing the involvement of Ukrainian enterprises in international production networks. Therefore, respecting the undeniable achievements of domestic and foreign economic thought, it is to be noted that, in Ukrainian periodicals, only a small number of articles are devoted to the study of the problems and prospects of the integration of national enterprises into IPNs, while considering the innovative component of this process.

The **aim** of this work is based on a comprehensive theoretical and analytical study of the peculiarities of the formation and development of international production networks, and the substantiation of proposed ways of increasing the level of involvement of Ukrainian enterprises in them.

Materials and methods. The works of domestic and foreign scientists, materials by international organizations, and the results of the author's own observations became the study's main sources of information. The methodological base of the research is the combination of theoretical and quantitative analysis, comparison, and systematization aimed at identifying trends in Ukraine's integration into international production networks.

The results of the research. Currently, the economic literature uses a large number of similar in sound and meaning terms and concepts that describe the modern processes of fragmentation in the world economy. Among them, three concepts can be distinguished. *Firstly*, the global commodity chain, proposed by G. Gereffi [3; 15]. *The second* – the global value chain – appeared as a logical development of the first concept [16], but in reality the notion of a value chain was suggested by M. Porter in the 1980 s. [17]. *The third* – global (international) production network – was introduced into the literature independently by D. Ernst [18–19] and by a group of authors – P. Dicken [20], N. M. Coe, M. Hess and others [21].

Given the specifics of this study, it should be noted that not all publications reflect the differences between the concept of a «chain» and of a «network». Often the notion of a «global value chain» is replaced by the definition of an international production network. It should, however, be noted that a chain is a vertical sequence of stages in the process of supply, consumption and maintenance of a product, while a network combines both a vertical and a horizontal sequence of economic activities. Both a network and a chain can include several countries at once. In practice, there are two principal differences between a commodity chain and a value chain, on the one hand, and a production network, on the other. Firstly, commodity and value chains are essentially linear structures, whereas a production network tends to go beyond such linearity to include all kinds of network configuration. Secondly, the concepts of a commodity chain and a value chain are focused mainly on the management of inter-firm transactions, while the concept of a production network attempts to cover all groups of participants and the relationships between them. Thus, an international production network is a network distributed across national borders that unites complete segments or separate elements of value chains located in different national territories.

This concept reflects the fundamental structural and relational nature of the organization of production, distribution and consumption of goods and services. Despite the fact that international production networks have become much more complex in terms of organization and much more extensive geographically, they represent a universal form of economic organization. In a production network of any scale, linear structures (vertical or horizontal links) are inevitable, for the analysis of which, chain structures such as commodity chains, supply chains, value chains, etc. are used.

Modern international production networks were formed under the influence of several factors: first, the complication of the processes of international division of labor, which has become intra-industry international division of labor due to the production processes' fragmentation's expanding beyond national economies, and second, the acceleration of the scientific and technological progress and of the technological changes, which today form the basis of international production and the driving force of world trade.

This tendency manifested, first of all, in the economies of economically leading countries, thus having led to the creation of a segment of innovation-information, or, «new» economy, in developed countries and to the beginning of a new (sixth) technological mode's formation. It was this rapid development of the «new economy» that has led to the United States' success in the past 10 years in comparison with stagnation in Japan and a decline in economic growth in Western Europe (*Table 1*). Alongside that, the processes of internationalization of economic activity take place, caused by a lack of resources in the conditions of accelerated technological and technical updating of all factors and means of production.

Many countries thus see their future part in the international division of labor as being dependent on the advancement of technological development by means of investing in human capital and improving innovation systems through participation in international production networks (IPNs).

Table 1

Annual change in real GDP in some countries of the world economy, %

	USA	Germany	France	Italy	Spain	United Kingdom	Belgium	Japan	Ukraine**
2008	-0,3	0,8	0,2	-1,1	1,1	-0,5	0,7	-1,0	2,2
2009	-2,8	-5,6	-2,9	-5,5	-3,6	-4,2	-2,3	-5,5	-15,1
2010	1,6	3,9	2,0	1,7	0,0	1,5	2,7	4,7	0,3
2011	1,6	3,7	2,1	0,6	-1,0	2,0	1,8	-0,5	5,5
2012	2,2	0,6	0,2	-2,8	-2,6	1,2	0,2	1,7	0,2
2013	1,5	0,4	0,7	-1,7	-1,7	2,2	0,0	1,4	0,0
2014	2,4	1,6	0,2	-0,3	1,4	2,9	1,3	0,0	-6,6
2015	2,4	1,5	1,1	0,8	3,2	2,2	1,4	0,5	-9,9
2016	2,4	1,6	1,1	1,0	2,6	1,9	1,2	0,5	1,5
2017*	2,5	1,5	1,3	1,1	2,3	2,2	1,4	-0,1	2,5
2021*	2,0	1,2	1,9	0,8	1,6	2,1	1,4	0,7	4,0

* Forecast.

**The data is based on the 2008 System of National Accounts. The revised national accounts data has been available since 2000; since 2010, it does not include the Crimea and Sevastopol.

Source: compiled by the author [15].

So, instead of developing new technologies on their own, developing countries can use technologies from abroad and provide for growth with their help. That is, a competitive struggle arises not only in the field of product sales, but also in the stages of creating a new product, where the main parameters of an enterprise's future competitiveness are formed. Amidst the complex of decisive factors of competitiveness, the index of its quality stands out, in particular, the scientific and technical level of the provided product or service, being the result of implementing scientific and technological progress and a strategic means of entering new markets and reducing production costs.

The significance of IPNs is supported by the fact that, for example, in 2012, more than 60 % of world trade (which amounted to about \$ 22 trillion) fell on the sale of intermediate goods or services used at various stages of the production process of goods and services intended for final consumption. Over just one decade (1995–2005), the share of imported components in the cost of export products has increased significantly in many countries; for example, in Israel, the Czech Republic, Luxembourg – by about 20 %; in China, Taiwan, Poland, Slovakia, Greece – by 10–15 %; in Germany, France, Japan, India, Turkey – by 7–8 % [22].

Countries and companies can be located at the initial, intermediate or final stages in the IPNs, depending on their specialization, and their position may change over time. The former extract natural resources, produce raw materials or intellectual assets (R&D, design), the intermediate stage elements produce parts, components and assemblies, and the latter specialize in the assembly and / or distribution, marketing and branding of products, as well as work with clients [23, p. 29]. At the same time, the creation of value in IPNs is unevenly distributed between the different stages. It should be noted that the greatest added value is usually created in the production of key components or in the service sector (R&D, design, marketing, branding, product marketing, customer service) [23, p. 216].

IPNs are inhomogeneous in terms of various industries, enterprises, goods or services. Some parts of an IPN adhere to the classical pipeline structure, when a product or service undergoes subsequent processing stages (snake value chains), while others perform the final assembly of several intermediate goods or services (spider value chains) [8, p. 2].

Accordingly, a company or a country should strive to be present in those parts of IPNs where greater added value is generated. The task of cooperation is simplified if the country has free trade and mutual protection of investments agreements with a large number of other states. It is important to take into account that, at the stage of preproduction, there is a global competition, and at the stage of postproduction – to a greater extent local one.

Thus, for developing industrial economies (to which Ukraine belongs), it is today particularly important to find a place on the markets of developed countries, but this becomes more and more difficult as competition grows. Perhaps the most successful example is Slovakia, which, through entering the developed markets and gathering large-scale foreign investments, primarily in the production of electrical equipment, automotive, electronic and optical equipment, has become one of the major exporters of the region.

Foreign economic activity data account for 52,5 % of the total value of exports of Slovakian goods, calculated on the principle of value added. At the same time, foreign economic activity data accounts for 57,9 % of all foreign value added in Slovakia exports [24].

It should be noted that the economy of Ukraine is characterized by technological multimodality, since its individual components correspond to different, from the second to the fifth, waves of innovation, which adversely

affects its efficiency because of the fact that cooperation of enterprises with different technological modes leads to significant resource losses. The higher the degree of technological multimodality of an economy, the lower its efficiency.

If Ukraine continues to try to increase its exports of lower-end goods, it is threatened with the effect of «dampening growth», described by the well-known international trade theorist J. Bhagwati [25]. In addition, the Ukrainian economy has certain conditions for the implementation of innovation potential, but there are problems with the creation of the conditions necessary for the efficient use of resources. This thesis is confirmed by the place of Ukraine in the Global Index of Innovation, which has been at a rather low level in recent years (*Table 2*).

The Global Innovation Index is an objective indicator of the success of a country's innovation policy. It is published annually since 2007 as the main tool for assessing the state of innovation and represents the relation of costs to the effect, and thus contributes to the objectivity of assessing the effectiveness of a country's efforts to promote innovation.

Table 2

**Ukraine's ranking in the main components
of the Global Index of Innovation, 2011–2017**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Sub-index Innovation resources	7	8	3	8	4	6	7
Sub-index results of innovations	2	7	8	6	7	0	0
Coefficient of innovation efficiency	0	4	2	4	5	2	1
Place on the Global Index of Innovation	0 of 125	3 of 141	1 of 142	3 of 143	4 of 141	6 of 128	0 of 127

Source: compiled by the author on [26].

The final ranking is calculated as the average of two sub-indices:

- innovation resources (institutes, human capital and science, infrastructure, development of the internal market and business);
- results of innovations (achieved practical results of innovation: development of technology and knowledge economy, development of creative activity).

It is these components that show that the achieved scientific and practical results of innovations (the coefficient of innovation efficiency) in Ukraine are rather small, despite a rather high level of results from innovation activity, which may be largely due to the low value of the innovation resources sub-index (*see Table 2*).

A low level of innovation resources is due to insufficient stimulation of innovative development within the country. According to statistics on

recent years, there is a negative dynamics in state support for this sphere (*Fig. 1*). In 2016, the total expenditures of Ukrainian institutions on research and development (hereinafter – R&D) amounted to 11530,7 million UAH, of which 49,9 % were labor costs; the share of financing for carrying out R&D provided from the state budget constituted 32,1 %, whereas in 2015 it was as high as 35,6 % [27].

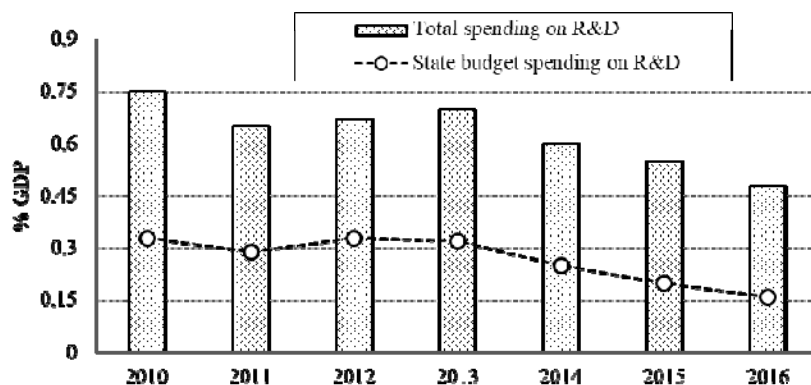


Fig. 1. Share of expenditures on R&D in GDP, %

Source: compiled by the author according to [5].

In Ukraine’s economy, there is also little innovative activity of industrial enterprises, which results in a low share of realized innovative products in the volume of industrial produce (*Fig. 2*).

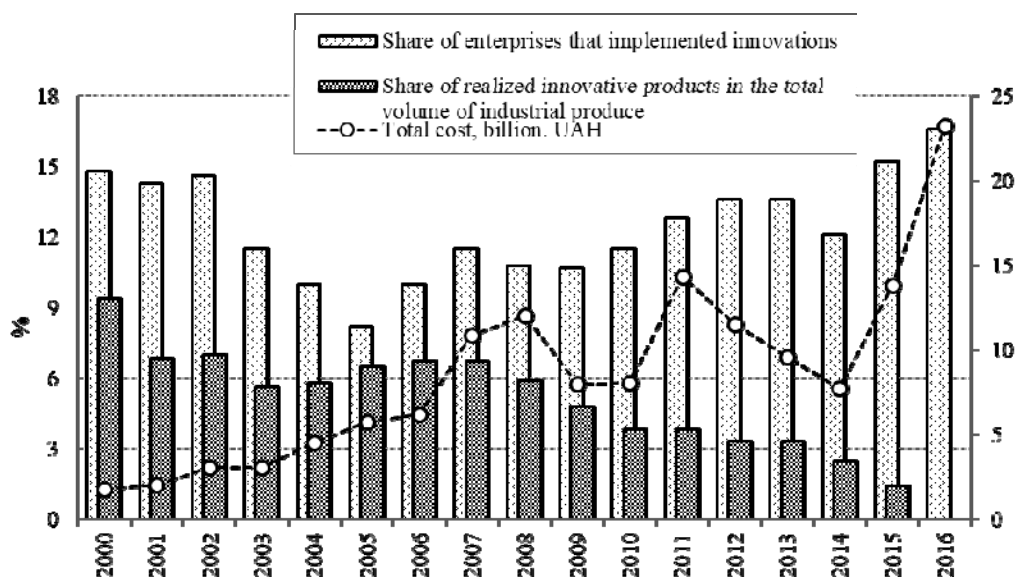


Fig. 2. Innovative activity in Ukraine’s industrial enterprises, 2000–2016

Source: compiled by the author on [27].

But it is the knowledge-intensive industries that are important for the development of a country’s economy and create the potential for entry into IPNs. The characteristic features of knowledge-intensive industries are:

growth rates, which are 3–4 times greater than in other industries; a large share of value added in the final product, significant export volumes and a high innovative potential capable of supporting not only that industry itself, but also related ones [28]. The functioning of such industries results in a synergistic effect from spreading innovations in the national and global economy. These key qualities of high-tech industries make them a priority field for innovation activity, as well as the main target of capital investments.

Therefore, focusing primarily on the formation and development of a model for innovative development is necessary for developing measures for supporting the entrance of Ukrainian enterprises into IPNs. Such a model considers the active interaction of the innovation process's three sectors: business, state and science, especially universities. According to the well-known model of the «triple helix» [29], a productive conceptualization of relations between state, science and industry takes place, being aimed at creating innovations and implementing them in the economy. The theory and practice of the «triple helix» show that joint efforts of the participants provide more benefit than attempts to alone solve the problems faced by them.

A combination of selective sectoral incentives and the improvement of «horizontal» institutional support for innovation activity should be considered as an option. In particular:

- targeted support for industries that have lost competitive positions as a result of de-industrialization processes or that provide new goals for economic growth (ecology, sustainability, inclusiveness);
- selective support for priority areas of innovation development on the frontiers of technological progress;
- strengthening the regional component, creating innovative clusters based on the principles of «smart specialization» and support for small and medium-sized enterprises (SMEs);
- prioritizing socioeconomic development of Ukraine's economy (addressing issues of security, health, ecology, energy dependence);
- tax incentives and assistance to small businesses, a «roadmap» for long-term changes, implementation efficiency indicators and proposals for implementing a new innovation policy in state, regional and corporate policy documents, laws and by-laws.

Conclusion. As a result of the study, it can be concluded that participation in international production networks brings the participants non-equivalent effects, depending on the amount of added value created in particular segments of the chain. The greatest value is created at the initial and final stages of the production process, e.g. in R&D. Thus, a company or country, which seeks to be present in those parts of IPNs that generate higher added value, should have an innovative development model. In the context of reaching the objective of the research, the main indicators of innovation activity were analyzed both at the international level (Global Innovation Index) and at the national level. The study of indicators of Ukraine's innovation development and position in comparison with other

countries makes it possible to state that Ukraine possesses sufficient and promising innovative potential. However, this capacity is not used extensively enough. In addition, the main restricting factor is the lack of a consistent mechanism for managing innovation activity. In order to integrate Ukrainian enterprises, the implementation of a balanced set of measures for selective sectoral stimulation and improvement of «horizontal» institutional support of innovation activity within the framework of the «triple helix» model was proposed. However, to justify the step-by-step strategy for integrating Ukrainian enterprises into IPNs, it is necessary to conduct an examination of existing IPNs in the region on the basis of analyzing flows of foreign investment and foreign trade. This will allow to analyze the flows of vertical intra-industry trade (intermediate goods trade) and to highlight the industries gravitating to IPNs.

REFERENCES

1. Baldwin R., Venables A. Spiders and Snakes: Offshoring and Agglomeration in the Global Economy. National Bureau of Economic Research. 2010. URL : <http://www.nber.org/papers/w1661>.
2. Baldwin R., Taglioni D. Gravity chains: estimating bilateral trade flows when parts and components trade is important. National Bureau of Economic Research. 2011. Working Paper 16672. URL : <http://www.nber.org/papers/w16672>.
3. Hummels D., Ishi J., Yi K. M. The nature and growth of vertical specialization in world trade. *Journal of International Economics*. 2001. Vol. 54. № 1. P. 75–96.
4. Gereffi G., Kaplinsky R. The Value of Value Chains. *IDS Bulletin*. 2001. Vol. 32. № 3. P. 1–8.
5. Gereffi G. The organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains How US Retailers Shape Overseas production Networks // *Commodity Chains and Global Capitalism* / M. Korzeniewicz (eds.). L. : Praeger, 1994. P.95-122
6. Kaplinsky R., Morris M. A Manual for Value Chain Research 2001. URL : www.ids.ac.uk/ids/global.
7. Obashi A., Kimura F. Deepening and widening of production networks in ASEAN. *Asian Economic Papers*. 2017. № 16 (1), p. 1–27. URL : <https://keio.pure.elsevier.com/en/publications/deepening-and-widening-of-production-networks-in-asean>.
8. Gladij I. J., Zvarych I. Ja. Mizhnarodni vyrobnychi merezhi v Jevropi. Ternopil' : Ekonomichna dumka, 2011. 292 s.
9. Berenda S. V. Jevropejs'ka systema torgovel'noi' kumuljacji' ta global'ni lancjygy dodanoi' vartosti. *Biznes inform*. 2015. № 3. S. 29–35.
10. Duginec' G. V. Formuvannja mizhnarodnyh vyrobnychyh merezh jak element strategii' pozstkryzovogo rozvytku kraj'ny. *Ekonomichnyj prostir : zbir. nauk. prac'*. 2013. № 79. C. 5–13.
11. Krykavs'kyj Je. V., Jakymyshyn L. Ja. Lancjug postavok v optymizaciji' energovytrat pidpryjemstv APK. *Ekonomichni nauky. Serija : Ekonomika ta menedzhment*. 2012. Vyp. 9 (11). S. 192–200.
12. Mazaraki A. A., Lagutin V. D. Vnutrishnij rynek Ukrai'ny v umovah dysbalansiv mizh vyrobnyctvom i spozhyvannjam. *Ekonomika Ukrai'ny*. 2016. № 4. S. 4–18.
13. Sidenko V. R. Novi global'ni vyklyky ta i'h vplyv na formuvannja suspil'nyh cinnostej. *Ukrai'ns'kyj socium*. 2014. № 1 (48). S. 7–20.
14. Filipenko A. S. Global'ni formy ekonomichnogo rozvytku: istorija i suchasnist'. *Kyiv : Znannja*, 2007. 670 s.

15. International Monetary Fund (2016, April). World economic outlook. Wash. (D.C.), IMF. 181, 186. URL : <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2016/12/31/Too-Slow-for-Too-Long>.
16. The Value of Value Chains: Spreading the Gains from Globalization. IDS Bulletin, 2001. Vol. 32. № 3. 136 p.
17. Porter M. E. Competition in Global Industries: A Conceptual Framework. Competition in Global Industries. Boston : Harvard Business School Press, 1986. P. 15–60.
18. Ernst D., Guerrieri P. International production networks and changing trade patterns in East Asia: The case of the electronics industry. Oxford Development Studies. 1998. Vol. 26. № 2. P. 191–212.
19. Ernst D., Kim L. Global Production Networks, Knowledge Diffusion, and Local Capability Formation. Research Policy, 2002, vol. 31, issue 8–9. P. 1417–1429.
20. Dicken P. The Roepke Lecture in Economic Geography Global-Local Tensions: Firms and States in the Global Space-Economy. Economic Geography. 1994. Vol. 70. № 2. P. 101–129.
21. Coe N. M., Hess M., Yeung H. W.-C., Dicken P., Henderson J. ‘Globalizing’ Regional Development: A Global Production Networks Perspective. Transactions of the Institute of British Geographers. 2004. Vol. 29. Issue 4. P. 468–484.
22. Salazar-Xirinachs J. Transforming Economies. Making industrial policy work for growth, jobs and development. International Labour Organization. Geneva. 2014. 158 p. URL : http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_242878.pdf.
23. Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains (Preliminary version) / Paris : Organisation for Economic Co-operation and Development. 2013. URL : http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/interconnected-economies_9789264189560-en.
24. Trade in Value-Added. OECD. 2015. URL : <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=66237>.
25. Bhagwati J. Immizerizing Growth: A Geometrical Note. Review of Economic Studies. 1958. Vol. 25. Issue 3. P. 201–205.
26. The Global Innovation Index 2011–2017. The Human Factor in Innovation URL : <http://www.globalinnovationindex.org>.
27. Oficijnyj sajt Derzhavnogo komitetu statystyky Ukrainy. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
28. Omelyanenko V. Technology package optimization in space industry in case of integration into the global value chain. GISAP: Economics, Jurisprudence and Management. 2016. № 10. URL : <http://journals.gisap.eu/index.php/EcoJuris/issue/view/116>.
29. Etzkowitz H., Leydesdorff L. The Triple Helix – University-Industry-Government Relations: A Laboratory for Knowledge Based Economic Development. EAST Review. 1995. Vol. 14. № 1. P. 14–19.

Articles submitted to editor office of 06.11.2017.

Дугінець Г. Інтеграція України у міжнародні виробничі мережі: інноваційний аспект.

Постановка проблеми. Різке зниження витрат торгівлі, яке стало можливе завдяки технологічному прогресу і повсюдній торговельній лібералізації, призвело до того, що в останні три десятиліття істотно зростає ступінь фрагментації виробництва по всьому світу. Країни все більше торгують проміжними товарами для того, щоб потім експортувати вироблені з їх допомогою кінцеві товари – як в треті країни, так і в країни-учасниці відповідного виробничого процесу. Це актуалізує дослідження поглиблення інтеграції національних

компаній у міжнародні виробничі мережі. При цьому цей процес повинен відбуватися насамперед за рахунок збільшення частки наукомістких товарів і послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обрана тема є предметом уваги широкого кола зарубіжних та українських науковців. Але варто зазначити, що у вітчизняній періодиці лише незначну кількість статей присвячено дослідженню проблем та перспектив інтеграції національних підприємств у міжнародні виробничі мережі з урахуванням інноваційної складової цього процесу.

