

УДК 339.1:339.92
УКПП
№ держреєстрації 0117U003353
Інв. №

**Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет (СумДУ)
40007, м. Суми, вул. Римського-Корсакова, 2;
тел. 68-78-50, info@sci.sumdu.edu.ua**

ЗАТВЕРДЖУЮ
Проректор з наукової роботи
д-р фіз.-мат. наук, професор
_____ А. М. Черноус

**ЗВІТ
ПРО НАУКОВО-ДОСЛІДНУ РОБОТУ
УМОВИ АДАПТАЦІЇ ТА ЧИННИКИ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ
В ГЛОБАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ
(остаточний)**

Керівник НДР
д-р екон. наук, проф.

М. І. Макаренко

2021

Рукопис закінчений 24 травня 2021 р.

Результати роботи розглянуті науковою радою СумДУ, протокол від 17.06.2021 р. №12

СПИСОК АВТОРІВ

Керівник НДР Доктор економічних наук, професор	24.05.2021	М. І. Макаренко
Відповідальний виконавець Кандидат економічних наук	24.05.2021	Т. В. Щербина (розділ 2, п. 2.2)
Доктор економічних наук, професор	24.05.2021	М. І. Макаренко (реферат; вступ; розділ 1, п. 1.2; розділ 2, п. 2.1; висновки)
Кандидат економічних наук, доцент	24.05.2021	М. Д. Домашенко (розділ 4, п. 4.2)
Кандидат економічних наук, доцент	24.05.2021	О. М. Замора (розділ 2, п. 2.3; розділ 3, п. 3.2)
Кандидат економічних наук	24.05.2021	О. О. Котенко (розділ 4, п. 4.2)
Кандидат економічних наук, доцент	24.05.2021	В. Ю. Школа (розділ 4, п. 4.2)
Кандидат економічних наук	24.05.2021	В. О. Щербаченко (розділ 3, п. 3.1)
Докторант кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування	24.05.2021	Ю В. Єльнікова (розділ 4, п. 4.1)
Докторант Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»	24.05.2021	В. Ю. Стрілець (розділ 3, п. 3.3)
Аспірант кафедри міжнародних економічних відносин	24.05.2021	А. С. Артеменко (розділ 1, п. 1.1)

РЕФЕРАТ

Звіт про НДР: 176 с., 14 табл., 19 рис., 8 дод., 141 джерело.

ГЛОБАЛЬНА МОНЕТАРНА СФЕРА, ГЛОБАЛЬНЕ СЕРЕДОВИЩЕ, ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ, ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ, ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ, МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА, МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС, СЕРЕДОВИЩЕ ЄС.

Об'єкт дослідження – економічні відносини між суб'єктами господарювання у мегасередовищі.

Предмет дослідження – розробка науково-методичних підходів та практичних рекомендацій щодо розвитку національного бізнесу шляхом адаптації до умов глобального економічного середовища.

Мета роботи – виявлення релевантних чинників розвитку національного бізнесу шляхом оперативної адаптації до глобального економіко-інституційного середовища.

У першому розділі звіту: розроблено науково-методичні засади періодизації етапів розвитку глобального середовища упродовж 2000-2020 рр. шляхом визначення рівнів макроекономічної нестабільності у зв'язку з волатильністю і невизначеністю динаміки розвитку монетарної сфери у світових економічних центрах та турбулентності під час коронакризи.

У другому розділі звіту: виявлено ключові детермінанти модифікації європейського економічного середовища та способи адаптації до його умов українських експортерів та імпортерів товарів, а також надавачів послуг галузей освіти і науки.

У третьому розділі звіту: запропоновано науково-методичні підходи до забезпечення розвитку підприємництва в умовах трансформації глобальної економіки шляхом розробки адаптивних міжнародних стратегій для підприємств на мікрорівні та обґрунтування стратегії підтримки національного бізнесу на макрорівні.

У четвертому розділі звіту: встановлено провідні чинники міжнародного середовища, які визначають масштаби і динаміку інвестиційних процесів в Україні.

ЗМІСТ

Скорочення та умовні позначки	6
Вступ	7
1 Трансформація глобального і регіонального бізнес-середовища на початку XXI століття	10
1.1 Еволюція глобальної монетарної сфери та її регулювання у світових економічних центрах.....	10
1.2 Глобальні виклики періоду коронакризи та шляхи їх нівелювання.....	26
2 Співпраця Європейського Союзу та України: сприятливе середовище для розвитку бізнесу	33
2.1 Європейський Союз як основний партнер у зовнішній торгівлі України	33
2.2 Роль Торгово-промислової палати у регіональному розвитку міжнародної торгівлі та співпраці із країнами Європейського Союзу	44
2.3 Міжнародна технічна допомога ЄС для України.....	73
3 Способи адаптації національного підприємництва до мінливих умов ведення міжнародного бізнесу	85
3.1 Вибір конкурентних стратегій розвитку підприємств в умовах глобальної конкуренції	85
3.2 Світовий досвід розвитку малих і середніх підприємств та його застосування в Україні	95
3.3 Забезпечення розвитку малого підприємництва в умовах трансформації глобальної і національної економіки	99
4 Міжнародні чинники розвитку інвестиційних процесів в Україні ...	118
4.1 Передумови формування нової моделі державної інвестиційної політики України	118