Мета роботи базується на комплексному теоретичному й аналітичному дослідженні особливостей формування та розвитку міжнародних виробничих мереж, обґрунтуванні напрямів підвищення рівня залучення до них українських підприємств.

Матеріали та методи. Методологічною базою дослідження є поєднання теоретичного та кількісного аналізу, порівняння та систематизації, спрямованої на виявлення тенденцій інтеграції України в міжнародні виробничі мережі.

Результати дослідження. У статті проведено аналіз сучасних тенденцій розвитку МВМ з урахуванням інноваційного розвитку, як базису для створення більшої доданої вартості країною-учасником цієї мережі. Обґрунтовано, що участь у міжнародних виробничих мережах приносить учасникам не рівнозначні ефекти, в залежності від обсягів створеної доданої вартості в різних ланках мережі. Найбільша вартість створюється на початкових і кінцевих етапах відтворювального процесу, наприклад НДКР. На основі дослідження показників інноваційного розвитку України її позиції в порівнянні з іншими країнами обґрунтовано, що країна володіє достатнім і перспективним інноваційним потенціалом. Проте він використовується не в повному обсязі. Крім того, основним стримуючим фактором є відсутність цілісного механізму управління інноваційною діяльністю в країні.

Висновки. З метою інтеграції українських підприємств було запропоновано: по-перше, реалізувати збалансований комплекс мір вибіркового галузевого стимулювання і вдосконалення «горизонтальної» інституційної підтримки інноваційної активності в рамках моделі «потрійної спіралі»; по-друге, здійснити дослідження вже існуючих міжнародних виробничих мереж у регіоні на основі аналізу потоків іноземних інвестицій і зовнішньої торгівлі. Це дозволить проаналізувати потоки вертикальної внутрішньогалузевої торгівлі (торгівлі проміжними товарами) та виділити галузі, які тяжіють до МВМ.

Ключові слова: міжнародні виробничі мережі, фрагментація виробництва, інноваційний розвиток, додана вартість.

УДК 339.9:504

БОХАН Аліна,

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

АКТИВІЗАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ У ФОРМАТІ КОНВЕРГЕНЦІЇ ДЕРЖАВ*

Розглянуто питання сучасних умов активізації екологічної дипломатії в контексті задіяння формату конвергенції держав на фоні трансформації міжнародних економічних відносин і нових напрямів їх розвитку.

Ключові слова: екологічна дипломатія, глобальна економічна взаємодія, конвергенція, стратегічне партнерство.

Бохан А. Активизация экологической дипломатии в формате конвергенции государств. Рассмотрены вопросы современных условий активизации экологической дипломатии в контексте применения формата конвергенции государств на фоне трансформации международных экономических отношений и новых направлений их развития.

Ключевые слова: экологическая дипломатия, глобальное экономическое взаимодействие, консолидация, стратегическое партнерство.

Постановка проблеми. Новітні політичні, економічні, соціальні та екологічні компоненти, що присутні в трансформаціях господарських систем країн, посилюють глобалізацію в динамічно змінному середовищі життєдіяльності людства, де потенціал природного, ресурсного, енергетичного, інформаційного та іншого виду забезпечення є відмінний між країнами світу. З огляду на це активність суспільства пов'язується з новим стилем міжнародного діалогу й переговорів між політиками, дипломатами, керівниками країн світового лідерства, бізнесменами, науковцями та іншими впливовими акторами світового ринку щодо питань удосконалення стратегій екологічно збалансованого розвитку суспільства.

У цьому контексті вагомим аргументом у розширенні напрямів міжнародної співпраці є необхідність належним чином упереджувати та долати екологічні загрози. Очевидно, що сили реагування на такі

* Стаття відображає результати дослідження автора в рамках науково-дослідної роботи, що виконувалась впродовж 2015–2017 рр. у Київському національному торговельно-економічному університеті за запитом Міністерства освіти та науки України («Стратегічне партнерство у вимірі економічної безпеки України» номер державної реєстрації 0116U000785).

виклики переважно концентруються у спільному просторі економічної, безпекової та екологічної взаємодії країн на основі ресурсної агрегації. Це спонукає ринкових суб'єктів до новативності в конкурентній боротьбі та налагодженні ефективних комунікацій із використанням засобів дипломатії. Відбувається переосмислення людиною дії природних і суспільних законів, їх впливу на еволюційні зрушення та соціальну економіку, механізми екологізації світового господарювання, а також посилення конвергенції як результату інтенсифікації міжкультурного спілкування в різних сферах діяльності.

Свідченням цього є зміна механізмів дипломатії задля досягнення прийняттого компромісу й порозуміння у подоланні екологічних проблем, оскільки це важлива передумова для реалізації цілей «Програми 2030 для сталого розвитку» (*The 2030 Agenda for Sustainable Development*)¹. У зв'язку з цим навіть представники дипломатичних кіл провідних країн світу заявляють про доцільність і складність функціонального розширення їх діяльності як реакції на привнесення елементів інтерактивності до сфери екологізації міжнародних відносин і розвитку стратегічного партнерства. Створення клімату довіри та збільшення інвестицій в дипломатію через поєднання економічних і екологічних інтересів країн має орієнтувати на політичний конструктивізм, ринкову адаптивність і соціальну вигідність від глобальної еко-синергії людства шляхом використання потенціалу конвергенції.

Для всієї міжнародної спільноти постає актуальним утвердження такого формату взаємодії держав, що сприятимуть: реалістичності виконання соціально-екологічних завдань; диверсифікованості напрямів покращання політико-фінансово-економічної ситуації; дипломатичності в подоланні різних конфліктів (ресурсних, територіальних, екологічних, військових, етнічних та ін.); злагодженості дій країн в реагуванні на природно-техногенні катаклізми і наданні допомоги постраждалим. Екологічна дипломатія є важливою сферою, де оновлення мають системний характер.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Наукові дослідження екологічних аспектів дипломатії розглядаються вченими в контексті проблематики, що відображає: міжнародну еколого-економічну політику, економічну безпеку (А. Мазаракі, В. Панченко, Т. Перга, І. Шевченко [1–4]); специфіку видової конвергенції через різні аспекти її

¹ У 2015 р. Генеральна Асамблея ООН прийняла резолюцію щодо нового проекту міжнародної співпраці «The 2030 Agenda for Sustainable Development», який містить 17 цілей: 1) ліквідація бідності; 2) ліквідація голоду; 3) міцне здоров'я і благополуччя; 4) якісна освіта; 5) гендерна рівність; 6) чиста вода і санітарія; 7) недорога та екологічно чиста енергія; 8) гідна праця та економічне зростання; 9) індустріалізація, інновації та інфраструктура; 10) зменшення нерівності; 11) збалансований розвиток міст і населених пунктів; 12) відповідальне споживання та виробництво; 13) боротьба зі зміною клімату; 14) збереження морських екосистем; 15) збереження екосистем суші; 16) мир, правосуддя й ефективні інститути; 17) партнерство в інтересах стійкого розвитку. [URL : <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/21252030%20Agenda%20for%20Sustainable%20Development%20web.pdf>].

представлення: геополітичну, економічну, екологічну, енергетичну та ін. (О. Білорус, О. Гирич, Н. Грущинська, Г. Харламова [5–8]); нові вектори дипломатії та її інтегровані форми екологізації (Л. Блаксекієр, А. Купер, К. Дорсі [9–11]) та ін.

Науково-теоретичні розвідки екологічного змісту є міждисциплінарні, що свідчить про урізноманітнення суспільних зв'язків унаслідок інтернаціоналізації форм господарювання. Тому важливо привертати увагу теоретиків і практиків міжнародних відносин до розширення напрямів еколого-економічного співробітництва, запровадження країнами мобільної контактності у сфері екологічної дипломатії. Малодослідженим залишається процес імплементації країнами еколого-політичних новацій з його специфікою відносно кадрового, організаційного, фінансового, інформаційного, технологічного та іншого забезпечення; ступенем відкритості інституціонального середовища для зарубіжних дипломатичних технологій.

Метою статті є визначення умов активізації екологічної дипломатії у форматі конвергенції держав, що набуває різного прояву в суспільних трансформаціях і господарських ініціативах у міжнародних економічних відносинах.

Матеріали та методи. Відповідно до мети та предмета дослідження в статті використовуються загальні та спеціальні наукові методи. Формально-логічний метод забезпечує нову інтерпретацію сутності екологічної дипломатії та поглиблення її наукового дискурсу. Для виявлення тенденцій у розвитку міжнародних відносин застосовується компаративістський метод, який забезпечує виявлення європейських еко-орієнтирів конвергенції. Системний аналіз окреслює практику міжнародного еколого-економічного співробітництва. Використання методів індукції та дедукції розкривають нові аспекти екологічної проблематики. Інформаційною базою наукового дослідження слугують праці вітчизняних і зарубіжних вчених.

Результати дослідження. Новочасність, багатоаспектність і суперечливість прояву ефектів глобалізації змушує суспільство виважено й критично сприймати науково-технічні досягнення й модернізаційні зрушення в світовій економіці. Адже вони кардинально змінюють уклад життя, формують нові горизонти соціально-економічних благ і прагнень спільнот до взаємодії. Налагодження й інтенсифікація міжнародних контактів – природний і закономірний процес зближення різних культур країн, що включає політичні, економічні, бізнесові та інші компоненти у своєму видовому представленні. Але імпульси суспільних інтенцій закладені, насамперед, у природно-екологічних компонентах, які спроможні впливати на цілу низку інших компонентів і підсилювати їх дію на основі ефектів конвергенції. Причиною є те, що у геополітичному просторі та дипломатичній підтримці архітекτονіки його існування є кілька тенденцій: формування цивілізаційної спільності за принципом «всесвітньої конвергенції» (взаємозалеж-

ність економік держав, цілісність світового господарства, поглиблення міжнародного поділу, поглиблення виробничої, інноваційної та екологічної кооперації; розв'язання міжцивілізаційних суперечностей у різних формах суспільного прояву, що зумовлюють дивергенцію глобального розвитку [12]; ускладнення еколого-економічної стратифікації країн, що зумовлює реагування суб'єктів різного щабля представництва (урядових, міждержавних, інституційних, корпораційних, бізнесових, громадських) на зміст ринкових дисонансів, конкуренції, конфліктів, а також вимагає активізації екологічної дипломатії задля досягнення компромісів у міжнародній торгівлі та світовій економіці загалом [13].

У зв'язку з цим, виклики глобалізації посилюють значимість спільних дій країн у сфері «*Sustainable Development*» і покращення міжнародного порядку шляхом: сприяння миротворчим зусиллям і демократичним цінностям; подолання голоду та бідності у світі²; розв'язання проблем екології і наслідків природних катаклізмів³; стримання потоків біженців⁴; протидії агресії, екстремізму й міжнародному тероризму тощо. Наприклад, у 2015 р. загальносвітовий обсяг ресурсів, що виділявся на розвиток бідних країн, становив більше 319 млн дол. США. Характерною є тенденція до зменшення обсягів коштів як наслідок різкого скорочення поточності фінансів із приватного сектора. Водночас міжнародне торговельне співтовариство й надалі продовжує надавати країнам із низьким рівнем доходу сприятливіші умови доступу на ринки для експортних товарів. За період 2005–2015 рр. частка товарних позицій з нульовою ставкою мита для продукції з країн, що розвиваються, у світі збільшилась в цілому від 41 % до 50 % [14]. Це сприяє прояву конвергенції (зменшення розшарування) доходів між Північчю і Півднем (центром і напівпериферією) та скорочення кількості найбіднішого населення.

² За даними ООН, загальна кількість людей, які страждають від недоїдання, зменшилась у світі з 930 млн осіб (2000–2002 рр.) до близько 793 млн осіб (2014–2016 рр.). Наприклад, у 2013 р. частка населення, що жила менше ніж на 1,90 дол. США в день становила в Африці, півд. від Сахари – 42,3 %, Океанії – 27,2 %, Центральна і Півд. Азії – 14,4 %, Латин. Америці і Карибському басейні – 5,4 %, Східній і Півд.-Схід. Азії – 3,2 %, Півн. Африці і Зах. Азії – 2,6 %, Австралії і Новій Зеландії – 0,7 %, Європі і Півн. Америці – 0,6 %. При цьому майже 80 % всіх бідних людей у світі проживають у сільській місцевості, 64 % із них – зайняті у сільському господарстві. Але обсяги офіційних іноземних і вітчизняних інвестицій в сільське господарство постійно зменшуються (частка с/г у загальному обсязі допомоги секторального значення, що надається країнами-членами ОЕСР, у сер. 1980-х рр. була 20 %, а в 2015 р. – 7 %) [URL : <http://unstats.un.org/sgds>].

³ У даний час економічні збитки від небезпечних природних явищ оцінюються в середньому 250–300 млрд дол. США на рік, але за цього втрати маленьких і вразливих країн непропорційно більші порівняно з розміром їх економік. [URL : <http://unstats.un.org/sgds>].

⁴ Одним із найбільш важко подоланих перепон на шляху викорінення злиднів і забезпечення стійкого розвитку є конфлікти. Станом на кінець 2016 р. військові дії, насилля і переслідування призвели до переміщення у всьому світі 65,5 млн осіб. З 2015 р. кількість переміщених осіб збільшилось на 300 тис. осіб і досягла самої високої позначки за останні декілька десятиліть. До їх числа входили: 22,5 млн біженців; 40,3 млн внутрішньо переміщених осіб; 2,8 млн осіб, що шукають притулку. [URL : <http://unstats.un.org/sgds>].

Наразі в міжнародній політиці, стратегічному партнерстві та еко-дипломатії спостерігається утвердження нових акцентів у стратегізації екологічного розвитку держав через призму форсайту і конвергенції ідей. Такий підхід вимагає здійснення модернізації та екологізації національних економік, реформування держуправління і сфери зовнішньоекономічної діяльності на засадах інноваційності, збалансованості, транспарентності, безпековості та ін.

Саме тому царина національної зовнішньої політики вже не є полем діяльності чи контролю винятково органів зовнішніх зносин. Лідери держав та урядів, міністерства і парламентські структури цілком самостійно виходять на прямі міжнародні зв'язки зі своїми безпосередніми візаві і партнерами, демонструючи цим нові умови та потреби в налагодженні міжнародних контактів. Головним тут є те, що при всіх контактах – на найвищому рівні, з впливовими міжнародними акторами й організаціями – для досягнення позитивного результату не можна обійтися без попереднього комплексного опрацювання питань професіоналами дипломатичної служби, допомоги різнопрофільних міжнародних експертів і виконавців із забезпечення таких контактів і контролю за впровадженням укладених міжнародних домовленостей. Американська школа дипломатії додає до цього як нову місію XXI ст. – необхідність зв'язувати людей і народи «своїї» і «чужих» держав і на рівних сприяти підвищенню конкурентоспроможності «свого» бізнесу у світових господарських відносинах [15]. Це дає підстави стверджувати про утворення нових векторів міжнародної конвергенції, урізноманітнення її видів на вищому рівні представлення екологічної диверсифікації.

Варто зазначити, що поняття «конвергенція» (лат. *convergentio*, *convergo* – сходжусь, наближаюсь; англ. *convergence*) охоплює досить спектральне тлумачення:

- на загал як прагнення до зближення; процес властивий розмаїттям напрямів діяльності з метою взаємопроникнення в інші сфери/простори або злиття раніше роз'єднаних чи віддалених елементів/суб'єктів/об'єктів тощо;
- в біології позначають набуття схожих ознак у будові і функціях у далеких за походженням організмів унаслідок їх пристосування до однакових умов існування;
- в етнографії пов'язують із виникненням у різних місцях/народах незалежно одне від одного схожих або однакових культурних явищ під впливом законів суспільного/екологічного розвитку чи подібних природних умов;
- в медіа – висвітлення пов'язаних між собою політичних, економічних, екологічних і соціальних проблем, зосереджених у внутрішньому і зовнішньому медійному середовищі, в процесах менеджменту персоналом чи керування мультимедійними інформаційними потоками;

➤ в міжнародних відносинах – синхронізація макроекономічних параметрів і відповідність програмно-цільових орієнтирів країн, що адаптуються до умов глобальної системи і реалізують багатовекторну інтеграцію в різних формах на паритетних засадах [16].

У міжнародному аспекті представлення теорія конвергенції була висунута ще в 50–60 рр. минулого століття (Р. Арон, Дж. Гелбрейт, У. Ростоу, Я. Тінберген, Х. Шельські), що обґрунтовувала неминучість зближення та історичного синтезу двох соціально-економічних і політичних систем – капіталізму і соціалізму. У 70–80 рр. ця теорія набула певних аспектів інтерпретації в різних видах індустріального суспільства та пропагувалась з метою подолання розколу світу і загрози глобального термоядерного конфлікту між двома суспільними системами. Натомість, протилежною була «теорія дивергенції», яка викривала значно більше розбіжностей, аніж подібностей між цими системами. Поширеною на Заході була ідея «негативної конвергенції» (Г. Маркузе, Ю. Хабермас, Р. Хейлбронер), відповідно до якої протилежні системи запозичують одна в одній не стільки позитивні, скільки негативні елементи кожної з них, що призводить до кризи індустріальної цивілізації і посилює соціальні, екологічні та інші негаразди [17]. Головні акценти в осмисленні «конвергенції» все ж пов'язані з констатацією досягнення епохальної точки боротьби двох світових систем, що вимагало не лише міжнародних настанов і закликів щодо їх мирного співіснування, але й інтегрованої дипломатії в зближенні цих систем для формування безпеки майбутнього людства, збереження навколишнього природного середовища для нинішніх і прийдешніх поколінь. Екологічні ризики у цьому ідеологічному, політичному, економічному й мілітарному протистоянні також мали свої прояви, що спонукало дипломатів до пошуку нових форм міжнародних відносин і превентивної дипломатії для запобігання та врегулювання різних конфліктів.

Щодо цього теза Г. Кіссінджера є досить правомірною: «Конфлікти всередині суспільства і між ними точаться з незапам'ятних часів. Причина цих конфліктів не обмежуються відсутністю інформації або недостатньою спроможністю нею ділитися. Вони виникали не тільки між суспільствами, які не розуміли один одного, а й між тими, які розуміли один одного дуже добре... Там, де цінності, ідеали або стратегічні цілі входять у фундаментальні суперечності і можуть розпалити конфлікт не гірше, аніж загасити його» [18].

Екологічна дипломатія в цьому контексті значно розширює свої завдання та механізми щодо зміцнення міжнародної співпраці через різні формати конвергенції (функціональний, інституціональний, комунікаційний, інтеграційний). Прикладом кращих практик і досвіду розвитку конструктивного і структурованого діалогу є процес, започаткований Комюніке «Вигоди для екологічної політики ЄС через регулярний

перегляд імплементації в екологічній сфері» [19] задля підтримки досягнень цілей екологічної політики і законодавства ЄС⁵ шляхом [20]:

- надання комплексної оцінки про місце країни-члена щодо головних прогалин в імплементації в екологічній сфері, базуючись на однакових для кожної держави цільових орієнтирах (бенчмарках), які відображають існуючі й погоджені цілі політики та ключові зобов'язання, визначені екологічним законодавством ЄС;

- створення можливостей для активізації еко-дипломатії з країнами-членами в аспектах досягнень, дій і перешкод у подоланні прогалин в імплементації;

- надання ранньої та індивідуальної підтримки країнам-членам у їх зусиллях щодо імплементації «*acquis communautaire*» і політики ЄС на основі звітів;

- зміцнення культури дотримання зобов'язань ЄС в сфері екологічної політики та інформаційний супровід політичних дебатів і дискусій між інституціями ЄС про горизонтальні виклики; поширення найкращих екологічних практик, використання європейського досвіду еко-дипломатії; налагодження взаємодії з різними зацікавленими особами щодо розбудови мережі екологічної дипломатії та розвитку стратегічного партнерства.

Головними причинами мотивації країн-членів ЄС до здійснення комплексного, систематичного та спільного розгляду прогалин в імплементації є:

- виявлення ролі цього інструменту серед інших, таких як: моніторинг та звітування, процедура щодо недотримання, судова процедура, спеціальне законодавство для покращення правозастосування, перевірка відповідності (наприклад, кількість відкритих Європейською Комісією справ за процедурою щодо недотримання в екологічній сфері ЄС зменшується: 2010 р. (445 справ), 2011 р. (339), 2012 р. (296), 2013 р. (353), 2014 р. (334), 2015 р. (86) [21].

- недостатня імплементація збільшує екологічні, економічні та соціальні видатки (напр., економічна вартість, пов'язана із відсутністю імплементації екологічних *acquis* у 2011 р. оцінювалась приблизно у 50 млрд євро, включаючи кошти щодо правових процедур проти країн-членів (т. зв. *infringement cases*) [22];

- недотримання екологічних цілей ЄС впливає на довіру громадян як до органів національної влади, так і органів ЄС (напр., у 2014 р. за даними опитування «*Eurobarometer*» думки громадськості щодо ставлення європейськими громадян до довкілля було визначено, що: для 53 % – це дуже важливо, 42 % – достатньо важливо, 4 % – не дуже важливо, 1 % – зовсім не важливо [23].

⁵ Перегляд імплементації в екологічній сфері (*Environmental Implementation Review*) – це інструмент покращення імплементації екологічної політики і права в кожній країні-члені ЄС на основі дворічного циклу аналізу імплементації та діалогу.

Таким чином, зарубіжна практика доводить факт того, що конвергенція може виконувати важливу місію щодо еко-комфортизації спільного простору взаємодії. Екологічне законодавство не є самоціллю, воно повинно забезпечувати вигоду для європейських громадян і долати спільні виклики, з якими зіштовхується Європа [24].

В Україні питання необхідності покращення рівня практичного застосування екологічного законодавства має свою нагальність та гостроту. Але все ж реформи у сфері довкілля України набувають темпів, у т. ч. на вимогу виконання екологічної складової Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Після ратифікації й підписання Угоди всіма країнами-членами ЄС та набуття її чинності (01.09.2017) коло даної проблематики для України значно розширилося на всіх рівнях: парламентському, урядовому, громадському та ін. В умовах тривалого процесу апроксимації до європейського законодавства співпраця між Україною та ЄС почала охоплювати більш конкретну тематику еко-дипломатичної сфери. Системні реформи у цій галузі діяльності передбачають надання експертної оцінки й фінансової підтримки, ведення дискурсу на платформах міжнародного значення серед політиків, дипломатів, аналітиків, фахівців та інших учасників переговорного процесу.

Висновки. Геополітика та світова економіка в умовах глобалізованої ойкумени часто спричиняють соціально-екологічні метаморфози. Разом з цим еволюційні та історичні, просторові та часові характеристики життєдіяльності людства засвідчують про об'єктивну реальність асиметрії у суспільних відносинах, адже вони породжують нові ракурси сприйняття цінностей матеріального світу, який може бути вразливий до природних стихій і техногенних катаклізмів. Покращення рівня культури взаємодії, комунікацій у міжнародних економічних відносинах і стратегічному партнерстві допоможе поліпшити ситуацію. Динаміка науково-технічного прогресу впливає на світове господарювання, створюючи відповідні умови для активізації екологічної дипломатії у форматі конвергенції держави та забезпечуючи реалізацію багатовекторної інтеграції країн світу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економічна безпека України в умовах глобалізаційних викликів ; за заг. ред. А. А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 718 с.
2. Панченко В. Контрверсійність наслідків санкцій в міжнародній економічній політиці у процесі еволюції інструментів багатосторонньої дипломатії. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 20. С. 5–9.
3. Перга Т. Екологічна політика як інструмент зближення України з ЄС. Зовнішні справи. 2014. № 1. С. 44–47.
4. Шевченко І. Стратегічна екологічна оцінка як інструменти екологічної політики України. Економіка України. 2016. № 10. С. 79–88.
5. Білоус О. Глобальна неоконвергенція транзитних і трансформаційних соціально-економічних систем. Екон. часопис-XXI. 2013. № 11–12 (1). С. 3–7.

6. Гирич О. Особливості формування американської та європейської моделей екологічної політики та їхній вплив на трансформацію міжнародних політичних пріоритетів. *Зовнішні справи*. 2015. № 11. С. 52–56.
7. Грущинська Н. Економічна дипломатія як потужний інструмент подолання конфліктогенності країн. *Екон. нобелівський вісн.* 2016. № 1 (9). С. 85–89.
8. Kharlamova G. An ecological-economic convergence: transition to sustainable energy. *Вісн. Київ. нац. ун-ту ім. Тараса Шевченка*. 2013. № 9 (150). С. 44–49.
9. Blaxekjær L. Ø. *New Practices and Narratives of Environmental Diplomacy*. 2016. URL : <http://www.e-ir.inf>.
10. Cooper A. F. *The Changing Nature of Diplomacy*. 2013. URL : <http://www.oxfordhandbooks.com>.
11. Dorsey K. *Crossing Boundaries: The Environment in International Relations*. 2014. URL : <http://www.oxfordhandbooks.com>.
12. Кравчук Н. Я. Дивергенція глобального розвитку : сучасна парадигма формування геофінансового простору. Київ : Знання, 2012. С. 127–128.
13. Бохан А. Екологічна дипломатія : компроміси міжнародної торгівлі. *Зовнішня торгівля : економіка, фінанси, право*. 2016. № 4 (87). С. 33–41.
14. *The Sustainable Development Goals Report 2017*. URL : <http://unstats.un.org/sgds>.
15. Веселовський А. І., Кононенко К. А., Александров О. С., Гончарук А. З., Цветков О. Г. Реформування системи забезпечення зовнішніх зносин та дипломатичної служби України : аналіт. доп. Київ : НІСД, 2015. С. 6.
16. Корнев М. М. Теоретичне обґрунтування методів дослідження конвергенції економічних систем. *Менеджер*. 2014. № 2 (68). С. 49–55.
17. Шляхтун П. П. Політологічний термінологічний словник. Київ : ВПУ «Київський університет», 2015. С. 215.
18. Кіссінджер Г. Світовий порядок. Роздуми про характер націй в історичному контексті ; пер. з англ. Н. Коваль. Київ : Наш формат, 2017. С. 284.
19. Communication «Delivering the benefits of EU environmental policies through a regular Environmental Implementation Review». COM(2016)316 final. URL : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT>.
20. Імплементация екологічних зобов'язань в умовах дерегуляції в Європейському Союзі: досвід кращих практик для України. Аналітичний документ. Львів : Ресурсно-аналітичний центр «Суспільство і довкілля», 2017. С. 9–16.
21. Пріоритети Європейської комісії. URL : [www.http://ec.europa.eu](http://ec.europa.eu).
22. The costs of not implementing the environmental acquis. Final report ENV.G.1/FRA/2006/0073. URL : http://ec.europa.eu/environment/enveco/economics_policy/pdf/report_sept2011.pdf.
23. Attitudes of European citizens towards the environment. Special Eurobarometer 416, 2014. URL : <http://ec.europa.eu/COMMFrontOffice/publicopinion/index.cfm>.
24. Communication «Better Regulation : Delivering better results for a stronger Union». COM(2016)615 final. URL : <http://ec.europa.eu>.

Стаття надійшла до редакції 07.12.2017.

Bokhan A. Activation of environmental diplomacy in the format of convergence of the states.

Background. *The latest political, economic, social and environmental components that are present in the transformations of the economic systems of the countries intensify globalization in a dynamically changing environment of human life, where the potential of natural, resource, energy, information and other types of support is different between countries of the world. Creating a climate of trust and increasing investments in diplomacy through a combination of economic and environmental interests of countries should focus on political constructivism, market adaptability and social utility from the global eco-synergy of humanity through the use of convergence potential.*

Analysis of recent research and publications. Scientific research on ecological aspects of diplomacy is considered by scientists in the context of a problem that reflects: international ecological and economic policy, economic security; the specificity of species convergence through various aspects of its representation: geopolitical, economic, ecological, energy; new vectors of diplomacy and its integrated forms of environmentalization.

The **aim** of the article is to determine the conditions for the activation of ecological diplomacy in the format of convergence of states, which acquires various manifestations in social transformations and economic initiatives in the sphere of international economic relations.

Materials and methods. In accordance with the purpose and subject of research the general and special scientific methods are used in the article.

The results of the research. Setting up and intensifying of international contacts is a natural process of convergence of different cultures of countries, including political, economic, business and other components. But impulses of public intentions are laid, first of all, in the natural-ecological components that are able to influence a range of other components and enhance their effect on the basis of convergence effects. Ecological diplomacy significantly expands its tasks and mechanisms for strengthening international cooperation through different formats of convergence (functional, institutional, communication, integration). Foreign practice proves that convergence can fulfill an important mission in terms of eco-comfort of a collaborative space of interaction. Environmental legislation is not an end in itself; it should provide benefits for European citizens and overcome common challenges. In Ukraine, the issue of the need to improve the level of practical application of environmental legislation has its urgency. Conducting systemic reforms in this area of activity involves providing expert assessment and financial support, conducting discourse on platforms of international importance among politicians, diplomats, analysts and other professionals.

Conclusion. Geopolitics and the global economy in the conditions of globalized oecumene most cause socio-environmental metamorphoses. They give rise to new angles of perception of the values of the material world, which may be vulnerable to natural elements and man-made disasters. The driving force for this is to improve the culture of interaction, communications in the field of international economic relations and strategic partnership. The dynamics of scientific and technological progress affects the global economy, creating the appropriate conditions for the activation of environmental diplomacy in the format of convergence of the state and ensuring the implementation of multi-vector integration of the countries of the world.

Keywords: environmental diplomacy, global economic cooperation, consolidation, strategic partnership.

REFERENCES

1. Ekonomichna bezpeka Ukrai'ny v umovah globalizacijnyh vyklykiv ; za zag. red. A. A. Mazaraki. Kyi'v : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2010. 718 s.
2. Panchenko V. Kontroversijnist' naslidkiv sankcij v mizhnarodnij ekonomichnij polityci u procesi evoljucii' instrumentiv bagatostoronni'oi' dyplomatii'. Investycii': praktyka ta dosvid. 2017. № 20. S. 5–9.
3. Perga T. Ekologichna polityka jak instrument zblyzhennja Ukrai'ny z JeS. Zovnishni spravy. 2014. № 1. S. 44–47.
4. Shevchenko I. Strategichna ekologichna ocinka jak instrumenty ekologichnoi' polityky Ukrai'ny. Ekonomika Ukrai'ny. 2016. № 10. S. 79–88.
5. Bilous O. Global'na neokonvegencija tranzynnyh i transformacijnyh social'no-ekonomichnyh system. Ekon. chasopys-XXI. 2013. № 11–12 (1). S. 3–7.

6. Gyrych O. Osoblyvosti formuvannja amerykans'koi' ta jevrops'koi' modelej ekologichnoi' polityky ta i'hnij vplyv na transformaciju mizhnarodnyh politychnyh prioritytiv. *Zovnishni spravy*. 2015. № 11. S. 52–56.
7. Grushhyn's'ka N. Ekonomichna dyplomacija jak potuzhnyj instrument podolannja konfliktogenosti kraï'n. *Ekon. nobelivs'kyj visn*. 2016. № 1 (9). S. 85–89.
8. Kharlamova G. An ecological-economic convergence: transition to sustainable energy. *Visn. Kyi'v. nac. un-tu im. Tarasa Shevchenka*. 2013. № 9 (150). S. 44–49.
9. Blaxekjær L. Ø. *New Practices and Narratives of Environmental Diplomacy*. 2016. URL : <http://www.e-ir.inf>.
10. Cooper A. F. *The Changing Nature of Diplomacy*. 2013. URL : <http://www.oxfordhandbooks.com>.
11. Dorsey K. *Crossing Boundaries: The Environment in International Relations*. 2014. URL : <http://www.oxfordhandbooks.com>.
12. Kravchuk N. Ja. Dyvergencija global'nogo rozvytku : suchasna paradygma formuvannja geofinansovogo prostoru. *Kyi'v : Znannja*, 2012. S. 127–128.
13. Bohan A. *Ekologichna dyplomacija : kompromisy mizhnarodnoi' torgivli*. *Zovnishnja torgivlja : ekonomika, finansy, pravo*. 2016. № 4 (87). S. 33–41.
14. *The Sustainable Development Goals Report 2017*. URL : <http://unstats.un.org/sgds>.
15. Veselov's'kyj A. I., Kononenko K. A., Aleksandrov O. S., Goncharuk A. Z., Cvjetkov O. G. Reformuvannja systemy zabezpechennja zovnishnih znosyn ta dyplomatychnoi' sluzhby Ukraï'ny : analit. dop. *Kyi'v : NISD*, 2015. S. 6.
16. Kornjev M. M. Teoretychne obgruntuvannja metodiv doslidzhennja konvergencii' ekonomichnyh system. *Menedzher*. 2014. № 2 (68). S. 49–55.
17. Shljahtun P. P. *Politologichnyj terminologichnyj slovnyk*. *Kyi'v : VPU «Kyi'vs'kyj universytet»*, 2015. S. 215.
18. Kissindzher G. Svitovyj porjadok. Rozdumy pro harakter nacij v istorychnomu konteksti ; per. z angl. N. Koval'. *Kyi'v : Nash format*, 2017. S. 284.
19. Communication «Delivering the benefits of EU environmental policies through a regular Environmental Implementation Review». COM(2016)316 final. URL : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT>.
20. Implementacija ekologichnyh zobov'jazan' v umovah dereguljacii' v Jevrops'komu Sojuzi: dosvid krashhyh praktyk dlja Ukraï'ny. *Analichnyj dokument*. L'viv : Resursno-analichnyj centr «Suspil'stvo i dovkilja», 2017. S. 9–16.
21. *Priorytety Jevrops'koi' komisii'*. URL : [www.http://ec.europa.eu](http://ec.europa.eu).
22. The costs of not implementing the environmental acquis. Final report ENV.G.1/FRA/2006/0073. URL : http://ec/europe/eu/environment/enveco/economics_policy/pdf/report_sept2011.pdf.
23. Attitudes of European citizens towards the environment. *Special Eurobarometer 416*, 2014. URL : <http://ec.europa.eu/COMMFrontOffice/publicopinion/index.cfm>.
24. Communication «Better Regulation : Delivering better results for a stronger Union». COM(2016)615 final. URL : <http://ec.europa.eu>.

ФІНАНСИ, ОПОДАТКУВАННЯ, АУДИТ

УДК 658.14.17

НАГОРНЮК Олена,

к. е. н., доцент, докторант кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ЕЛЕМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

Визначено сутність фінансового потенціалу торговельного підприємства, запропоновано функції і принципи його систематизації. Розроблено систематизацію елементів фінансового потенціалу підприємства торгівлі на основі застосування теорії систем і врахування його сутнісних характеристик. Охарактеризовано зміст окремих елементів фінансового потенціалу торговельного підприємства.

Ключові слова: фінансовий потенціал, система, систематизація, фінансові ресурси, здатності, фінансова безпека.

Нагорнюк Е. Систематизация элементов финансового потенциала предприятия торговли. Приведено определение сущности финансового потенциала торгового предприятия, предложены функции и принципы его систематизации. Разработана систематизация элементов финансового потенциала предприятия торговли на основе применения теории систем и учета его сущностных характеристик. Охарактеризовано содержание отдельных элементов финансового потенциала торгового предприятия.

Ключевые слова: финансовый потенциал, система, систематизация, финансовые ресурсы, способности, финансовая безопасность.

Постановка проблеми. Діяльність підприємств торгівлі України в реаліях складних економічних умов, динамічних змін зовнішнього середовища функціонування, нових загроз та викликів характеризується

© Нагорнюк О., 2017

погіршенням основних фінансово-економічних показників діяльності, що ускладнює процеси залучення фінансових ресурсів для забезпечення постійного розвитку. Дослідження, присвячені проблемам фінансового забезпечення діяльності підприємств, набувають особливої актуальності в період розвитку кризових явищ в економіці. Надзвичайно важливими стають уміння та здатності менеджерів в галузі управління фінансовою діяльністю підприємства, зокрема управління його фінансовим потенціалом, який характеризується найпотужнішим впливом на результативність та реалізованість стратегії розвитку. Фінансовий потенціал, як об'єкт управління, являє собою складну систему, елементи якої потребують впорядкування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням визначення сутності фінансового потенціалу, його класифікації та оцінки присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких слід виділити наукові розробки М. І. Баканова, С. Б. Барнгольца, Б. Є. Бачевського, Н. С. Краснокутської, Є. В. Лапіна, О. І. Олексюк, І. М. Репіної, О. С. Федоніна та ін. [1–6]. Наразі все більше науковців звертаються до цієї актуальної тематики, але певне коло методологічних завдань, пов'язаних з управлінням фінансовим потенціалом торговельного підприємства, залишається невирішеним. Зокрема, це стосується методологічних засад систематизації елементів фінансового потенціалу.

Метою статті є розробка систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства торгівлі на основі сутнісно-змістовної характеристики даної економічної категорії та застосування елементів теорії систем.

Матеріали та методи. Для досягнення поставленої мети використано методи аналізу, синтезу, логічного узагальнення. Інформаційною базою стали наукові праці вітчизняних та зарубіжних науковців.

Результати дослідження. На сьогоднішній день все більше науковців звертається до окремих питань управління фінансовим потенціалом підприємства як одного з основних факторів зростання його ринкової вартості. Однак досі відсутнє чітке розуміння цієї економічної категорії та її структури, що давало б можливість обґрунтувати методологічні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства.

Дослідивши генезис поняття «потенціал», сутність та особливості фінансової діяльності, сутність та склад фінансових ресурсів підприємства торгівлі, ресурсну, результатну та змішану концепції до трактування потенціалу підприємства, та сформулювавши основні сутнісні характеристики фінансового потенціалу підприємства торгівлі, автором запропоновано визначати дану економічну категорію як комплексну характеристику системи управління його фінансовою діяльністю, яка виражається у можливостях формування необхідного обсягу фінансових ресурсів із різних джерел, ефективного їх розподілу та використання для забезпечення тактичних і стратегічних задач фінансування

майбутнього розвитку підприємства з урахуванням фактору ризику та особливостей фінансової діяльності торговельних підприємств [7].

Наведене визначення вказує на те, що фінансовий потенціал торговельного підприємства являє собою комплекс, систему елементів, яка підлягає впорядкуванню та опису. Тобто, необхідним етапом у формулюванні теоретико-методологічних засад управління фінансовим потенціалом є його систематизація. Розуміння процесу систематизації формується через визначення сутності категорії «система» та зміст теорії систем [8–12]. Систематизація являє собою процес зведення розрізнених знань про предмети (явища) в єдину наукову систему, встановлення їхньої єдності. Вона є відображенням єдності світу і ґрунтується на вивченні суттєвих зв'язків, які об'єднують ці предмети (явища). Вона спирається на класифікацію, аналіз та синтез істотних властивостей певної системи.

В основу систематизації елементів фінансового потенціалу торговельного підприємства мають бути покладені певні її функції та принципи побудови, сформульовані нами в попередніх дослідженнях [13]. До функцій систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства торгівлі можна віднести: системоутворюючу, пізнавальну, уніфікаційну, аналітичну, прогностичну. Принципи систематизації сформульовано автором так:

- системності (єдності);
- орієнтації на конструктивний підхід до побудови систематизації;
- ієрархічної побудови;
- схожості та різності суттєвих ознак, процесів, явищ, які сприяють більш глибокому розкриттю сутності цих елементів;
- орієнтації на змішану концепцію фінансового потенціалу підприємства;
- гнучкості;
- взаємозв'язку з іншими проявами (видами) потенціалу підприємства.

Для обґрунтування систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства торгівлі важливо розглянути існуючі погляди науковців, які стосуються систематизації, структуризації, поділу фінансового потенціалу на елементи. З метою повного охоплення знань, ідей, поглядів, всієї різноманітності сполучень елементів фінансового потенціалу варто врахувати дослідження, що стосуються систематизації потенціалу підприємства в цілому.

Види потенціалу торговельного підприємства Н. С. Краснокутська пропонує систематизувати, виходячи з побудови ланцюга створення цінностей на такому підприємстві. Елементи потенціалу торговельного підприємства науковець пов'язує з окремими бізнес-процесами, які реалізуються на ланцюгу створення цінності [4, с. 92]. Такий підхід заслуговує на увагу з огляду на глибину досліджуваних взаємозв'язків

між компонентами, встановлення їх взаємовпливу та місця в процесі досягнення стратегічних цілей діяльності підприємства.

Структуризація фінансового потенціалу підприємства розглядається в працях Ю. В. Селіванової, А. Г. Кайгородова, Л. В. Гут, Г. О. Партина, О. М. Кривоноса та інших науковців. Представлені в науковій літературі підходи базуються на класифікації фінансових ресурсів підприємства як основи формування фінансового потенціалу та системі індикаторів його фінансового стану як передумови та результату формування фінансових ресурсів. Жоден із підходів не обґрунтований певною методологією систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства.

Серед складових фінансового потенціалу підприємства Ю. В. Селіванова пропонує виділяти фінансові ресурси та здатність підприємства мобілізувати їх на забезпечення необхідного рівня фінансової стійкості, платоспроможності та рентабельності капіталу [14]. Фінансові ресурси, які поділяються на власні та позикові, внутрішні й зовнішні, в запропонованій структуризації представлені як її елементи. Можна погодитися з необхідністю введення до систематизації фінансового потенціалу підприємства різних видів та форм залучення фінансових ресурсів, але недостатньо обмежуватися тільки ресурсним підходом. Щодо такого елементу як здібність підприємства мобілізувати фінансові ресурси – буде необхідно конкретизувати даний елемент через введення до систематизації елементів, які характеризують ефективність управління фінансовою діяльністю підприємства.

Розглядаючи оптимальну структуру фінансового потенціалу, а фактично досліджуючи теоретичні положення щодо оптимальної структури капіталу підприємства, Н. О. Пономаренко будує свою позицію на тому твердженні, що «фінансовий потенціал – це потенціал, який визначається обсягом, складом і структурою джерел фінансування (пасивів) підприємства, тобто частина економічного потенціалу підприємства» [15]. А. Г. Кайгородов і А. В. Шекшуєв, досліджуючи взаємозв'язок економічного та фінансового потенціалу підприємства, пропонують виділяти три рівні потенціалу, відносячи фінансовий потенціал до загальних видів потенціалу підприємства (до 1-го рівня), ілюструючи повну тотожність фінансового потенціалу фінансовим ресурсам і структуруючи, в свою чергу, фінансові ресурси (а отже, і фінансовий потенціал) на власні ресурси та позикові ресурси [16]. Можна погодитися з тим, що фінансові ресурси є основою формування фінансового потенціалу підприємства, а їх поділ за різними класифікаційними ознаками може бути використаний для виокремлення різних елементів фінансового потенціалу. Разом із тим систематизація елементів фінансового потенціалу має враховувати не тільки ресурсну, але й компетентісну складову даної економічної категорії.

Найбільш обґрунтований з точки зору змісту фінансового потенціалу підхід щодо систематизації його елементів пропонує Г. В. Блакита, яка виділяє три принципові елементи фінансового потенціалу: ресурси

для здійснення фінансової діяльності, фінансову структуру підприємства, компетентності щодо здійснення фінансової діяльності [17, с. 153]. До складу першого елемента науковець відносить фінансові ресурси, основні засоби для управління фінансовою діяльністю, нематеріальні активи для управління фінансовою діяльністю та персонал фінансової служби. Під фінансовою структурою автор розуміє структуру капіталу, структуру активів та структуру грошових потоків. До компетентності фінансової діяльності включає організаційну систему управління фінансами, фінансові технології, корпоративні знання, корпоративну культуру. Такий підхід дозволяє поєднати всі раніше викладені бачення щодо концепцій фінансового потенціалу та відповідних ним підходів до систематизації його елементів. Разом з тим ресурсне бачення фінансового потенціалу не обмежується лише фінансовими ресурсами, але розширюється за рахунок врахування інших видів ресурсів (матеріальних, трудових, інформаційних), які використовуються саме в процесі фінансової діяльності підприємства. Гармонійно інтегрованою до наведеної систематизації є фінансова структура підприємства, яка деякими науковцями пропонується як самостійна систематизація фінансового потенціалу. І, безперечно, його невід'ємною частиною тут позиціонується компетентісна складова. Погоджуючись із основними положеннями запропонованої систематизації, Г. В. Ситник дещо доповнює та уточнює її [18, с. 227]. Перелік ресурсної складової науковець деталізує за рахунок включення до неї власного та позикового капіталу, активів та вільного грошового потоку. Щодо складового елемента «фінансова структура», Г. В. Ситник пропонує замінити його на «конфігурацію ресурсів для здійснення фінансової діяльності», мотивуючи це тим, що термін «фінансова структура» в сучасній економічній літературі застосовується в розумінні системи центрів фінансової відповідальності, а не структури певних фінансових показників діяльності. В третьому блоці – «компетентності із здійснення фінансової діяльності» – науковець пропонує виділяти здатність формувати фінансові ресурси, здатність ефективно їх розподіляти та використовувати, здатність забезпечувати платоспроможність та фінансову стійкість, здатність нейтралізувати фінансові ризики. Варто погодитися і дотримуватися тієї позиції, що фінансовий потенціал підприємства формується за прямого впливу здатностей і компетентностей фінансової служби підприємства залучати та використовувати фінансові ресурси із максимальною ефективністю, результативністю, раціональністю, але елементами фінансового потенціалу в цьому аспекті є передумови формування таких здатностей, якими є знання, кваліфікація персоналу, корпоративна культура тощо.

На основі сформульованих функцій та принципів систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства торгівлі, а також проведеного аналізу сучасних підходів до систематизації та структуризації фінансового потенціалу підприємства, представлено систему елементів фінансового потенціалу підприємства торгівлі (*рисунок*).



- ① Інвестиційний потенціал підприємства
- ② Кадровий потенціал фінансової діяльності
- ③ Організаційний потенціал фінансової діяльності
- ④ Потенціал організаційної структури управління фінансовою діяльністю
- ⑤ Інноваційний потенціал фінансової діяльності

Систематизація елементів фінансового потенціалу підприємства торгівлі

Джерело: розроблено автором за [17–18].

Перший блок – блок фінансових ресурсів – відповідно до ресурсної концепції фінансового потенціалу є базовим його елементом. Це пояснюється тим, що можливості щодо фінансування діяльності торговельного підприємства зумовлені, перш за все, обсягом фінансових ресурсів, які підприємство планує залучити в майбутньому періоді. Поняття фінансових ресурсів було розглянуто раніше, як і порівняння його із економічною категорією «капітал».

Загальний обсяг фінансових ресурсів підприємства торгівлі пропонуємо поділити на два окремі елементи в системі фінансового потенціалу: власні фінансові ресурси та позикові фінансові ресурси з огляду на те, що виділені групи ресурсів характеризуються низкою переваг та недоліків, особливостей залучення та використання, які на сьогодні детально описані в науковій літературі [19]. Окремими елементами фінансового потенціалу підприємства торгівлі в блоці фінансових ресурсів пропонуємо виділяти чистий грошовий потік (*Net Cash Flow, NCF*) та вільний грошовий потік (*Free Cash Flow, FCF*). Чистий грошовий потік підприємства в економічній літературі іноді розглядається як показник, що характеризує розмір фінансових ресурсів. Принаймні, такий підхід більш аргументований порівняно з ототожненням фінансових ресурсів із обсягом всіх майбутніх надходжень грошових коштів (позитивним грошовим потоком). Але й він не враховує накопичені підприємством резерви на початок майбутнього періоду, які можуть бути використані для фінансування діяльності.

Таким чином, обсяг чистого грошового потоку може розглядатися як частина фінансових ресурсів підприємства. В окремих випадках, за відсутності резервів, він буде еквівалентним загальному обсягу фінансових ресурсів. Вільний грошовий потік – показник, якому закордонні дослідники вже тривалий час приділяють увагу більшу, ніж чистому грошовому потоку [20–22]. У вітчизняній економічній літературі механізми прийняття рішень у сфері фінансової діяльності на основі використання даного показника наразі висвітлені недостатньо. Вільний грошовий потік є різницею між післяподатковим грошовим потоком від операційної діяльності за вирахуванням чистих інвестицій в основний та оборотний капітал, доступний інвесторам (кредиторам і власникам) [23–24]. В такому розумінні вільний грошовий потік відображає кошти, які є в розпорядженні підприємства після здійснення всіх запланованих інвестицій. Існує три види вільних грошових потоків залежно від методики розрахунку: вільний грошовий потік фірми (*Free Cash Flow to the Firm, FCFE*), вільний грошовий потік на власний капітал (*Free Cash Flow to Equity, FCFE*), вільний грошовий потік кредиторам (*Free Cash Flow for Debt, FCFD*) [24]. На відміну від чистого грошового потоку і від прибутку вільний грошовий потік розглядається як величина, яка вказує на те, скільки насправді заробляє підприємство. Особливості змісту та оцінки даного елемента фінансового потенціалу підприємства будуть розглянуті далі.

Матеріальні ресурси (активи) для здійснення фінансової діяльності можуть бути представлені як необоротними їх видами, так і оборотними. До необоротних активів, що використовуються у фінансовій діяльності підприємства торгівлі, відносяться приміщення (офіс) фінансової служби, офісні меблі та комп'ютерна техніка. Такі елементи активів можуть бути легко ідентифіковані на великих підприємствах, які в своєму складі мають окремий підрозділ, відповідальний за здійснення фінансової діяльності. Для об'єктивної ідентифікації та оцінки фінансового потенціалу рекомендуємо також включати до складу таких активів ті їх елементи, що використовуються бухгалтерською службою, оскільки на сучасному етапі більшість підприємств об'єднує фінансовий відділ та бухгалтерію в єдиний фінансовий департамент з огляду на їх взаємозв'язок у процесі виконуваних функцій.

Під трудовими ресурсами для здійснення фінансової діяльності розуміємо кількість співробітників торговельного підприємства, які виконують прямі функції фінансової служби – фінансові директори, фінансові менеджери, фінансові аналітики, фінансові контролери тощо, а також працівники бухгалтерської служби, які виконують технічні операції з обліку руху фінансових ресурсів підприємства та результатів і витрат, пов'язаних із їх рухом.

Інформаційні ресурси для здійснення фінансової діяльності торговельного підприємства – важливий нематеріальний елемент його фінансового потенціалу. Його обсяг, зміст та якість чинять суттєвий вплив на величину фінансового потенціалу. Цей елемент ідентичний інформаційній системі (системі інформаційного забезпечення) управління фінансовими ресурсами, яка визначається І. О. Бланком як функціональний комплекс, що забезпечує процес постійного цілеспрямованого підбору відповідних інформативних показників, необхідних для здійснення аналізу, планування та підготовки ефективних управлінських рішень за всіма аспектами формування, розподілу та використання фінансових ресурсів підприємства [19, с. 84]. Цей функціональний комплекс являє собою не тільки процес підбору відповідних інформативних показників, але й процес їх зберігання (накопичення) та опрацювання, результатом чого є дані бухгалтерських та управлінських звітів, що використовуються з метою аналізу та планування процесів формування, розподілу та використання фінансових ресурсів. На сучасному етапі функціонування підприємств накопичення та обробка фінансової та управлінської звітності забезпечується за допомогою використання спеціального програмного забезпечення.

Другий блок в систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства торгівлі, який розширює розуміння фінансового потенціалу за межі ресурсної концепції – блок компетентностей для здійснення фінансової діяльності. Питання визначення та класифікації здатностей та компетентностей підприємства взагалі, його здатностей та компетентностей у процесі здійснення фінансової діяльності зокрема,

в науковій літературі висвітлюються лише фрагментарно, відсутнє чітке розмежування понять «здатності» та «компетентності». Г. Хамел та К. Прахалад трактують компетентності як «здібності, що мають вирішальне значення для результатів фірми і її стратегії» [25]. Тоді як А. Муні вважає, що компетенція «обов'язково походить від здатностей фірми» [26, с. 111] та виникає за умов набуття певного рівня навичок і знань у сукупності. В подальшому пропонуємо здатності і компетенції для здійснення фінансової діяльності торговельного підприємства об'єднувати в одному блоці, припускаючи, що окремі здатності та вміння – передумова формування ключових компетенцій, які є унікальними для окремо взятого підприємства. Крім специфічних здатностей, які відносяться безпосередньо до управління фінансовими ресурсами як спеціальної області управління на підприємстві, важливо оцінювати й загальні управлінські (організаційні) здатності, які за А. Д. Чандлером сприяють прояву синергічних ефектів, у результаті чого «підприємство може бути більшим за суму його частин» [27, с. 86].

В блоці здатностей та компетентностей для здійснення фінансової діяльності підприємства пропонуємо виділяти:

- здатність аналізувати, планувати та формувати фінансові ресурси в обсязі, необхідному для реалізації задач розвитку торговельного підприємства у встановлені терміни. Ця здатність обумовлена знаннями та вміннями персоналу фінансової служби торговельного підприємства щодо обробки масивів даних, виявлення тенденцій зміни показників, встановлення взаємозалежностей між змінами показників, володіння методиками аналізу та планування фінансових ресурсів та факторів, що впливають на потребу в них, інтерпретації результатів аналізу та планування, обґрунтування пропозицій щодо формування фінансових ресурсів у плановому періоді. Оскільки носієм цих компетентностей є персонал фінансової служби, поєднання трудових ресурсів для здійснення фінансової діяльності із наведеними здатностями формує кадровий потенціал фінансової діяльності підприємства торгівлі;

- здатність ефективно розподіляти та використовувати фінансові ресурси. Ця здатність спрямована на пошук таких об'єктів вкладення фінансових ресурсів, які за результатами функціонування спроможні генерувати ефект, достатній для покриття витрат на залучення фінансових ресурсів з різних джерел. Оскільки процес, спрямований на вибір ефективних об'єктів (інструментів) інвестування, формування збалансованої за обраними параметрами інвестиційної програми (інвестиційного портфеля) та забезпечення її реалізації характеризує інвестиційну діяльність підприємства, взаємозв'язок таких елементів фінансового потенціалу як фінансові ресурси та здатність їх ефективного розподілу і використання формує інвестиційний потенціал підприємства, який, з цієї позиції, можна вважати складовою фінансового потенціалу підприємства. Оскільки, як і в попередньому випадку, носієм здатності ефективно використовувати фінансові ресурси підприємства

торгівлі є персонал його фінансової служби, то поєднання відповідних ресурсів та компетентностей також формує кадровий потенціал фінансової діяльності торговельного підприємства;

➤ здатність швидко приймати ефективні рішення по різних аспектах формування та використання фінансових ресурсів, стимулюючи їх виконання. Ця здатність разом з таким елементом як трудові ресурси для здійснення фінансової діяльності (які є її носієм) формує управлінський (організаційний) потенціал фінансової служби підприємства. Управлінський потенціал визначається здатностями та компетенціями менеджменту підприємства щодо якісного виконання управлінських функцій (планування, організації, координації, мотивації і контролю) [4, с. 64]. У такому розумінні організаційний потенціал фінансової служби підприємства може бути охарактеризований можливостями управлінців (фінансового директора, фінансових менеджерів) забезпечити умови узгодженої взаємодії всіх елементів фінансового потенціалу для досягнення максимального ефекту;

➤ здатність налагоджувати ефективний взаємозв'язок центрів фінансової відповідальності. У комбінації з трудовими ресурсами для здійснення фінансової діяльності підприємства така здатність формує потенціал організаційної структури управління фінансовою діяльністю, який є складовою потенціалу організаційної структури управління в цілому. В свою чергу останній, на думку Н. С. Краснокутської, являє собою можливості сформованої організаційної структури управління забезпечувати умови узгодженого функціонування структурних підрозділів, що мають відповідати загальній спрямованості підприємства на створення цінності в певній сфері та форматі діяльності [4, с. 66]. Оскільки фінансова діяльність підприємства торгівлі – одна зі складових його господарської діяльності в цілому, організаційна структура фінансової діяльності не може відрізнятись від організаційної структури підприємства, оскільки принципи, покладені в основу її побудови, будуть однаковими;

➤ здатність використовувати нові фінансові технології та фінансові інструменти. Нові фінансові інструменти та нові фінансові технології, які підприємства використовують у своїй діяльності або з метою нівелювання впливу кризових явищ, або для розвитку, називають фінансовими інноваціями [28–29]. Це нові фінансові продукти, технології або форми організації бізнесу, які дозволяють знизити витрати та (або) ризики економічної діяльності. Однією з передумов появи фінансових інновацій та необхідності їх застосування в діяльності підприємств торгівлі є процеси глобалізації продуктів фінансового ринку. Останнім часом спостерігається тенденція до активізації використання підприємствами нових фінансових технологій у формі глобальних фінансових стратегій корпорацій, глобальних електронних фінансових мереж, глобальної системи інформаційного забезпечення та ін. Поєднання здатності розробляти та використовувати фінансові інновації з персоналом

підприємства, який є носієм цих здатностей, формує інноваційний потенціал фінансової діяльності торговельного підприємства.

Третім блоком у системі елементів фінансового потенціалу підприємства пропонуємо виділяти блок фінансової безпеки. Як зазначалося раніше, багато науковців, досліджуючи потенціал підприємства, ототожнюють його з фінансовим станом або виділяють фінансовий стан як другий за значущістю (після фінансових ресурсів) елемент фінансового потенціалу. Принципово погоджуючись із тим, що індикатори фінансового стану підприємства напряду пов'язані із величиною його фінансового потенціалу, є як наслідком, так і передумовою формування фінансових ресурсів у певному обсязі і в певній структурі, вважаємо, що недостатньо обмежуватися лише характеристикою «фінансовий стан підприємства» в процесі ідентифікації фінансового потенціалу. Більш комплексним є поняття «фінансова безпека підприємства», діапазон підходів до визначення якого в економічній літературі достатньо широкий [30]: складова економічної безпеки підприємства; стан, що забезпечує захищеність фінансових інтересів від загроз, фінансову рівновагу, стабільність, платоспроможність, ліквідність тощо; здатність підприємства самостійно розробляти та проводити фінансову стратегію, діяльність з управління ризиками; система, що забезпечує стабільність важливих фінансових пропорцій розвитку підприємства або збалансований стан; специфічний вид відносин. Але більшість визначень містить у собі посилення на фінансовий стан підприємства як основний елемент його фінансової безпеки. О. В. Ареф'єва визначає фінансову безпеку підприємства як «стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості й рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних і оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, норми дивідендних виплат як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його технологічного та фінансового розвитку» [31].

На основі викладеного логічно виділяти в блоці фінансової безпеки підприємства елементи, що характеризують окремі її складові з позиції забезпечення майбутнього бажаного стану фінансової безпеки, основними серед яких є потенціал фінансової стійкості, потенціал платоспроможності, потенціал ділової активності, потенціал ефективності діяльності підприємства, потенціал нейтралізації фінансових ризиків. Цей блок можна наповнювати іншими елементами, які, з позицій менеджерів, в повному обсязі характеризуватимуть стан фінансової безпеки підприємства.

Окремі елементи блоку фінансової безпеки фінансового потенціалу підприємства торгівлі формуються під безпосереднім впливом елементів двох перших блоків. Наявний обсяг та структура фінансових ресурсів підприємства, здатність персоналу фінансової служби обґрунтувати необхідний обсяг та структуру залучення фінансових ресурсів

у перспективі визначає потенціал фінансової стійкості та платоспроможності підприємства торгівлі. Здатність швидко приймати ефективні рішення щодо різних аспектів формування та використання фінансових ресурсів на основі обґрунтованих відповідними спеціалістами обсягів та джерел їх залучення з позицій перспектив діяльності підприємства формує певний рівень ділової активності та ефективності діяльності торговельного підприємства в плановому періоді. Вся сукупність компетентностей та здатностей персоналу фінансової служби підприємства, а також стан його ресурсів визначають потенціал нейтралізації фінансових ризиків, які характерні для діяльності підприємства торгівлі з огляду на специфіку формування структури його капіталу.

Висновки. Підтверджено, що фінансовий потенціал торговельного підприємства є системою елементів, побудова якої має базуватися з урахуванням певних функцій та принципів. Система фінансового потенціалу підприємства торгівлі складається з трьох блоків: блок ресурсів для здійснення фінансової діяльності, блок компетентностей для здійснення фінансової діяльності, блок фінансової безпеки. Кожен блок містить елементи, взаємозв'язок між якими формує такі синергічні види потенціалів: кадровий, організаційний, інноваційний фінансової діяльності; організаційної структури управління фінансовою діяльністю; інвестиційний.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробленні методологічних засад та методичного інструментарію оцінювання фінансового потенціалу торговельного підприємства на основі запропонованої систематизації елементів, що його формують.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баканов М. И., Мельник М. В., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. М. : Финансы и статистика, 2005. 536 с.
2. Барнгольц С. Б., Мельник М. В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта. М. : Финансы и статистика, 2003. 240 с.
3. Бачевський Б. Є., Заблодська І. В., Решетняк О. О. Потенціал і розвиток підприємства. Київ : Центр учб. л-ри, 2009. 400 с.
4. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства : теорія та методологія дослідження. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 247 с.
5. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия. Сумы : Унив. кн., 2002. 310 с.
6. Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Київ : КНЕУ, 2004. 316 с.
7. Нагорнюк О. В. Щодо сутності фінансового потенціалу підприємства. Бізнес Інформ. 2017. № 10.
8. Карташов В. А. Система систем. Очерки общей теории и методологии. М. : Прогресс-Академия, 1995. 326 с.
9. Сурмин Ю. П. Теория систем и системный анализ. Київ : МАУП, 2003. 368 с.
10. Данелян Т. Я. Теория систем и системный анализ. М. : Изд. центр ЕАОИ, 2010. 303 с.
11. Топер М. М. «Общая теория систем» Л. фон Берталанфи. Проблемы исследования систем и структур : материалы конф., М., 1965. С. 49–52.

12. Bertalanffy L. General System Theory – A Critical Review. General Systems. 1962. Vol. 7. P. 1–20.
13. Нагорнюк О. В. Функції та принципи систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства. Інфраструктура ринку. 2017. Вип. 13.
14. Селиванова Ю. В. Финансовый потенциал как фактор развития бизнеса в конкурентной рыночной среде. Вісн. Донецьк нац. ун-ту, 2013. Вип. 1. С. 149–155. Серія В : Економіка і право.
15. Пономаренко Н. О. Оптимальна структура фінансового потенціалу як передумова ефективного його використання. URL : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/497/1/34.pdf>.
16. Кайгородов А. Г., Шекшуев А. В. Экономический и финансовый потенциал предприятия: проблемы систематизации и взаимосвязи. Вестн. Ивановского гос. ун-та. Вып. 2 (24). 2015. С. 13–21. Серия : Экономика.
17. Блакита Г. В. Фінансова стратегія торговельних підприємств: методологічні та прикладні аспекти. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 548 с.
18. Ситник Г. В. Фінанси торгівлі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 672 с.
19. Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами. М. : Омега-Л ; ООО «Эльга», 2010. 768 с.
20. Jensen M. C. Agency costs of free cash flow, corporate finance and Takeovers. American Economic Review. 1986. Vol. 76. № 2. P. 323–329.
21. Lary H. P. Lang. A test of Free Cash Flow Hypothesis. Journal of Financial Economics. 1991. Vol. 29. P. 315–335.
22. Agrawal A., Jarayaman N. The Dividend Policies of All-Equity Firms: A Direct Test of the Free Cash Flow Theory. Managerial and Decision Economics. 1994. Vol. 15. P. 139–148.
23. Вільний грошовий потік. URL : http://toplutsk.com/articles-article_626.html.
24. Free Cash Flow. URL : <http://www.investopedia.com/terms/f/freecashflow.asp>.
25. Prahalad C. K., Hamel G. The Core Competence of the Corporation. Harvard Business Review. 1990. May-June. P. 79–91.
26. Mooney A. Core competence, distinctive competence, and competitive advantage: What is the difference? Journal of Education for Business. 2007. № 83. P. 110–115.
27. Chandler A. D. Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise. The Journal of Economic Perspectives. 1992. Vol. 6. № 3. P. 79–100.
28. Карпенко Г. В., Данькевич А. П. Фінансові інновації: питання теорії та можливості впровадження в економіку країни. Фінанси України. 2008. № 9. С. 49–53.
29. Федулова Л., Лебедева Н. Фінансові інновації в модернізації економічної системи. Світ фінансів. 2011. № 4. С. 7–18.
30. Мулик Я. І. Сутність поняття «фінансова безпека підприємства»: систематизація наукових поглядів : зб. наук. пр. Вінниц. нац. аграр. ун-ту. 2013. № 3 (80). С. 195–206.
31. Ареф'єва О. В., Кузенко Т. Б. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки. Актуал. пробл. економіки. 2009. № 1. С. 98–103.

Стаття надійшла до редакції 05.12.2017.

Nahorniuk O. Systematization of trade enterprise's financial potential elements.

Background. Contemporary economic conditions in many countries in the world are characterized with high difficulty of providing financial activity by companies because of uncertainty and instability of the external environment, variability of financial markets and sales markets. In such conditions it's very important for financial managers to be able to manage the financial potential of the company with high level of efficiency. Financial potential of the company, in turn, is a complex system whose elements need to be organized.

Analysis of resent researches and publications showed that the issue of financial potential of enterprise is widely discussed in economic literature, but there is no the justified approach to the definition of financial potential and systematization of its elements.

The **aim** of the article is to develop the systematization of the trade enterprise financial potential elements on the base of substantive and content characteristics of this economic category and the application of the theory of systems elements.

Materials and methods. The methods of analysis, synthesis and logical generalization were used for the research.

The results of the research. Main principles of company's financial potential systematization are: system (unity); targeting a constructive approach to systematization; hierarchical construction; the similarities and differences of essential features, processes, phenomena that contribute to a deeper disclosure of the essence of these elements; orientation to the mixed concept of financial potential of the enterprise; flexibility; interconnection with other manifestations (types) of the company's potential. Systematization of trade enterprise financial potential provides the allocation of three blocks of elements: 1) resources for financial activity implementation; 2) competences for financial activity implementation; 3) financial safety. Each block consists of elements of the next level of hierarchy.

Conclusion. Developed systematization of trade enterprise financial potential elements could be used for further methodological principles and methodical tools of financial potential assessment development.

Keywords: financial potential, system, systematization, financial resources, financial safety.

REFERENCES

1. Bakanov M. I., Mel'nik M. V., Sheremet A. D. Teorija jekonomicheskogo analiza. M. : Finansy i statistika, 2005. 536 s.
2. Barngol'c S. B., Mel'nik M. V. Metodologija jekonomicheskogo analiza dejatel'nosti hozjajstvujushhego sub#ekta. M. : Finansy i statistika, 2003. 240 s.
3. Bachevs'kyj B. Je., Zablods'ka I. V., Reshetnjak O. O. Potencial i rozvytok pidpryjemstva. Kyi'v : Centr uchb. l-ry, 2009. 400 s.
4. Krasnokuts'ka N. S. Potencial torgovel'nogo pidpryjemstva : teorija ta metodologija doslidzhennja. Kyi'v : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2010. 247 s.
5. Lapin E. V. Jekonomicheskij potencial predprijatija. Sumy : Univ. kn., 2002. 310 s.
6. Fedonin O. S., Repina I. M., Oleksjuk O. I. Potencial pidpryjemstva: formuvannja ta ocinka. Kyi'v : KNEU, 2004. 316 s.
7. Nagornjuk O. V. Shhodo sutnosti finansovogo potencialu pidpryjemstva. Biznes Inform. 2017. № 10.
8. Kartashov V. A. Sistema sistem. Ocherki obshhej teorii i metodologii. M. : Progress-Akademija, 1995. 326 s.
9. Surmin Ju. P. Teorija sistem i sistemnyj analiz. Kiiv : MAUP, 2003. 368 s.
10. Daneljan T. Ja. Teorija sistem i sistemnyj analiz. M. : Izd. centr EAOI, 2010. 303 s.
11. Toper M. M. «Obshhaja teorija sistem» L. fon Bertalanfi. Problemy issledovanija sistem i struktur : materialy konf., M., 1965. S. 49–52.
12. Bertalanffy L. General System Theory – A Critical Review. General Systems. 1962. Vol. 7. P. 1–20.
13. Nagornjuk O. V. Funkcii' ta pryncypy systematyzacii' elementiv finansovogo potencialu pidpryjemstva. Infrastruktura rynku. 2017. Vyp. 13.

14. Selivanova Ju. V. Finansovyj potencial kak faktor razvitija biznesa v konkurentnoj rynochnoj srede. Visn. Donec'k nac. un-tu, 2013. Vip. 1. S. 149–155. Serija V : Ekonomika i pravo.
15. Ponomarenko N. O. Optymal'na struktura finansovogo potencialu jak peredumova efektyvnogo jogo vykorystannja. URL : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/497/1/34.pdf>.
16. Kajgorodov A. G., Shekshuev A. V. Jekonomicheskij i finansovyj potencial predprijatija: problemy sistematizacii i vzaimosvjazi. Vestn. Ivanovskogo gos. un-ta. Vyp. 2 (24). 2015. S. 13–21. Serija : Jekonomika.
17. Blakyta G. V. Finansova strategija torgovel'nyh pidpryjemstv: metodologichni ta prykladni aspekty. Kyi'v : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2010. 548 s.
18. Sytnyk G. V. Finansy torgivli. Kyi'v : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2014. 672 s.
19. Blank I. A. Upravlenie finansovymi resursami. M. : Omega-L ; OOO «Jel'ga», 2010. 768 s.
20. Jensen M. C. Agency costs of free cash flow, corporate finance and Takeovers. American Economic Review. 1986. Vol. 76. № 2. P. 323–329.
21. Lary H. P. Lang. A test of Free Cash Flow Hypothesis. Journal of Financial Economics. 1991. Vol. 29. P. 315–335.
22. Agrawal A., Jarayaman N. The Dividend Policies of All-Equity Firms: A Direct Test of the Free Cash Flow Theory. Managerial and Decision Economics. 1994. Vol. 15. P. 139–148.
23. Vil'nyj groshovyj potik. URL : http://toplutsk.com/articles-article_626.html.
24. Free Cash Flow. URL : <http://www.investopedia.com/terms/f/freecashflow.asp>.
25. Prahalad C. K., Hamel G. The Core Competence of the Corporation. Harvard Business Review. 1990. May-June. P. 79–91.
26. Mooney A. Core competence, distinctive competence, and competitive advantage: What is the difference? Journal of Education for Business. 2007. № 83. P. 110–115.
27. Chandler A. D. Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise. The Journal of Economic Perspectives. 1992. Vol. 6. № 3. P. 79–100.
28. Karpenko G. V., Dan'kevych A. P. Finansovi innovacii': pytannja teorii' ta mozhlyvosti vprovadzhennja v ekonomiku krajiny. Finansy Ukrainy. 2008. № 9. S. 49–53.
29. Fedulova L., Lebedjeva N. Finansovi innovacii' v modernizacii' ekonomichnoi' systemy. Svit finansiv. 2011. № 4. S. 7–18.
30. Mulyk Ja. I. Sutnist' ponjattja «finansova bezpeka pidpryjemstva»: systematyzacija naukovyh pogljadiv : zb. nauk. pr. Vinnyc. nac. agrar. un-tu. 2013. № 3 (80). S. 195–206.
31. Aref'jeva O. V., Kuzenko T. B. Ekonomichni osnovy formuvannja finansovoi' skladovoi' ekonomichnoi' bezpeky. Aktual. probl. ekonomiky. 2009. № 1. S. 98–103.

УДК 336.7:330.366

БАЛАКІНА Юлія,

аспірант Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи»,
головний економіст Департаменту платіжних систем та інноваційного розвитку
Національного банку України

ОВЕРСАЙТ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ У КОНТЕКСТІ ПІДТРИМКИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ*

Досліджено основні принципи спільного оверсайта платіжних систем та поглиблено теоретичні підходи щодо визначення сутності спільного оверсайта платіжних систем і встановлення його ролі у підтримці фінансової стабільності. Запропоновано визначення окремих видів платіжних систем, залежно від їх ролі в економіці та потенційних наслідків порушення діяльності платіжних систем.

Ключові слова: платіжна система, оверсайт платіжних систем, оцінювання платіжних систем, спільний оверсайт платіжних систем.

Балакіна Ю. Оверсайт платіжних систем в контексті підтримки фінансової стабільності. Исследованы основные принципы совместного оверсайта платежных систем и углублены теоретические подходы к определению сущности общего оверсайта платежных систем и установления его роли в поддержании финансовой стабильности. Предложено определение отдельных видов платежных систем в зависимости от их роли в экономике и потенциальных последствий нарушения деятельности платежных систем.

Ключевые слова: платёжная система, оверсайт платёжных систем, оценивание платёжных систем, совместный оверсайт платёжных систем.

Постановка проблеми. Від надійної діяльності в сучасних умовах окремих платіжних систем (далі – ПС) залежить безпека та оперативність здійснення розрахунків та платежів між фізичними та юридичними особами як у межах окремих країн, так і в транскордонному вимірі. Через ПС щоденно можуть проходити кошти у сумах, що перевищують розмір валового внутрішнього продукту цілих країн. Також ПС,

* Стаття містить матеріали досліджень, що виконувалися відповідно до плану науково-дослідних робіт Університету банківської справи НБУ, зокрема теми «Компаративний аналіз реформування та розвитку банківських систем країн світу» (номер державної реєстрації 0114U004861), а також використовуються у практичній діяльності Національного банку України, зокрема під час розробки Положення про нагляд (оверсайт) платіжних систем та систем розрахунків в Україні, затвердженого постановою правління Національного банку України від 28.11.2014 № 755.

зокрема, можуть сприяти ефективній реалізації грошово-кредитної політики центрального банку шляхом надання можливості здійснення розрахунків за операціями з державними цінними паперами та оперативного виконання центральним банком функції кредитора останньої інстанції через них. Порушення діяльності ПС можуть спричинити значні ризики для фінансової системи і бути потенційним джерелом їх поширення та негативно вплинути на діяльність не лише учасників самої ПС та її користувачів, а й інших економічних суб'єктів і призвести до виникнення системного ризику. Тому ПС можуть як сприяти зміцненню ринків, які вони обслуговують, так і відігравати критичну роль у збереженні фінансової стабільності [1, с. 27].

У таких соціально-політичних умовах виникає необхідність ретельного вивчення ПС як необхідної умови підтримки фінансової стабільності у країні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. З кінця 90-х років ХХ сторіччя та особливо після фінансової кризи, що розпочалася у 2007 р., питання підтримки та забезпечення фінансової стабільності широко досліджується вченими. Наразі єдиного підходу до визначення поняття фінансової стабільності не сформовано: одні науковці визначають її як стан, в якому фінансова система може витримати економічні потрясіння без значних порушень та не припиняє виконувати всі базові функції [2–4], інші підходять до її визначення через трактування фінансової нестабільності та пов'язують фінансову стабільність з відсутністю криз [5, с. 95; 6, с. 7]. Водночас, вчені визнають, що одним із ключових факторів фінансової стабільності є надійне, безперебійне та ефективне забезпечення здійснення платежів і розрахунків [5, с. 91; 7, с. 6]. Г. Шиназі зазначає, що ПС – одна з інфраструктур фінансової системи, ексцеси в якій можуть призвести до порушення та «згубних наслідків» для всієї фінансової системи [8, с. 2]. Він пропонує розглядати ефективність ПС та відсутність збоїв у них одним із показників фінансової стійкості [8, с. 9]. Т. Падо-Шіопа зазначає, що «фінансова стабільність – це такий стан фінансової системи, коли вона може протистояти порушенням, підтримуючи процес нормального розподілу заощадження для інвестицій, а також збереження платіжної системи» [4].

Сьогодні забезпечення надійної діяльності ПС досягається шляхом здійснення центральними банками світу відносно нової для них діяльності щодо оверсайта ПС. Оверсайт ПС традиційно визначається як «функція центрального банку, метою якої є забезпечення безпеки та ефективності ПС шляхом моніторингу існуючих і запланованих систем, їх оцінювання та у разі необхідності ініціювання змін» [9, с. 1; 10, с. 160; 11, с. 17–18; 12, с. 216–222; 13; 14, с. 18; 15; 16, с. 302; 17, с. 235; 18, с. 3; 19, с. 109]. Дослідження українських вчених у сфері оверсайта ПС сьогодні поодинокі і представлені працями О. І. Барановського, який розглядає оверсайт ПС у контексті фінансової безпеки [11],

Б. М. Вишиваної та О. М. Терешко, які аналізують теоретичні аспекти та механізми реалізації «оверсайта платіжно-розрахункових систем» [12], О. О. Махаєвої, яка досліджує оверсайт ПС як функцію центрального банку та впровадження в Україні оверсайта систем електронних грошей [13–15], О. В. Мельниченко, який вивчає та досліджує оверсайт електронних грошей [16–17]. Водночас, центральні банки багатьох країн (зокрема Австрії [20], Аргентини [21], Бахреїну [22], Бельгії [23], Великобританії [24], Греції [25], Канади [26], Нової Зеландії [27], Норвегії [28, с. 2], Фінляндії [29], Швеції [30, с. 2], Швейцарії [31]) не перший рік здійснюють оверсайт ПС та визначають його одним із напрямів забезпечення фінансової стабільності, про що свідчить їх організаційна структура та політика здійснення оверсайта ПС і забезпечення фінансової стабільності.

У зв'язку з тим, що оверсайт ПС, особливо у контексті підтримки фінансової стабільності, в Україні є маловивченим напрямом діяльності центральних банків, актуалізується потреба його комплексного наукового дослідження.

Метою статті є дослідження оверсайта ПС у контексті фінансової стабільності держави.

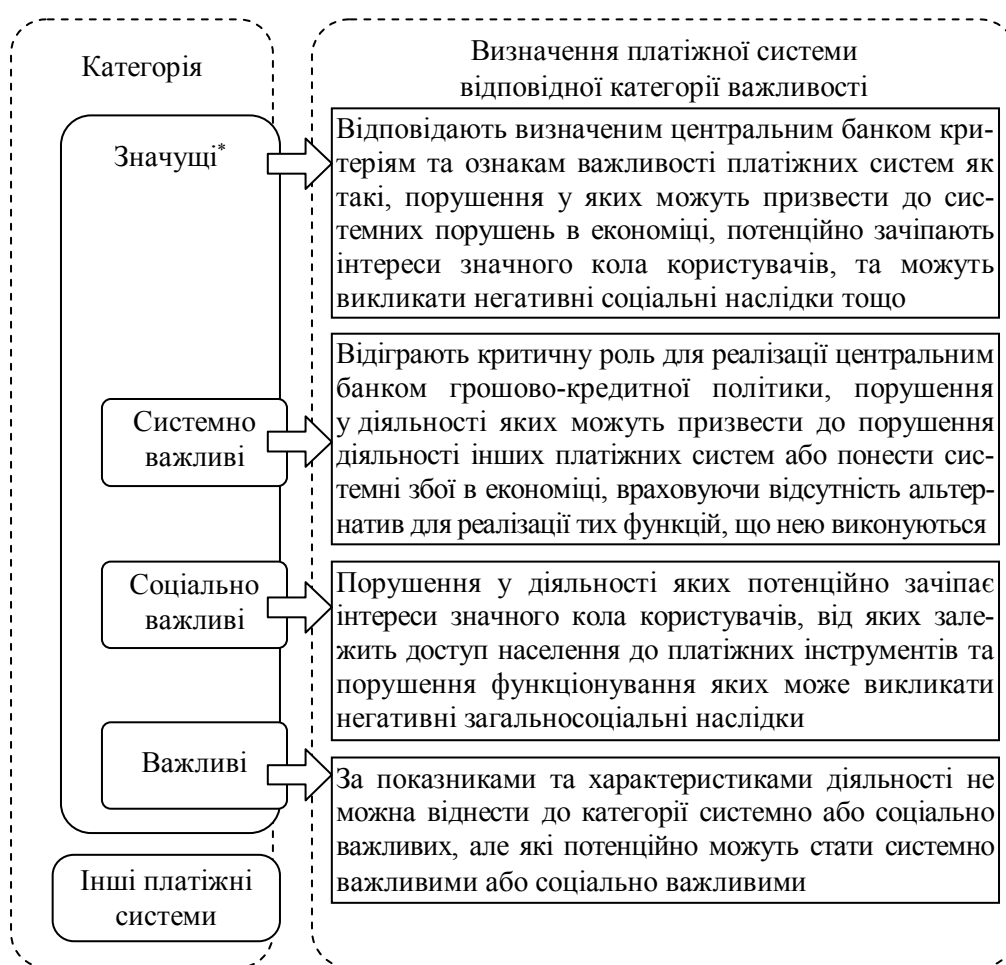
Матеріали та методи. Інформаційною базою дослідження стали звіти міжнародних фінансових організацій, зокрема Банку міжнародних розрахунків, центральних банків, наукові праці українських і зарубіжних учених, нормативно-правові акти та інформація на офіційних сторінках центральних банків і платіжних організацій ПС у всесвітній інформаційній мережі Інтернет тощо. У процесі наукового пошуку для визначення спільного оверсайта ПС та його основних видів застосовано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема: аналізу та синтезу, індукції та дедукції, метод аналогій; порівняння, групувань, вибірок; систематизації, логічного підходу, узагальнення.

Результати дослідження. Для досягнення фінансової стабільності важливо забезпечити спроможність ПС протистояти економічним потрясінням. З метою виявлення тих ПС, які потребують більш пильного та першочергового оверсайта з боку регулятора та розробки особливої регуляторної політики, зокрема щодо управління ризиками, що виникають у таких ПС, а також зменшення системного ризику фінансового сектора, ПС класифікують залежно від їхньої ролі в економіці [32, с. 12–13; 33, с. 34–35; 34, с. 94]. ПС, які центральний банк відносить до категорій з підвищеною важливістю – першочерговий об'єкт оверсайта.

У класифікації ПС, залежно від їх ролі в економіці, виділяються значущі ПС, які у свою чергу можна розподілити на системно важливі ПС, соціально важливі ПС та важливі ПС (*рисунок*).

Класифікація відповідає підходу НБУ, який, відповідно до пункту 43.1 статті 41 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», має право встановлювати зазначені три категорії

важливості [35]. У документах Банку міжнародних розрахунків зустрічається поняття та визначення системно важливої ПС (*systemically important payment systems*) як такої, порушення діяльності якої, при недостатній захищеності від ризику, можуть спричинити подальші порушення роботи членів та учасників ПС або системні порушення у фінансовій сфері загалом [36, с. 48]. Важливість ПС визначає необхідність застосування до такої системи превентивних заходів для недопущення збоїв її діяльності у випадку природних або техногенних катастроф чи аварій, терористичних актів, перебоїв у постачанні електроенергії тощо.



* Пропозиція автора врахована Національним банком України під час розробки Положення про нагляд (оверсайт) платіжних систем та систем розрахунків в Україні, затвердженого постановою Правління Національного банку України від 28.11.2014 № 755 [37].

Пропозиції до класифікації платіжних систем відповідної категорії важливості

Джерело: розроблено автором.

Порушення діяльності системно важливих платіжних систем, урахувавши відсутність альтернативи для виконання функцій та операцій, що ними здійснюються, може мати вирішальне значення для забезпечення фінансової стабільності. Недотримання такими ПС вимог центрального банку та міжнародних стандартів діяльності, неефективне управління ризиками у таких ПС, а також порушення безперервності діяльності (*business continuity*) можуть негативно вплинути на діяльність багатьох інших елементів ринку [38, с. 15]. Тому особливо необхідним є контроль за такими ПС, який, зокрема, здійснюється під час оверсайта шляхом їх оцінювання. Критерії класифікації ПС залежно від їх важливості (ролі в економіці) центральні банки визначають самостійно. Важливість ПС традиційно визначається на основі як кількісних, так і якісних чинників.

Основними якісними чинниками системної важливості ПС є:

- залежність реалізації грошово-кредитної політики від ефективного функціонування окремої ПС;
- застосування ПС для касового виконання бюджету;
- забезпечення врегулювання ПС зобов'язань учасників, які виникають в інших ПС;
- відсутність ПС-субститутів.

Основними кількісними критеріями віднесення ПС до категорії значущих ПС є такі: кількість учасників ПС, обсяг операцій, що здійснюються ПС та їх середня сума.

Відповідно до Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» Національний банк України (*далі* – НБУ) має право відносити ПС до категорії системно важливих, соціально важливих та важливих. Критеріями важливості ПС в Україні, відповідно до зазначеного закону, є обсяги операцій і види послуг, які надаються ПС [35, ст. 41]. Отже, за результатом моніторингу ПС НБУ визначає ті з них, що відповідають критеріям важливості, порушення діяльності яких може призвести до порушення фінансової стабільності та загально-соціальних негативних наслідків. Такі ПС підлягають приведенню у відповідність до міжнародних стандартів, що здійснюється шляхом оцінювання ПС на відповідність міжнародним стандартам, удосконалення діяльності ПС, а також, за необхідності, застосування заходів впливу до платіжної організації ПС.

Відповідно до критеріїв важливості, встановлених НБУ, системно важливою ПС визнано Систему електронних платежів НБУ. Соціально важливими ПС, станом на кінець 2017 р., є внутрішньодержавні системи переказу коштів «Поштовий переказ» та «ІнтерПейСервіс», створені небанківськими установами України, карткові ПС «*MasterCard*» та «*Visa*» та міжнародна система переказу коштів «*Western Union*», створені нерезидентами. Важливими ПС є внутрішньодержавні системи переказу

коштів «Фінансовий світ» і «FLASHPAY», створені резидентами, та міжнародна система переказу коштів «MoneyGram» [39].

Під час фінансових криз останніх років ПС були вимушені здійснювати діяльність у непередбачуваних, навіть екстремальних, умовах, що характеризувалися проблемами з ліквідністю, операційними труднощами, крахом окремих учасників ПС тощо. Не дивлячись на те, що ПС добре зарекомендували себе під час фінансових криз останніх років, події, що відбулися, дозволили здобути важливий досвід для підвищення якості управління ризиками у ПС. Це сприяло перегляду у рамках ініціативи Ради з фінансової стабільності¹, направленої на зміцнення основних інфраструктур та ринків, діючих міжнародних стандартів та визначення основних обов'язків центральних банків щодо інфраструктур фінансового ринку, у тому числі, так званих системно важливих ПС; а здійснення оверсайта ПС шляхом підтримання безпеки та ефективності діяльності ПС для укріплення фінансової стабільності було визначено одним із обов'язків та функцій центральних банків по всьому світу.

Дослідниками Комітету з платежів та ринкових інфраструктур Банку міжнародних розрахунків² та Технічного комітету Міжнародної організації комісій з цінних паперів³ визначено п'ять обов'язків центральних банків щодо інфраструктур фінансового ринку, в тому числі ПС:

- здійснення регулювання та оверсайта ПС, чітке визначення та публічне розкриття критеріїв, що використовуються для визначення об'єктів, які підлягають оверсайту;
- наявність у центрального банку повноважень та достатніх ресурсів для виконання обов'язків щодо забезпечення безпеки й ефективності ПС, а також організаційної структури, що дозволяє ефективно їх використовувати;
- чітке визначення і публічне висвітлення політики у сфері регулювання та оверсайта;
- впровадження та застосування міжнародних стандартів щонайменше до системно важливих ПС;

¹ Рада з фінансової стабільності – міжнародна організація, створена Групою двадцяти (G-20) на Лондонському саміті у 2009 р. на базі Форуму фінансової стабільності, створеного у 1999 р.. Основною метою організації є виявлення слабких місць у світовій фінансовій стабільності, розробка та застосування політики регулювання, нагляду та оверсайта у цій сфері. Членами Ради з фінансової стабільності є такі міжнародні інститути: Міжнародний валютний фонд, Банк міжнародних розрахунків, Світовий банк, центральні банки та інші державні органи понад двадцяти країн з найбільшими економіками.

² Банк Міжнародних розрахунків є найстарішою міжнародною фінансовою організацією, яку засновано 17 травня 1930 р. з метою сприяння фінансовій стабільності та міжнародному співробітництву по всьому світі, а також виконання функції банку банків; на даний момент його членами є 60 центральних банків різних країн.

³ Міжнародна організація комісій з цінних паперів заснована у 1983 р. є найвпливовішим органом наднаціонального регулювання міжнародного ринку капіталу, куди входять 120 регуляторів ринку цінних паперів та 80 інших учасників ринку цінних паперів по всьому світі.

➤ співпраця з іншими органами на національному і міжнародному рівнях для підвищення безпеки та ефективності їх діяльності [1, с. 126–137].

Більшість з визначених обов'язків є принциповими для досягнення ефективності оверсайта ПС. Проте, у зв'язку із глобалізацією фінансових ринків, появою значної кількості інфраструктур фінансового ринку, зокрема ПС, що здійснюють транскордонну діяльність, та розширенням кола об'єктів оверсайта для підтримки фінансової стабільності виникає необхідність координації функцій щодо оверсайта таких об'єктів між центральними банками різних країн. Ключове значення у сфері співпраці набуває спільний оверсайт ПС (*cooperative oversight*) – спільна діяльність центральних банків у сфері здійснення оверсайта та її координація. Тому доцільно розглянути ретельніше останній обов'язок.

Необхідність здійснення спільного оверсайта пояснюється необхідністю мінімізації дублювання функцій різних наглядових органів, забезпечення узгоджених результатів оверсайта, подолання географічних обмежень, отримання більш широкого погляду на діяльність ПС, поліпшення управління у надзвичайних ситуаціях та зниження вірогідності прогалин у діяльності наглядових органів. Поняття, необхідність здійснення та ключові принципи спільного оверсайта вперше були визначені у звіті Ламфалуссі (*Lamfalussy Report*) [40], де зазначалася необхідність визначення центрального банку, що несе головну відповідальність за здійснення оверсайта (*central bank with primary responsibility/lead overseer*) та має дослідити архітектуру та схему діяльності ПС, а також співпрацювати з іншими центральними банками, які розподіляють з ним цю відповідальність. Визначення такого «головного відповідального» вважається провідною передумовою організації ефективного та дієвого спільного оверсайта [9, с. 30]. Фундаментальні основи та принципи спільного оверсайта ПС центральними банками були вдосконалені у документі «Оверсайт платіжних систем центральним банком» [9, с. 28–36]. Сьогодні сформовано п'ять ключових загальноприйнятих принципів спільного оверсайта. *Перший принцип* полягає в оповіщенні центральним банком про фактичну або заплановану діяльність транскордонної чи мультивалютної платіжної системи, незалежно від її важливості, центральних банків інших країн, що потенційно можуть бути зацікавлені у належній діяльності та побудові такої системи для подальшої організації спільного оверсайта. У першу чергу, до центральних банків, що мають бути сповіщені, належать центральні банки тих країн, резидентами яких є ПС, що здійснюють або планують здійснювати діяльність в інших країнах, а також ті центральні банки, які здійснюють емісію валюти, що використовується у ПС [41].

Другий принцип спільного оверсайта полягає у визначенні центрального банку, що несе головну відповідальність за здійснення оверсайта. Ним вважається центральний банк тієї країни, резидентом якої є платіжна організація ПС. Центральний банк, що несе головну

відповідальність за здійснення оверсайта, крім здійснення оцінювання, традиційно виконує також такі основні функції:

- забезпечує організацію ефективного, результативного та чіткого процесу співробітництва;
- сприяє обміну інформацією, необхідної для здійснення центральними банками функції оверсайта;
- узгоджує політику та стандарти, що застосовуються під час здійснення оцінювання ПС, на відповідність міжнародним стандартам;
- забезпечує ефективну взаємодію у надзвичайних ситуаціях;
- у разі необхідності застосовує свої повноваження та вплив щодо системи та ініціює необхідні зміни у її діяльності.

У *табл. 1* представлена інформація щодо центральних банків, що несуть головну відповідальність за оверсайт ПС, які здійснюють діяльність в Україні. При цьому визначення головного відповідального жодним чином не звужує та не обмежує прав та обов'язків НБУ щодо оверсайта цих ПС щодо їх діяльності. Певні кроки для впровадження спільного оверсайта вже зроблені НБУ. У 2016 р. підписано Меморандум про обмін конфіденційною інформацією для оверсайта «*MasterCard Europe*» між НБУ та Національним банком Бельгії [42]⁴.

Таблиця 1

Окремі платіжні системи, щодо яких визначено центральні банки, які несуть основну відповідальність за їх оверсайт

Центральний банк, що несе головну відповідальність за здійснення оверсайта	ПС, які здійснюють діяльність в Україні	Інші ПС, які здійснюють транскордонну діяльність
Європейський центральний банк	« <i>VISA Europe</i> », « <i>American Express</i> »	<i>TARGET 2</i> , « <i>Diners</i> », <i>EUROI</i> , « <i>STEP2</i> », « <i>CLS</i> »
Національний банк Бельгії	« <i>MasterCard Europe</i> »	<i>TARGET 2</i> , <i>SWIFT</i> (оператор послуг платіжної інфраструктури)

Джерело: побудовано автором на основі [23, с. 7; 43, с. 16].

На надійність діяльності ПС сьогодні суттєвий вплив можуть мати «оператори послуг платіжної інфраструктури» (*service provider*),

⁴ Крім цього, у січні 2014 р. НБУ укладено Угоду про співробітництво між НБУ та Центральним банком Російської Федерації з питань здійснення спільного нагляду (оверсайта)/спостереження за платіжними системами. Проте відповідно до рішення Ради національної безпеки і оборони України від 28.04.2017 «Про застосування персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій)», уведеного в дію Указом Президента України від 28.04.2017 № 133/2017, продовжено дію санкцій до 6 платіжних організацій міжнародних платіжних систем, створених резидентами Російської Федерації, і ці системи не працюють в Україні.

діяльність окремих з яких має глобальний характер [44, с. 103]. Найбільшим таким оператором є міжнародна міжбанківська система передачі інформації та здійснення платежів Товариство всесвітніх міжбанківських фінансових телекомунікацій «СВІФТ»⁵, щодо якого також здійснюється спільний оверсайт. Основну відповідальність за здійснення оверсайта «СВІФТ» несе Національний банк Бельгії, який з 1998 р. співпрацює у цій сфері з іншими центральними банками групи країн G-10 (Канади, Німеччини, Європейського Союзу, Франції, Італії, Японії, Швеції, Швейцарії, Великобританії, Сполучених штатів Америки) [44, с. 102]. Крім цього, у рамках «Форуму оверсайта СВІФТ» (*«SWIFT Oversight Forum»*) у спільному оверсайті «СВІФТ» беруть участь Резервний банк Австралії, Народний банк Китаю, Гонконзьке валютне управління, Банк Кореї, Резервний банк Індії, Банк Росії, Агентство грошового обігу Саудівської Аравії, Грошово-кредитне управління Сінгапуру, Південно-Африканський резервний банк та Центральний банк Турецької Республіки [45, с. 5].

Третій принцип спільного оверсайта полягає у регулярному здійсненні всестороннього оцінювання центральним банком, що несе основну відповідальність платіжної системи на відповідність міжнародним стандартам. Ключовими міжнародними стандартами для платіжних систем є «Принципи для інфраструктур фінансового ринку» [1]. Це один із дванадцяти ключових міжнародних стандартів забезпечення ефективних та стабільних фінансових систем та єдиними стандартами у галузі платежів, клірингу та розрахунків, визнаними Радою з фінансової стабільності. Основна мета цього документа – підвищення безпеки та ефективності платежів, клірингу та розрахунків і у більш загальному розумінні обмеження системного ризику та сприяння забезпеченню прозорості й фінансової стабільності. Документ надає докладні вказівки щодо забезпечення надійності діяльності інфраструктур фінансового ринку, визначає стандарти їх діяльності та розширює сферу їх застосування для покриття нових ризиків. Одним із обов'язків центральних банків є застосування міжнародних стандартів принаймні до системно важливих ПС.

Четвертим принципом спільного оверсайта ПС є співпраця центральних банків для визначення адекватності передбачених у ПС процедур щодо здійснення розрахунків, дій і процедур, передбачених на випадок виникнення порушень у здійсненні розрахунків. А також врахування позиції центрального банку-емітента валюти, в якій здійснюються розрахунки у ПС під час здійснення її оверсайта.

І останній, *п'ятий принцип спільного оверсайта* полягає у тому, що кожен центральний банк повинен, якщо це необхідно, перешкоджати використанню платіжної системи та наданню нею послуг,

⁵ *Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications (SWIFT).*

якщо діяльність, організація, управління тощо у такій платіжній системі вказує на її ненадійність. Такі заходи мають бути обґрунтованими як для платіжної системи, стосовно якої вони застосовуються, так і для центрального банку, що несе основну відповідальність за здійснення її оверсайта.

Наразі спільний оверсайт є малодослідженим напрямом діяльності центральних банків, а його загальноприйняте визначення в науковій літературі та документах міжнародних організацій відсутнє. На основі аналізу основ спільного оверсайта, закладених у Звіті Ламфалуссі [40] та документах Банку міжнародних розрахунків [36], а також діяльності НБУ та інших центральних банків у цій сфері, можемо запропонувати визначити *спільний оверсайт платіжних систем* як діяльність, що здійснюється центральним банком щодо оверсайта міжнародних ПС разом із центральними банками інших держав, у юрисдикції яких також функціонує ця система, з метою підтримки фінансової стабільності. Крім того, проаналізувавши підходи різних центральних банків до здійснення спільного оверсайта платіжних систем, доходимо висновку, що спільний оверсайт платіжних систем може різнитися за ступенем формалізації та інтенсивністю взаємодії або періодичністю здійснення (табл. 2).

Таблиця 2

Основні види спільного оверсайта платіжних систем

Характеристика	Види
За ступенем формалізації	<ul style="list-style-type: none"> ➤ спільний оверсайт на основі неформальних домовленостей; ➤ спільний оверсайт на основі офіційних меморандумів; ➤ двосторонній спільний оверсайт; ➤ багатосторонній спільний оверсайт
За періодичністю здійснення	<ul style="list-style-type: none"> ➤ спільний оверсайт, що здійснюється на регулярній основі; ➤ спільний оверсайт, що здійснюється у надзвичайних ситуаціях

Джерело: розроблено автором на основі аналізу діяльності центральних банків світу щодо спільного оверсайта ПС, а також [9].

Рівень формалізації оверсайта ПС не обмежується від неформальних домовленостей до укладання офіційних меморандумів тощо. Інтенсивність такої взаємодії також може бути різною – здійснюватися на регулярній основі або в надзвичайних ситуаціях. Хоча центральний банк несе основну відповідальність, співпраця у будь-якій формі не зменшує прав центральних банків на виконання покладених на них обов’язків і не віднімає дії національного законодавства тих країн, у юрисдикції яких здійснюють діяльність ПС, що є об’єктами спільного оверсайта.

Висновки. Оверсайт ПС є новою функцією сучасного центрального банку та ключовою особливістю реформ останніх років у сфері ПС. Однією з основних тенденцій у сфері розвитку ПС та їх оверсайта

є глобалізація та посилення ролі міжнародної співпраці, що здійснюється шляхом спільного оверсайта. Вдосконалення визначення поняття «спільний оверсайт платіжних систем» шляхом встановлення його важливої ролі у підтримці фінансової стабільності, пов'язаної зі глобалізацією фінансових ринків та необхідністю здійснення центральними банками оверсайта міжнародних ПС разом із центральними банками інших держав, у юрисдикції яких також функціонує ця система; виокремлення основних його видів за ступенем формалізації за періодичністю здійснення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Principles for financial market infrastructures. CPSS-IOSCO. 2012. 182 p.
2. Каллаур П. Формирование системы мониторинга и оценки финансовой стабильности Республики Беларусь. Банкаускій веснік. 2008. № 6. С. 4–8.
3. Хереро Г., Симон Н. Иностранные банки и финансовая стабильность в новой Европе. Банки та банківські системи. 2006. № 1. С. 50–59.
4. Padoa-Schioppa T. Central banks and financial stability: exploring a land in between: Paper presented at the Second ECB Central Banking Conference «The transformation of European financial system». Frankfurt on Main. October. 2002. URL : <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:wCN91rrGebkJ:citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download%3Fdoi%3D10.1.1.137.2584%26rep%3Drep1%26type%3Dpdf+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ua>.
5. Пшик Б. І. Фінансова стабільність: сутність та особливості прояву. Вісник СевНТУ. 2013. С. 91–96. URL : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vsntue_2013_138_16.pdf.
6. Mishkin F. S. Global Financial Instability: Framework, Events, Issues. Journal of Economic Perspectives. 1999. Vol. 13. № 4 P. 3–20. URL : <https://pubs.aeweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.13.4.3>.
7. Шинази Г. Дж. Сохранение финансовой стабильности. Вопросы экономики. 2005. № 36. 26 с. URL : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/issues/issues36/rus/issue36r.pdf>.
8. Schinasi G. J. Defining Financial Stability. IMF Working Paper. International Monetary Fund. 2004. № 187. P. 18.
9. Central bank oversight of payment and settlement systems / Committee on Payment and Settlement Systems. 2005. May. 61 p. URL : <https://www.bis.org/publ/cps68.pdf>.
10. Kokkola T. The payment system Payments, securities and derivatives, and the role of the Eurosystem. ECB. 2010. 369 p.
11. Барановський О. І. Природа економічної безпеки комерційного банку. Вісн. Нац. банку України. 2014. № 7 (221). С. 12–19.
12. Вишивана Б. М., Терешко О. М. Оверсайт платіжно-розрахункових систем: теоретичні аспекти та механізм реалізації в Україні. Наук. вісн. Міжнарод. гуманітар. ун-ту. 2015. Вип. 11. С. 216–222. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2015_11_51. Серія : Економіка і менеджмент.
13. Махаєва О. О. Емісія та використання електронних грошей в Україні: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит. Київ, 2009. 210 с.
14. Махаєва О. О. Оверсайт як функція центрального банку та концепція його введення в Україні. Вісн. Нац. банку України. 2011. № 4 (182). С. 18–22.

15. Махаєва О., Харченко В. Платіжна система Нідерландів і контроль за нею. Вісн. Нац. банку України. 2003. № 12. С. 48–53.
16. Мельниченко О. В. Аудит систем електронних денег на основе интегрированной отчетности банков. Бизнес Информ. 2013. № 12. С. 301–305. URL : http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2013-12_0-pages-301_305.pdf.
17. Мельниченко О. В. Соціально відповідальний аудит в банках-учасниках систем електронних грошей. Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України : зб. матер. X Міжнар. наук.-практ. конф., 24–25 жовт. 2013 р. Київ, 2013. С. 235–239.
18. Morales R. Oversight of payment systems in Latin America and the Caribbean / CEMLA. 2012. November. 13 p.
19. Пантелеєва Н. Н. Формирование и регулирование национальных платежных систем. Банковская система: устойчивость и перспективы развития: материалы международной научно-практической конференции по вопросам банковской экономики, УО «Полесский государственный университет», (г. Пинск, 5–6 мая 2011 г.). Нац. банк Республики Беларусь. С. 107–110. URL : <https://rep.polessu.by/bitstream/123456789/611/1/35.pdf>.
20. The Oesterreichische Nationalbank (OeNB): official web-site. Payment Systems Oversight. URL : <http://www.oenb.at/en/Financial-Stability/payment-systems-oversight.html>.
21. Central Bank of Argentina. Financial Stability Report. First Half 2017. URL : www.bcra.gov.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/ief0117i.pdf.
22. Central Bank of Bahrain. Financial Stability Report. February 2017. URL : http://www.cbb.gov.bh/page-p-reports_and_papers.htm.
23. National Bank of Belgium. Oversight of Financial Market Infrastructures and Critical Service Providers. URL : <https://www.nbb.be/en/financial-oversight/oversight>.
24. Bank of England: official web-site. Financial Market Infrastructure Supervision. URL : <http://www.bankofengland.co.uk/financialstability/Pages/fmis/default.aspx>.
25. The Bank of Greece: Financial Stability Report. URL : <http://www.bankofgreece.gr/Pages/en/Publications/FinStability.aspx>.
26. The Bank of Canada: official web-site. Canada's Major Payments Systems. URL : <http://www.bankofcanada.ca/core-functions/financial-system/canadas-major-payments-systems>.
27. Reserve Bank of New Zealand. Financial Stability Report. May 2017. URL : <http://www.rbnz.govt.nz/financial-stability/financial-stability-report>.
28. Norges Bank: official web-site. Norges Bank's Financial Stability Report. URL : <http://www.norges-bank.no/en/Published/Publications/Financial-Stability-report/2016-Financial-stability>.
29. Bank of Finland. Financial stability Oversight. URL : <https://www.suomenpankki.fi/en/financial-stability/oversight-of-market-infrastructure>.
30. Sveriges Riksbank: official web-site. Financial Stability Report. 2014. URL : http://www.riksbank.se/Documents/Rapporter/FSR/2014/FSR_2/rap_fsr2_141204_eng.pdf.
31. Swiss National Bank. Oversight of financial market infrastructures. URL : https://www.snb.ch/en/iabout/finstab/finover/id/finstab_oversight.
32. Белоусова В. Ю., Усоскин В. М. Платежные системы и организация расчетов в коммерческом банке. М. : Изд. дом НИУ ВШЭ. 2012. 191 с.
33. Nakajima M. The Evolution of Payment Systems. The European Financial Review, 2012 February 12. URL : <http://www.europeanfinancialreview.com/?p=2032>.
34. Кочергин Д. А. Современная интерпретация и классификация платёжных систем. Финансово-кредитная система. Бюджетное, валютное и кредитное регулирование экономики. 2017. № 1. С. 93–96.

35. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України від 05.04.2001 № 2346-III, зі змін. та допов. URL : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>.
36. Central bank oversight of payment and settlement systems. Committee on Payment and Settlement Systems. 2005. May. 61 p. URL : <https://www.bis.org/publ/cpss68.pdf>.
37. Про затвердження Положення про нагляд (оверсайт) платіжних систем та систем розрахунків : постанова Правління Національного банку України від 28.11.2014 № 755. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0755500-14>.
38. A glossary of terms used in payments and settlement systems. Bank for International Settlements, CPSS. Basel : BIS, 2003. 53 p. URL : <http://www.bis.org/publ/cpss00b.pdf>.
39. Національний банк України. Відомості з Реєстру платіжних систем. URL : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=8436153&cat_id=7298430.
40. Report of the Committee on Interbank Netting Schemes of the Central Banks of the Group of Ten countries. Bank for International Settlements. Basle, 1990. November. 41 p. URL : <http://www.bis.org/publ/cpss04.pdf>.
41. Балакина Ю. С. Оверсайт платёжных систем: мировой опыт. Экономика и предпринимательство. 2015. № 2. С. 90–95.
42. Національні банки України та Бельгії досягли домовленості про обмін конфіденційною інформацією для оверсайту MasterCard Europe. 2016. URL : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34705281.
43. European Union detailed Assessment of implementation of the European Central Bank observance of the CPSSIOSCO Responsibilities of authorities for financial market infrastructures. IMF Country Report No. 14/35. February. 2014. Washington, D.C. 40 p. URL : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2014/cr1435.pdf>.
44. Financial Stability Review 2005 / National Bank of Belgium. 2005. 159 p. URL : https://www.nbb.be/doc/ts/publications/fsr/fsr_2005_en.pdf.
45. Payment, clearing and settlement systems in France. CPSS – Red Book, 2012. P. 137–158. URL : https://www.bis.org/cpmi/publ/d105_fr.pdf.

Стаття надійшла до редакції 29.11.2017.

Balakina Y. Oversight of payment systems in the context of financial stability maintaining.

Background. Taking into account the specifics of the payment systems activity, the violation of their activities can lead to significant risks for the financial system and be a potential source of their distribution; therefore, payment systems require a proper overview of central banks. At the same time, in the context of the globalization of payment systems activity, the role of international cooperation of central banks of different countries is intensified, which is carried out through a common overview.

The aim of the article is to study the oversight of payment systems in the context of maintaining financial stability.

Materials and methods. The article is based on the reports of international financial organizations, including the Bank for International Settlements, central banks, as well as the scientific works of Ukrainian and foreign scholars. In the process of research, in particular the methods of analysis and synthesis, deduction and induction, the method of analogies, comparison, grouping, systematization and generalization were used etc.

The results of the research. In the article the author analyzes the basic principles of a common overview of payment systems, deepens theoretical approaches to the definition of the essence of the common overview of payment systems and establishes its important role in maintaining financial stability. It is proposed to distinguish the main

types of common overview according to the degree of formalization and periodicity of implementation. In addition, the author addresses the issue of the systemic importance of payment systems and proposes the definition of certain types of payment systems, depending on their role in the economy and the potential consequences of violations of payment systems.

Conclusion. *The author identifies a common oversight of payment systems as a central bank's activity directed to international payment systems with central banks of other countries under whose jurisdiction this system also functions in order to maintain financial stability.*

Keywords: payment system oversight, payment system evaluation, payment system, systemically important payment system, socially important payment system, common overview of payment systems.

REFERENCES

1. Principles for financial market infrastructures. CPSS-IOSCO. 2012. 182 p.
2. Kallaur P. Formirovanie sistemy monitoringa i ochenki finansovoj stabil'nosti Respubliki Belarus'. Bankauskij vesnik. 2008. № 6. S. 4–8.
3. Herero G., Simon N. Inostrannye banki i finansovaja stabil'nost' v novoj Evrope. Banki ta bankivs'ki sistemi. 2006. № 1. S. 50–59.
4. Padoa-Schioppa T. Central banks and financial stability: exploring a land in between: Paper presented at the Second ECB Central Banking Conference «The transformation of European financial system». Frankfurt on Main. October. 2002. URL : <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:wCN91rrGebkJ:citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download%3Fdoi%3D10.1.1.137.2584%26rep%3Drep1%26type%3Dpdf+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ua>.
5. Pshyk B. I. Finansova stabil'nist': sutnist' ta osoblyvosti projavu. Visnyk SevNTU. 2013. S. 91–96. URL : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vsntue_2013_138_16.pdf.
6. Mishkin F. S. Global Financial Instability: Framework, Events, Issues. Journal of Economic Perspectives. 1999. Vol. 13. № 4 P. 3–20. URL : <https://pubs.aeweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.13.4.3>.
7. Shinazi G. Dzh. Sohranenie finansovoj stabil'nosti. Voprosy jekonomiki. 2005. № 36. 26 c. URL : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/issues/issues36/rus/issue36r.pdf>.
8. Schinasi G. J. Defining Financial Stability. IMF Working Paper. International Monetary Fund. 2004. № 187. P. 18.
9. Central bank oversight of payment and settlement systems / Committee on Payment and Settlement Systems. 2005. May. 61 p. URL : <https://www.bis.org/publ/cpss68.pdf>.
10. Kokkola T. The payment system Payments, securities and derivatives, and the role of the Eurosystem. ECB. 2010. 369 p.
11. Baranovs'kyj O. I. Pryroda ekonomichnoi' bezpeky komercijnogo banku. Visn. Nac. banku Ukrai'ny. 2014. № 7 (221). S. 12–19.
12. Vyshyvana B. M., Tereshko O. M. Oversajt platizhno-rozrahunkovyh system: teoretychni aspekty ta mehanizm realizacii' v Ukrai'ni. Nauk. visn. Mizhnarod. humanitar. un-tu. 2015. Vyp. 11. S. 216–222. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2015_11_51. Serija : Ekonomika i menedzhment.
13. Mahajeva O. O. Emisija ta vykorystannja elektronnyh groshej v Ukrai'ni: dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.08 – groshti, finansy i kredyt. Kyi'v, 2009. 210 s.
14. Mahajeva O. O. Oversajt jak funkcija central'nogo banku ta koncepcija jogo vvedennja v Ukrai'ni. Visn. Nac. banku Ukrai'ny. 2011. № 4 (182). S. 18–22.

15. Mahajeva O., Harchenko V. Platizhna systema Niderlandiv i kontrol' za neju. Visn. Nac. banku Ukrai'ny. 2003. № 12. S. 48–53.
16. Mel'nichenko O. V. Audit sistem jelektronnyh deneg na osnove integriro-vannoju otchetnosti bankov. Biznes Inform. 2013. № 12. S. 301–305. URL : http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2013-12_0-pages-301_305.pdf.
17. Mel'nychenko O. V. Social'no vidpovidal'nyj audyt v bankah-uchasnykah system elektronnyh groshej. Svitovi tendencii' ta perspektyvy rozvytku finansovoi' systemy Ukrai'ny : zb. mater. X Mizhnar. nauk.-prakt. konf., 24–25 zhovt. 2013 r. Kyi'v, 2013. S. 235–239.
18. Morales R. Oversight of payment systems in Latin America and the Caribbean / CEMLA. 2012. November. 13 p.
19. Panteleeva N. N. Formirovanie i regulirovanie nacional'nyh platezhnyh sistem. Bankovskaja sistema: ustojchivost' i perspektyvy razvitija: materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoi konferencii po voprosam bankovskoi jekonomiki, UO «Poleskij gosudarstvennyj universitet», (g. Pinsk, 5–6 maja 2011 g.). Nac. bank Respubliki Belarus'. S. 107–110. URL : <https://rep.polesu.by/bitstream/123456789/611/1/35.pdf>.
20. The Oesterreichische Nationalbank (OeNB): official web-site. Payment Systems Oversight. URL : <http://www.oenb.at/en/Financial-Stability/payment-systems-oversight.html>.
21. Central Bank of Argentina. Financial Stability Report. First Half 2017. URL : www.bcra.gob.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/ief0117i.pdf.
22. Central Bank of Bahrain. Financial Stability Report. February 2017. URL : http://www.cbb.gov.bh/page-p-reports_and_papers.htm.
23. National Bank of Belgium. Oversight of Financial Market Infrastructures and Critical Service Providers. URL : <https://www.nbb.be/en/financial-oversight/oversight>.
24. Bank of England: official web-site. Financial Market Infrastructure Supervision. URL : <http://www.bankofengland.co.uk/financialstability/Pages/fmis/default.aspx>.
25. The Bank of Greece: Financial Stability Report. URL : <http://www.bankofgreece.gr/Pages/en/Publications/FinStability.aspx>.
26. The Bank of Canada: official web-site. Canada's Major Payments Systems. URL : <http://www.bankofcanada.ca/core-functions/financial-system/canadas-major-payments-systems>.
27. Reserve Bank of New Zealand. Financial Stability Report. May 2017. URL : <http://www.rbnz.govt.nz/financial-stability/financial-stability-report>.
28. Norges Bank: official web-site. Norges Bank's Financial Stability Report. URL : <http://www.norges-bank.no/en/Published/Publications/Financial-Stability-report/2016-Financial-stability>.
29. Bank of Finland. Financial stability Oversight. URL : <https://www.suomenpankki.fi/en/financial-stability/oversight-of-market-infrastructure>.
30. Sveriges Riksbank: official web-site. Financial Stability Report. 2014. URL : http://www.riksbank.se/Documents/Rapporter/FSR/2014/FSR_2/rap_fsr2_141204_eng.pdf.
31. Swiss National Bank. Oversight of financial market infrastructures. URL : https://www.snb.ch/en/iabout/finstab/finover/id/finstab_oversight.
32. Belousova V. Ju., Usoskin V. M. Platezhnye sistemy i organizacija raschetov v kommercheskom banke. M. : Izd. dom NIU VShJe. 2012. 191 s.
33. Nakajima M. The Evolution of Payment Systems. The European Financial Review, 2012 February 12. URL : <http://www.europeanfinancialreview.com/?p=2032>.
34. Kochergin D. A. Sovremennaja interpretacija i klassifikacija platjozhnyh sistem. Finansovo-kreditnaja sistema. Bjudzhetnoe, valjutnoe i kreditnoe regulirovanie jekonomiki. 2017. № 1. S. 93–96.
35. Pro platizhni systemy ta perekaz koshtiv v Ukrai'ni : Zakon Ukrai'ny vid 05.04.2001 № 2346-III, zi zmin. ta dopov. URL : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>.

36. Central bank oversight of payment and settlement systems. Committee on Payment and Settlement Systems. 2005. May. 61 p. URL : <https://www.bis.org/publ/cpss68.pdf>.
37. Pro zatverdzhennja Polozhennja pro nagljad (oversajt) platizhnyh system ta system rozrahunkiv : postanova Pravlinnja Nacional'nogo banku Ukrai'ny vid 28.11.2014 № 755. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0755500-14>.
38. A glossary of terms used in payments and settlement systems. Bank for International Settlements, CPSS. Basel : BIS, 2003. 53 p. URL : <http://www.bis.org/publ/cpss00b.pdf>.
39. Nacional'nyj bank Ukrai'ny. Vidomosti z Rejestru platizhnyh system. URL : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=8436153&cat_id=7298430.
40. Report of the Committee on Interbank Netting Schemes of the Central Banks of the Group of Ten countries. Bank for International Settlements. Basle, 1990. November. 41 p. URL : <http://www.bis.org/publ/cpss04.pdf>.
41. Balakina Ju. C. Oversajt platjozhnyh sistem: mirovoj opyt. Jekonomika i predprinimatel'stvo. 2015. № 2. S. 90–95.
42. Nacional'ni banky Ukrai'ny ta Bel'gi'i dosjagly domovlenosti pro obmin konfidencijnoju informacijeju dlja oversajtu MasterCard Europe. 2016. URL : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34705281.
43. European Union detailed Assessment of implementation of the European Central Bank observance of the CPSSIOSCO Responsibilities of authorities for financial market infrastructures. IMF Country Report No. 14/35. February. 2014. Washington, D.C. 40 p. URL : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2014/cr1435.pdf>.
44. Financial Stability Review 2005 / National Bank of Belgium. 2005. 159 p. URL : https://www.nbb.be/doc/ts/publications/fsr/fsr_2005_en.pdf.
45. Payment, clearing and settlement systems in France. CPSS – Red Book, 2012. P. 137–158. URL : https://www.bis.org/cpmi/publ/d105_fr.pdf.

УДК 330.14:336.78

ГЕРБСТ Ольга,

аспірант кафедри банківської справи

Київського національного торговельно-економічного університету

ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ПРОЦЕНТНОЇ СТАВКИ: ГЕНЕЗИС НАУКОВОЇ ДУМКИ

Розглянуто еволюцію наукової думки щодо природи процентної ставки і зміни трактування її сутності від моменту зародження товарно-грошових відносин до становлення фінансових ринків та формування грошово-кредитної політики держави. Сформульовано важливість розуміння сутності процента для подальшого його використання як інструмента грошово-кредитної політики центрального банку.

Ключові слова: процент, процентна ставка, товарно-грошові відносини, грошово-кредитна політика.

Гербст О. Экономическая природа процентной ставки: генезис научной мысли. Рассматривается эволюция научной мысли касательно природы процентной ставки и смены трактовки ее сущности с момента зарождения товарно-денежных отношений до становления финансовых рынков и формирования денежно-кредитной политики государства. Сформулирована важность понимания сути процента для дальнейшего его использования как инструмента денежно-кредитной политики центрального банка.

Ключевые слова: процент, процентная ставка, товарно-денежные отношения, денежно-кредитная политика.

Постановка проблеми. Невід’ємною складовою досліджень фінансових ринків є категорія «процент». Від релігійних і філософських поглядів на природу процентної ставки до формування економічної теорії та монетарної політики держави в цілому й процентної політики центральних банків зокрема тлумачення сутності процентної ставки зазнало суттєвої еволюції.

Аналіз становлення категорії процента від зародження кредитних відносин і до сьогодення видається важливим для розуміння характеру сучасних економічних процесів у сфері грошового обігу.

Нині немає більш яскравого свідoctва добробуту нації, ніж низька процентна ставка. Її динаміка – найважливіший фінансовий індикатор, який використовується економічними суб’єктами при прийнятті рішень у господарській діяльності. З огляду на це стає актуальним дослідження

еволюції наукових поглядів на економічну природу процента та процентної ставки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Категорія процента досліджувалася у давні та середньовічні часи філософами, зокрема Аристотелем та Фоמוю Аквінським. Значну увагу категорії процента в своїх дослідженнях приділив Карл Маркс.

У ХХ ст. проблемі вивчення процента присвятили наукові праці такі вчені як Джон Кейнс, Мілтон Фрідман, Ірвінг Фішер, Джон Хікс та Марк Блауг [1–5]. Серед вітчизняних дослідників до цієї тематики зверталися В. Базилевич, Н. Гражевська, П. Леоненко, Т. Гайдай, О. Нес-теренко, А. Маслов, Л. Вернигора, Л. Лазебник, Н. Думенко, Б. Лановик, З. Матисякевич, Р. Матейко [6–8].

Мало дослідженими залишилися аспекти цілісної еволюції категорії процента у взаємозв'язку з розвитком усіх сфер життєдіяльності суспільства.

Мета дослідження полягає у проведенні аналізу еволюції категорії процента та його зв'язку з економічним і політико-соціальним розвитком суспільства.

Матеріали та методи. Інформаційною базою для дослідження стали праці визначних зарубіжних та вітчизняних науковців. Автором використано історичний метод дослідження для аналізу процесу виникнення дефініції «процент», статистичний – для тлумачення номінальної та реальної процентних ставок, метод соціального спостереження – для аналізу результатів запровадження окремих рекомендацій відомих економістів.

Результати дослідження. В класичній формі процент є специфічною формою ціни грошей, які використовуються як позичковий капітал. Рівень процентних ставок визначає можливість вільного використання грошей для фінансування економічного розвитку.

Процент виник із досягненням товарним виробництвом певного рівня розвитку, на якому склався регулярний грошовий обіг і появилися кредитні відносини. За часів первіснообщинного ладу кредит мав лише одну ознаку – поверненість. Виникнення кредиту більш ніж на дві тисячі років передувало карбуванню грошей, документальні свідчення якому датовані близько 3000 р. до н. е. Перші згадки про існування процента зустрічаються в основних стародавніх цивілізаціях – Вавилонській, Грецькій та Римській.

Близько 600 р. до н. е., у Греції законами Солона були встановлені правові обмеження розміру процента, зумовлені економічною кризою в Афінах. Кредитну історію та закони з регулювання кредитних відносин започатковано в Римі, де 451 р. до н. е. було сформульовано так звані Закони Дванадцяти таблиць.

Приблизно у 300 р. до н. е. позиція стародавніх філософів щодо природи процента знайшла відображення переважно в праці «Політика» Аристотеля, в якій категорично засуджувалося отримування відсотків

і, внаслідок цього, отримання доходу за їх рахунок вважалось проти-природним стосовно самого призначення грошей. Такої ж позиції у своїх економічних поглядах дотримувався середньовічний філософ Фома Аквінський, який трактував стягнення процента як продаж того, чого немає в природі. Тим не менш, власне засудження процента цей видатний філософ XIII ст. пом'якшував у випадках відшкодування збитків за несплату грошей у необхідний термін, винагороди або ж безкорисливого подарунка на основі взаємної доброзичливості.

Історично склалося так, що категорія процента на початкових етапах економічного дослідження розглядається як сплата за позику. Пізніше, в епоху раннього і пізнього меркантилізму, сутність процента набуває чіткого формулювання як інструменту підвищення благоустрою держави. За раннього меркантилізму у XVI–XVII ст. англійські та французькі економісти (Ж.-Б. Кольбер, А. Монкретьєн, Т. Ман) схилилися до думки, що рівень позичкового процента повинен регулюватися державою з метою здешевлення кредиту. Пізні меркантилісти (Дж. Ло) сприймали регулювання процентної ставки як засіб сприяння зростанню пропозиції грошей і доходів [6].

Економічні ліберали XVII–XVIII ст., яскравим представником яких був англієць В. Петті – основоположник класичної політичної економії, не тільки вперше в історії економічної науки вводить економіко-статистичні методи пізнання, але й на основі методу абстракції та аналізу процента як категорії, що походить від земельної ренти, сформулював надзвичайно важливе твердження про природу процента. Автор доводить існування оберненої залежності між процентною ставкою та величиною грошової маси в обігу [5].

Основоположник англійської класичної політичної економії XVIII ст. А. Сміт вважає процент похідним доходом, який формується в процесі використання грошей. Процент він трактує як один з видів винагороди підприємця, плату за капітал і стимул накопичення. Відомий представник класичної політекономії англієць Дж. Мілль стверджував, що природа процента детермінується реальними силами, вирівнюючись із нормою прибутку на капітал. Вчений вважав, що підвищення облікової ставки є важливим для зростання ставки позичкового процента і подальшого заохочення притоку іноземного капіталу в країну. Він вперше формулює позицію про те, що валютний курс країни, яка проводить державну політику сприяння зростанню банківського процента, встановлюється на її користь [5].

Представник маржиналізму XIX ст. (У. Джевонс) пов'язує категорію процента з часовим лагом, тобто процент вираховується як відношення приросту продукції до приросту вільного капіталу [5].

Фундатор і яскравий представник неокласичної теорії англієць А. Маршалл вважає процент результатом міжгалузевого переливу ресурсів, а також винагородою за можливе очікування майбутнього задоволення від матеріальних ресурсів. Цей видатний економіст

стверджував, що поки людська натура зберігає свої одвічні властивості, кожне скорочення процентної ставки здатне спонукати багатьох людей зберігати менше, а не більше [7]. Така наукова позиція знаходить своє подальше продовження у працях вчених з економічної теорії та теорії державного регулювання економіки кінця XIX ст.

У 80-х роках XIX ст. в наукових працях класиків теорії процента спостерігається залучення до його аналізу економічної природи психологічних факторів. Психологічна теорія процента, автором якої є австрієць Ойген фон Бем-Баверк, полягає в тому, що для власника грошового капіталу він має вищу граничну корисність сьогодні, ніж у майбутньому, а кредитні грошові засоби з часом втрачають частину своєї купівельної сили через знецінення [7].

К. Маркс, продовжуючи традицію класичної політичної економії, пов'язує процент з прибутком на позичковий капітал. В своїй праці «Капітал» він визначав процент як грошову форму доданої вартості. Для Маркса процент – це особлива частина капіталу, яка має бути сплачена власнику капіталу. На його думку, не існує «природної» норми процента, є норма, що встановлюється вільною конкуренцією [5].

Значний внесок у теорію процента зробив представник неокласичного напрямку Ірвінг Фішер, який намагався усунути суперечність між суб'єктивною школою у розумінні процента. Він вперше розмежував номінальну та реальну процентні ставки [3].

В міру становлення фінансового капіталу роль фінансових ринків у розвитку економіки стає більш значущою. До кінця XIX ст. починає поступово формуватися потреба в теоретичному осмисленні тенденцій, що складаються на фінансових ринках, вироблення деяких стандартизованих підходів до роботи бірж та учасників біржових торгів.

Монетарна концепція позичкового процента була втілена у працях англійця Джона Мейнарда Кейнса – видатного економіста XX ст., який сформував основи сучасної макроекономічної теорії, що є базою для формування бюджетної та грошово-кредитної політики. Процентна ставка виступає ціною відмови від ліквідності або збереження коштів у грошовій формі. За Дж. М. Кейнсом процент є платою за зменшення ліквідності активів власника позичкового капіталу. Кейнс зазначає, що основним каналом зв'язку між сферами реальної економіки та грошовою є норма процента (або процентна ставка), яка зазнає впливу попиту і пропозиції на грошовому ринку й одночасно впливає на прийняття рішень щодо майбутніх інвестицій. Вплив на економіку у грошовому механізмі Дж. М. Кейнс вибудував за такою схемою: зміна грошової пропозиції зумовлює інший рівень процентної ставки, що призводить до зміни в інвестиційному попиті і через мультиплікативний ефект до зміни обсягів номінального ВВП. Основою процента, на думку Дж. М. Кейнса, є прагнення людей мати багатство у найбільш ліквідній, грошовій формі [1].

У результаті критики кенсіанців сформувалася нова течія в економічній теорії – монетаризм, в основу якої покладено використання різних грошово-кредитних важелів. Він з'явився на фоні кризи кейнсіанських концепцій державного регулювання всередині минулого століття в США. Основоположником монетаризму став Мілтон Фрідман – лауреат Нобелівської премії з економіки 1976 р. за дослідження в сфері споживання, монетарної історії та теорії, а також стабілізаційної політики. Фрідман разом з іншими економістами був одним з інтелектуальних лідерів другого покоління чиказької цінової теорії – методологічного спрямування, яке розвивалося в Чиказькому університеті з 1940-х років. В 50-х роках ХХ ст. він почав критикувати кейнсіанську теорію, називаючи її «наївною», та запропонував нову інтерпретацію функції споживання. Серед основних його рекомендацій повна відмова від послідовної грошово-кредитної політики, яка призводить до циклічних коливань і дотримування тактики постійного нарощування грошової маси. Основна заслуга вченого полягає у розробці теорії споживчої функції, відповідно до якої люди в своїй поведінці враховують не стільки поточний дохід, скільки довгостроковий. Він також відомий як послідовний прихильник класичного лібералізму. У своїх книгах «Капіталізм і свобода» і «Свобода вибору» він доводить недоцільність державного втручання в економіку. За словами критиків, «постулати» Мілтона Фрідмана добре працюють в суспільстві, яке звикло до жорсткої індивідуальної конкуренції, а не в країнах з перехідною економікою. Ідеї Мілтона Фрідмана про грошово-кредитну політику, оподаткування, приватизацію та дерегуляцію покладені в основу багатьох урядових програм, особливо в 80-ті роки минулого століття. Грошова теорія Фрідмана послужила базою для дій ФРС під час світової фінансової кризи 2007–2008 рр. [2; 9].

Сучасна економічна теорія визначає процент як ціну грошових послуг. Загальноприйнятим є тлумачення процента як ціни позичкового капіталу, доходу інвестора від вкладення коштів на визначені цілі та період часу в майбутньому.

Складність та багатогранність економічної категорії процента зумовлена широким спектром поглядів на неї серед економістів завдяки не лише поширенню кредитних відносин, а й зміні суспільно-економічного ладу і політичного устрою суспільства.

Висновки. Різні тлумачення і широкий спектр поглядів на процентну ставку обумовлені еволюцією кредитних відносин суспільства, аналіз якої надає уявлення про походження процента, який з давніх часів вважався відшкодуванням кредитору, а згодом загальноприйнятим стало його сприйняття як ціни капіталу, яке актуальне й донині. Узагальнення теорій різних науковців є важливим при вивченні економічних процесів, а також засад функціонування грошово-кредитної політики. Розвиток фінансового сектора всередині ХХ ст. й активне функціонування фінансових ринків обумовили необхідність

розробки монетарної політики центрального банку та застосування її ключової складової – процентної політики, в основу якої покладена процентна ставка як засіб впливу і регулювання економічних процесів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег : пер. с англ. М. : Гелиос, 2002. 352 с.
2. Фридмен М. Количественная теория денег. М. : Эльф-Пресс, 1996. 86 с.
3. Blaug M. Great Economists Before Keynes: A Introduction to the Lives and Works of 100 Economists of the Past. Cheltenham : Elgar 1997. URL : <http://www.worldcat.org/title/great-economists-before-keynes-an-introduction-to-the-lives-and-works-of-one-hundred-great-economists-of-the-past/oclc/901103581?referer=di&ht=edition>.
4. Вайнтрауб С. Хиксианское кейнсианство: величие и упадок. Современная экономическая мысль. М. : Прогресс, 1981. С. 91–121.
5. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі ; пер. з англ. І. Дзюб. Київ : Основи, 2001. 670 с.
6. Базилевич В. Д., Гражевська Н. І., Леоненко П. М., Гайдай Т. Г., Нестеренко О. П., Маслов А. О., Вернигора Л. В. Історія економічних учень. Київ : Знання, 2004. 1300 с.
7. Лазебник Л., Думенко Н. Економічний зміст банківського проценту: історична ретроспектива. Вісник Київського національного ун-ту ім. Тараса Шевченка. 2014. № 10 (163). С. 35–39. Серія : Економіка.
8. Лановик Б. Д., Матисякевич З. М., Матейко Р. М. Економічна історія України і світу. 3-тє вид., допов. Київ : Вікар, 1999. 719 с.
9. Шлиссер Э. Экономическая теория и эксперимент: Исаак Ньютон, Милтон Фридмен и Верон Смит. Вопросы экономики. 2007. № 3.

Стаття надійшла до редакції 18.10.2017.

Gerbst O. The genesis of scientific thought concerning the economic nature of the interest rate.

Background. The view that there is no more vivid evidence of the welfare of the nation than a low interest rate is dominated among scholars and practitioners of finance. Interest rate dynamics is the most important financial indicator used by economic entities in making decisions in economic activity.

Analysis of recent research and publications. The category of interest was studied from ancient times by philosophers, in particular Aristotle and Thomas Aquinas. K. Marx paid a considerable attention to the category of interest in his studies. In the twentieth century, such scientists as John Keynes, Milton Friedman, Irving Fisher, John Hicks and Mark Blaug have devoted their scientific works to the problem of interest study. Among the domestic researchers, V. Basilevich, N. Grazhevskaya, P. Leonenko, T. Gaiday, O. Nesterenko, A. Maslov, L. Lazebnik, N. Dumenko, B. Lanovik, Z. Matysiakewych, R. Mateyko addressed the subject.

The ***aim*** of the study is to analyze the evolution of the category of interest and its relationship with the economic, political and social development of society.

Materials and methods. The works of foreign and domestic scientists became the informative basis for the study. The author used the historical method of research to analyze the process of emergence of the definition «interest», statistical – for the interpretation of nominal and real interest rates, the method of social supervision – to analyze the results of the introduction of individual recommendations of known economists.

***The results of the research.** Modern economic theory defines interest as the price of money services. It is generally accepted that interest is interpreted as the price of loan capital, the investor's income from investing for specified goals and the period of time in the future. The complexity and versatility of the economic category of interest is due to a wide spectrum of views on it among economists due not only to the spread of credit relations, but also to the change in the socio-economic system and political structure of society.*

***Conclusion.** Various interpretations and a wide range of views on the interest rate are due to the evolution of the credit relations of a society, the analysis of which provides an idea of the origin of interest, which has long been considered a reimbursement to the lender, and subsequently accepted as its perception as the price of capital, which is relevant to this day. The generalization of theories of various scholars is important in the study of economic processes and the principles of monetary policy. The development of the financial sector in the 20th century and the active functioning of financial markets led to the need to develop the monetary policy of the central bank and to apply its key component – interest policy, which is based on interest rate as a means of influencing and regulating economic processes.*

Keywords: interest, interest rate, commodity-money relations, monetary policy.

REFERENCES

1. Kejns Dzh. M. Obshhaja teorija zanjatosti, procenta i deneg : per. s angl. M. : Gelios, 2002. 352 s.
2. Fridmen M. Kolichestvennaja teorija deneg. M. : Jel'f-Press, 1996. 86 s.
3. Blaug M. Great Economists Before Keynes: A Introduction to the Lives and Works of 100 Economists of the Past. Cheltenham : Elgar 1997. URL : <http://www.worldcat.org/title/great-economists-before-keynes-an-introduction-to-the-lives-and-works-of-one-hundred-great-economists-of-the-past/oclc/901103581?referer=di&ht=edition>.
4. Vajntraub S. Hiksianskoe kejnsmianstvo: velichie i upadok. Sovremennaja jekonomicheskaja mysl'. M. : Progress, 1981. S. 91–121.
5. Blaug M. Ekonomichna teorija v retrospektyvi ; per. z angl. I. Dzjub. Kyi'v : Osnovy, 2001. 670 s.
6. Bazylevyh V. D., Grazhevs'ka N. I., Leonenko P. M., Gajdaj T. G., Nesterenko O. P., Maslov A. O., Vernygora L. V. Istorija ekonomichnyh uchen'. Kyi'v : Znannja, 2004. 1300 s.
7. Lazebnyk L., Dumenko N. Ekonomichnyj zmist bankivs'kogo procentu: istorychna retrospektyva. Visnyk Kyi'vs'kogo nacional'nogo un-tu im. Tarasa Shevchenka. 2014. № 10 (163). S. 35–39. Serija : Ekonomika.
8. Lanovyk B. D., Matysjakevyh Z. M., Matejko R. M. Ekonomichna istorija Ukrai'ny i svitu. 3-tje vyd., dopov. Kyi'v : Vikar, 1999. 719 s.
9. Shlisser Je. Jekonomicheskaja teorija i jeksperiment: Isaak N'juton, Milton Fridmen i Veron Smit. Voprosy jekonomiki. 2007. № 3.

ВИЩА ОСВІТА

УДК 37.014.6:005.6

PRITULSKA Nataliya,

Doctor of Technical Sciences, Professor,
First Vice-Rector for Scientific-Pedagogical Work
of Kyiv National University of Trade and Economics

ANTIUSHKO Dmytro,

associate professor of commodity science, safety and quality management department,
of Kyiv National University of Trade and Economics

WALLER Daniel,

head of languages and global studies school,
University of Central Lancashire

THE SYSTEM OF HIGHER EDUCATION QUALITY ASSURANCE: INTERNATIONAL EXPERIENCE

The main essence and role of quality assurance in high educational institutions and its internal assessment are overviewed. The main methods of internal quality assessment are analyzed. Basing on it, recommendations for its proper realization are provided. The accreditation by the leading international organizations in this sphere is proposed as a way of international recognizing achievement.

Keywords: quality assurance, high educational institutions, internal assessment, methods, accreditation.

Притульская Н., Антюшко Д., Воллер Д. Система обеспечения качества высшего образования: международный опыт. Рассмотрена суть системы обеспечения качества в высших учебных заведениях, ее роль и внутренняя оценка. Проанализированы основные методы внутренней оценки качества и разработаны рекомендации для ее надлежащей реализации. Аккредитация ведущими международными организациями в этой сфере предложена как способ достижения международного признания.

Ключевые слова: обеспечение качества, высшие учебные заведения, методы внутренней оценки, аккредитация.

© Pritulska N., Antiushko D., Waller D., 2017

Background. Higher education (HE) establishments existed as respected institutions in the eyes of society and state both in Ukraine and abroad for a long time. The rapid growth in the demand for tertiary education, great diversity in type and kind of institutions, their competition for entrants and state funding make a need of higher school intuitions to be properly organized in their activity. For reaching it, the systems of HE quality assurance (QA) are widely implemented nowadays. The QA system is considered to be an instrument of maintaining the high level of teaching and research activity. According to the Law of Ukraine «On Higher Education» [1] the system of tertiary education quality assurance consists of 3 components. The basic one is the system of HE institutions QA of education activity and tertiary education (the system of internal quality assurance).

According to the internationally recognized standard ISO 9000:2015 «Quality management systems. Fundamentals and vocabulary» [2] the term «quality» is defined as a degree to which a set of inherent characteristics of an object fulfils requirements. The main norms, to which tertiary education institutions must comply with, concern licensing requirement and standards, formed by the state authorities, requests and interests of stakeholders (entrants, students, their parents, society, employers, academics, staff and other interested parties). The systematic process of identifying and controlling, how an HE organization manages with settled goals, objectives and task with a help of numerical, literal and/or descriptive data is defined as quality assessment [3–6]. In tertiary educational institutions, this activity can be seen in a form of monitoring, assessment and review the achieved results for identifying stakeholders confidence and their expectations fulfilment. An internal quality assessment can be provided for achievement of all these goals. An effective system of internal quality assessment must be provided for the implementation of a properly functioning internal QA system. This is especially important for those HE institutions, where the guidelines and practical recommendations for the organization of QA in all levels are still being developing. Therefore, a review and analysis of international experience in this field are important and will allow taking into account the specifics of the activity in the sphere of tertiary education institutes.

Analysis of recent research and publications. An important contribution to the development and improvement of existing methodological provisions and approaches to the internal quality assessment in higher education organizations has been done by foreign and domestic scientists: A. Otara, I. Haris, K. Trembley, D. Lalancette, D. Roseveare, J. Brenan, T. Shah, S. Brown, E. Sallis, O. Panych, V. Bahrushyn [5; 7–12].

The **aim** of work – detailed analysis of internal quality assessments in HE establishments essence, specifics, methods, the practice of their usage, the development of recommendations for holding this kind of activity and propositions for tertiary institutions, how to ensure the confidence of providing high-quality education.

Materials and methods. The study is based on the methods of scientific knowledge, systematic analysis, comparison, induction and deduction, systematization of methodological approaches to internal assessment of HE institutions QA systems, scientific synthesis.

The results of the research. Nowadays the principal mission of universities all around the world is the ensuring the quality level of their functioning for the competitiveness at national and global levels elevation. Moreover, tertiary institutions are united by the economic dynamics, globalization and liberalization of an educational system, additional duties to the community, increased attention of stakeholders, national, regional, international competition and enhanced students enlistment [5; 13–14]. According to generally accepted principles, the final aim of quality is complete competence development of human personality [4; 7]. All these factors became an agent for QA system's functioning. It must be mentioned, that nowadays the legislation base almost of all developed countries obligates tertiary establishments to implement the practice of QA and hold assessments [3].

Basing on the analysis of the nowadays situation, related to QA in HE institutions, it can be summarized, that its conduction levels are whole institutional, part of institution, an individual or combined one [3; 5; 7–8].

The implementation of quality management system in most cases includes a practice of internal quality assessment holding. In the majority of situations it is done at the initiative of HE establishment's top-management and appeals to all spheres, but also this procedure can be initiated by faculty senior management [3; 5]. It is especially important to evaluate both academic and organizational fields of activity.

In an institutional level, it is aimed at finding some system's problems, success securing and preparation for external one. Another causes for carrying out internal quality assessment can be the necessity of the existing situation's monitoring and improvement before external assessment, broader organizational changes (merging and incorporation), the desire to raise reputation in society and status, the need to evaluate the results of reform, new projects and to ensure teaching and researching development of academic staff [5; 8–10; 14].

Sometimes definite structural part of HE institution (for instance, faculty, school) can request an internal and external assessment. At this level, it can be initiated for solving local problems and as a preparatory stage for achieving and showing the comparative advantages in a competition for entrants and students [4–5]. In the recent decade a great attention was paid for internal quality assessment of individuals. Especially often it is done while evaluating candidates for promotion and appointment procedures, refereeing of research [3; 5].

The appropriate methodological base must be provided for the implementation and conducting of an internal quality assessment in HE. During last time a lot of profile organizations and institutions have generated

significant experience in this sphere [3–5; 7–10; 13]. In a complex with traditional experience, it gives an opportunity to hold internal assessments with accordance to the activity specifics and quite productive results. These methodological approaches give an opportunity to establish guidelines for systematic data gathering, the analysis of all collected information about an institution with the aim of further quite careful report forming. The last one makes a necessary base for future development activities, based on using PDCA or Deming's cycle (Plan-Do-Check-Act). In many tertiary establishments special departments or chapters, which organize, conduct internal assessments, make relevant conclusions for QA, are specially set up [4–5; 13].

The analysis of international experience in the field of HE institutions QA systems internal assessment [3–5; 7–10; 13–14] gave an opportunity to separate the methods, which are used most often. They are the following: institution-wide assessment processes – self- and peer assessment methods, which are held in the institution's structural departments (including faculties), aimed at the evaluation of qualitative and quantitative activity results for comparison with set tasks, established QA mechanisms, conditions of students teaching, research effectiveness [5; 13].

Internal quality assessment team for department's evaluation usually consists of a head this structural unit, at least 1 of its members and 3 representatives of the department, which is responsible for QA. The head of the team is appointed from the number of these 3 persons by the head of institution's QA system. Before starting the department's assessment representatives of team receive profile information about it, get acquainted with this data during 1–3 days. After the assessment visit to the department the report, which includes information about unit's strengths and weaknesses, evaluation results of objectives fulfilment, recommendations for further work improvement, should be composed. The department receives the report and is asked to provide progress report about the implemented activities for work improvement. Finally, 1 of 3 team representatives is appointed to contact with assessed department for consulting on questions, related with QA [3; 5]; institution-wide surveys and monitoring – method for level's of academics staff pedagogical (teaching and training) activity evaluation and students educational progress stocktaking and monitoring [4–5].

The results of provided research give an opportunity to confirm, that main indicator of this method implementation is students' fact-finding questionnaire survey. It is widely used for making a dialogue with students on the questions, connected with their vision of educational process quality, in an anonymous form. Some universities provide a whole educational cycle of questionnaire survey practice, which shows, how students conceive the received process of teaching and training. It provides the necessity of educational process improvement and gives an opportunity to organize the practice of pedagogical experience exchanging by the best teachers. Some universities have a practice of monitoring internal cohorts. It is done by all

period evaluation with a help of using following indexes: drop-out rate, the quantity of students, which were transferred to another program, completion rate and so on. This data is usually reported to the university council members and, in a case of good results, presented for entries. This activity gives an opportunity to monitor developments, manage them. Also, received information is used for academic staff management: giving additional payment and bonuses, provision of best candidates on senior position and further rise. This method helps to identify and promote the best practices of teaching and training, to stimulate academics professionalism development and, as a final result, to rise the reputation of HE institution. The specific of this method is in orientation on academic activity development [4–5; 13].

Multiple assessment for multiple purposes – method, which, because of universities activity diversity, sets a basis for common cross functional evaluation of work in many spheres (students teaching, selection, accomplishing and funding of researches, recruitment of staff, development of academic, administrative, technical staff’s skills, post university activity, etc.) with taking into account its specifics [3; 5].

The conducted research of literature sources [3; 5; 15] and practical experience of providing internal assessments give an opportunity to confirm, that this method’s implementation includes taking in order particular problems solving (for instance, with first-year students progress, students drop-outs), recognition and evaluation of negative academics appraisals from students side and process of reacting to it, legislative innovations implementations and so on. As usual, it includes 3 main stages: 1) information collection, its detailed analysis and submission to the specially created assessment team; 2) general analysis of received information, creating of assessment draft; 3) holding evaluation activity, report execution. Usually created report is given to representatives of university’s top-management and has some recommendations for further improvements.

Institutional preparation for and follow-up assessment – method, which is undertaken by universities (or their departments) with developed systems of QA, implemented for preparation of all external assessment holding variants, taking the recommendations after it into consideration and finding options of identified problems solution (if they are). The main aim of this method’s usage is to achieve standard’s correspondence of provided teaching and research activity, confirmed by independent evaluation and validation. The responsibility for the results of this method usage lies on universities top-management representative, who is responsible for QA, profile department, deans assistants in this field [4–5].

The conducted analysis shows, that after the solution about using this method is made, responsible persons make a meeting. During it they identify the range of further assessment, a list of all activities needed for modeling of external assessment. As a result, an eventual draft of further evaluation is made. Then the representatives of the responsible team start to evaluate institution activity using this document, trying to find and correct eventual

discrepancies. After the external assessment was appointed and conducted, the members of this team ensure its results in a form of follow up corrective actions [5; 8].

Internal and external assessment, organized by a HE institution – method, with a help of which QA situation both on faculty and on institutional level is evaluated. It is held for controlling and monitoring the activity in the teaching, research and organizational spheres. Its aim is an enhancement of quality development at the university activity, while each faculty can specify general objectives, priorities, evaluation of curricula, discipline programs, etc. up to its needs.

With a help of literature [3; 5; 9] analysis it is identified, that according to the practice of this method's usage each faculty annually conducts internal quality assessment. Basing on its results, the reports are provided, copies of which must be sent to the department, responsible for QA at the institution level. Later its representatives conduct a selective external assessment activity of faculties and all university departments' activity globally. The results of final assessment are formed in a form of report and are presented to Vice-chancellor (Rector), his office members and Council Board. The deans, whose faculties have shown good results, are apprised. This information is being taken into consideration for dean's appointment for a new term.

Assessment at the level of faculty – method, which gives an opportunity to identify the current state of QA in the faculty or department, its management system's strengths and weaknesses, factors, which prevent its proper effective functioning or other tasks fulfilment. The main objectives of using this method can be the development of QA system, which must be implemented for faculty's needs, making curricula and studying programs more flexible in quickly changing conditions of labor market, ensuring competitiveness of graduates, the relevance of provided knowledge and skills, so on [3; 5].

The analysis of informational sources [5; 16] gives a possibility to state, that this method of assessment's implementation can be characterized by absence of criticism of inter institutional competition and is not so hard-hitting as external one. Using this method, first of all, is concentrated on ensuring the quality of educational and organizational activity. It provides readiness to accept innovations in studying programs, skills training, institutional governance, etc.

Basing on the results of internal quality assessment methods and their specifics analysis, some recommendations for the practice of its usage in HE were developed:

- the recommendations, concerning the unconformities elimination and the development of QA system, which are noted after internal quality assessment, must be identified by the institution as obligatory for execution;
- HE establishments should provide the development of internal QA systems, encourage the practices of internal quality assessment and draft the materials in this field;

➤ for personal's getting acquainted with the QA implementation methodology and practice institution's top-management should encourage the practice of holding different pieces of training, seminars and workshops about it.

The analysis of nowadays situation in the field of QA in HE institutions [5; 7–9; 13] provide an opportunity to identify, that many of them use the certification for the compliance with the standard ISO 9001 as a way of internal QA system's ensuring. The compliance of quality management systems in HE establishments with the requirements of this international standard provides an opportunity to improve their activities significantly and to ensure the confidence of stakeholders in work's results. But, at the same time, it must be taken into account, that the process of internal QA in education is not the same as the compliance with standard's ISO 9001 norms. It is so because the internal QA system's frame of idea, mission, objectives and criteria are greatly different from norms of named standard. This difference is connected with following provisions:

- one of main university system's of internal QA missions is improvement of document base while the norms of standard are not focused on it;
- ISO 9001 can be only a methodological instrument for the control of the internal QA policy, but not its analogue;
- the norms, according to which an internal quality assessment must be held, are settled by HE institution's vision, while the standard's norm can be used only as recommendations.

Also, basing on the results of provided research, it can be noted, that modern processes of world globalization encourage HE institutions to get internationally recognized accreditation. Nowadays, the most respectable organizations, which provide such activity, are Council for High Education Accreditation (CHEA), European Association for Quality Assurance in High Education (ENQA), European Consortium for Accreditation (ECA), Global Alliance for Transnational Education (GATE). The certificates, which are given by these leading organizations, provide high level of sustainability and confidence in education high quality all over the world. That's why internationally recognized accreditation becomes an important claim for HE institutions.

Conclusion. Nowadays the systems of HE quality assurance are widely implemented. These in most cases include the practice of internal assessments holding. The analysis of international experience in the field of internal assessment of HE institutions QA systems gives an opportunity to confirm, that a lot of methods of it are used. Analyzed methods of internal QA assessment in HE institutions are considered to be high-potential and advantageous in national (including Ukrainian and British) practice. It is noted, that for being successful and internationally recognized HE institution needs to ensure their services quality and get international accreditation.

The prospect for further researches is the analysis of criteria for internal and external quality assessment, which are used in different universities and countries of the world.

REFERENCES

1. On Higher Education : Law of Ukraine, adopted by Verkhovna Rada of Ukraine (Ukraine's parliament) on 01.07.2014, № 1556-VII. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
2. ISO 9000:2015. Quality management systems. Fundamentals and vocabulary. URL : <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:9000:ed-4:v1:en>.
3. Internal and External Quality Assurance in Further and Higher Education. URL : <https://ncfhe.gov.mt/en/resources/Documents/Publications/Quality%20Assurance/Internal%20and%20External%20Quality%20Assurance%20in%20Further%20and%20Higher%20Education%20A4%20Brochure.pdf>.
4. Standards and Guidelines for Quality Assurance in the European Higher Education Area. URL : http://www.enqa.eu/wp-content/uploads/2013/06/ESG_3edition-2.pdf.
5. Brennan J. L., Shah T. Managing quality in higher education: an international perspective on institutional assessment and change. Buckingham. St. Edmundsbury Press. 2002. 159 p.
6. Antjushko D. Implementacija polozhen' standartu ISO 9001:2015 dlja vdoskonalennja system upravlinnja jakistju. Mizhnar. nauk.-prakt. zhurn. «Tovary i rynky». 2016. № 1 (21). P. 71—79.
7. Otara A. Internal quality assurance in higher education from instructors perspectives in Rwanda: a mirage or reality. Journal of Education and Human Development. 2015. Vol. 4, № 2. P. 168—174.
8. Haris I. Assessment on the implementation of internal quality assurance at higher education (an Indonesian report). Journal of Education and Instructional Studies in the World. 2013. Vol. 3, № 4. P. 41—49.
9. Trembley K., Lalancette D., Roseveare D. Assessment of Higher Education Learning outcomes. Paris : OECD, 2012. 372 p.
10. Sallis E. Total quality management in higher education. London : Kogan Page Ltd., 2002. 108 p.
11. Panych O. Zovnishnja ocinka jakosti osvity v Ukrai'ni: shho mozhe buty zmineno? URL : <http://education-ua.org/ua/articles/430-zovnishnya-otsinka-yakosti-vishchoji-osviti-v-ukrajini-shcho-mozhe-buti-zmineno>.
12. Bahrushyn V. Jak ocinyty universytet? URL : <http://education-ua.org/ua/articles/223-yak-otsiniti-universitet>.
13. Brennan J. Talking about quality: the changing uses and impact of quality assurance. URL : <http://www.qaa.ac.uk/en/Publications/Documents/impact-of-quality-assurance.pdf>.
14. Pitman A., Masemann V., Pereyra M. A. Quality and qualities: tensions in education reforms. Rotterdam : Sense Publishers, 2012. 217 p.
15. Université Libre de Bruxelles. Belgium. URL : <https://www.oecd.org/belgium/1871285.pdf>.
16. University of Helsinki. Finland. URL : <https://www.oecd.org/finland/1871240.pdf>.

Articles submitted to editor office of 20.09.2017.

Притульська Н., Антюшко Д., Воллер Д. Система забезпечення якості вищої освіти: міжнародний досвід.

Постановка проблеми. У наш час системи забезпечення якості (ЗЯ) широко застосовуються у вищих навчальних закладах (ВНЗ). Система ЗЯ вважається інструментом підтримки високого рівня викладання та дослідницької діяльності. Систематичний процес ідентифікації та контролю за тим, наскільки вищий навчальний заклад справляється з виконанням поставлених цілей, мети діяльності та завдань за допомогою числових, буквальних та/або описових даних, визначається

як оцінка якості. Внутрішня оцінка якості визначається як перший етап цієї діяльності й має бути забезпечена для імплементації належним чином функціонуючої внутрішньої системи контролю якості.

Мета роботи – детальний аналіз сутності, особливостей, методів, практики використання внутрішньої оцінки якості у вищих навчальних закладах, розробка рекомендацій щодо проведення цього виду діяльності та пропозицій для вищих навчальних закладів щодо забезпечення якості освіти.

Матеріали та методи. Дослідження базується на методах наукового пізнання, системного аналізу, порівняння, індукції та дедукції, систематизації методологічних підходів до внутрішньої оцінки систем ЗЯ в закладах вищої освіти, наукового синтезу.

Результати дослідження. Грунтуючись на аналізі сучасної ситуації в сфері ЗЯ у вищих навчальних закладах, можна резюмувати, що рівнями його реалізації є: загально- та частково інституційний, індивідуальний і комбінований.

Для імплементації та проведення внутрішньої оцінки у вищій освіті необхідним є забезпечення належною методологічною базою. Аналіз міжнародного досвіду в сфері внутрішньої оцінки систем ЗЯ у вищих навчальних закладах дає змогу виділити методи, що використовуються найбільш часто. Це загальноінституційні процеси оцінки, опитування та моніторинг у межах усієї організації, багаторазові оцінки з широким спектром цілей, підготовча та наглядова оцінка, ініційовані установою внутрішні та зовнішні оцінки, оцінка на рівні факультету. На основі результатів аналізу методів внутрішньої оцінки якості та їх специфіки розроблено рекомендації щодо практики її застосування у вищій освіті.

Аналіз сучасної ситуації у сфері ЗЯ у ВНЗ дає змогу зазначити, що багато з них використовують сертифікацію на відповідність стандарту ISO 9001 як спосіб гарантування систем внутрішнього ЗЯ. Проте треба також враховувати, що процес внутрішнього ЗЯ в освіті не ідентичний відповідності нормам стандарту ISO 9001.

Також проаналізовано, що сучасні процеси світової глобалізації стимулюють ВНЗ отримувати міжнародно визнану акредитацію.

Висновки. У наш час широко впроваджуються системи ЗЯ вищої освіти. У більшості випадків це включає практику проведення внутрішніх оцінок. Аналіз міжнародного досвіду в сфері внутрішньої оцінки систем ЗЯ у ВНЗ дає змогу стверджувати, що для цього використовуються багато методів. Досліджені методи внутрішньої оцінки ЗЯ у ВНЗ мають значний потенціал і є доцільними для використання в національній (включаючи українську та британську) практиці. Відзначено, що для того щоб бути успішним і міжнародно визнаним, вищий навчальний заклад має забезпечувати якість своїх послуг і бути міжнародно-акредитованим.

Ключові слова: забезпечення якості, вищі навчальні заклади, методи внутрішньої оцінки, акредитація.