4.2 Управління фінансовими ресурсами зовнішньо орієнтованих підприємств шляхом інвестування в енергоощадні технології.....	124
Висновки	136
Перелік джерел посилання	147
Додатки	160

СКОРОЧЕННЯ ТА УМОВНІ ПОЗНАКИ

- ВІ – відповідальне інвестування
- ВВП – валовий внутрішній продукт
- ДПІ – державна інвестиційна політика
- ЄБРР – Європейський банк реконструкції та розвитку
- ЄРСР – Європейська рада із системних ризиків
- ЄС – Європейський Союз
- ЄЦБ – Європейський центральний банк
- ЗАЕВС – Західноафриканський економічний і валютний союз
- МСБ – малий і середній бізнес
- МВФ – Міжнародний валютний фонд
- НІК – нові індустріальні країни
- ОЕСР – Організація економічного співробітництва і розвитку
- ООН – Організація об'єднаних націй
- ПІІ – прямі іноземні інвестиції
- СКВС – Східно-Карибський валютний союз
- СОТ – Світова організація торгівлі
- ФРС – Федеральна резервна система
- ЦАЕВС – Центральноафриканський економічний і валютний союз
- ЦСР – цілі сталого розвитку
- ЮНКТАД – Організація ООН з торгівлі і розвитку
- QE – quantitative easing (англ.: кількісне пом'якшення)

ВСТУП

На сьогодні великий вітчизняний бізнес уже значною мірою адаптувався до умов функціонування на міжнародних ринках. Однак більшість середніх і малих підприємств, що започатковують зовнішньоекономічну діяльність, потребують державного сприяння при виході на міжнародні ринки, вивчення та освоєння глобального підприємницького середовища, формування необхідних конкурентних переваг для успішної міжнародної економічної діяльності. Між тим глобальне господарське середовище виявляється досить мінливим з причин систематичних кон'юнктурних коливань та спорадичних шоків на великих національних та мегарегіональних ринках. Крім того, кропітких системних заходів з боку вітчизняних підприємств, що освоюють прийоми роботи на міжнародному рівні, потребує дослідження інституційного і конкурентного середовища для здійснення торговельної та інвестиційної діяльності. Додаткові складнощі виникають при переорієнтації товарних і фінансових потоків з одних на інші мегарегіональні ринки при зміні партнерів у міжнародній економічній діяльності. Відтак проблематика виявлення чинників адаптації національного бізнесу до мінливих умов глобального господарського середовища та методологія і методика розроблення адаптивних міжнародних стратегій розвитку бізнесу залишається актуальною для теорії і практики міжнародного підприємництва.

Питання трансформації глобального економічного середовища не є новими для міжнародно-економічної науки. Як ґрунтовні теоретичні дослідження, так і практичні напрацювання з даної тематики нерідко зустрічаємо в працях вітчизняних авторів, серед яких слід відзначити Д. Лук'яненка, А. Мазаракі, Т. Мельник, О. Рогача, І. Сазонця, А. Філіпенка, Т. Циганкову, В. Чужикова, О. Шниркова та інших. З-поміж зарубіжної наукової спільноти над проблематикою мінливості глобального середовища працювали К. Боріо (Borio), О. Бланшард (Blanchard), Н. Блум (Bloom),

Г. Калво (Calvo), М. Обстфельд (Obstfeld) та багато інших. Між тим питання глобальної нестабільності та вразливості бізнес-середовища до дії сучасних циклічних і спорадичних чинників потребує ґрунтовного дослідження з узагальненням теоретичних результатів та прагматизацією отриманих висновків.

Об'єктом дослідження служать економічні відносини між суб'єктами господарювання у мегасередовищі.

Предмет дослідження НДР – розробка науково-методичних підходів та практичних рекомендацій щодо розвитку національного бізнесу шляхом адаптації до умов глобального економічного середовища.

Мета роботи полягає у виявленні релевантних чинників розвитку національного бізнесу шляхом оперативної адаптації до глобального економіко-інституційного середовища.

Для реалізації зазначеної мети були поставлені і виконані наступні завдання:

- здійснити періодизацію етапів зміни глобального бізнес-середовища під впливом трансформації монетарної сфери на початку ХХІ століття;
- визначити характер та прояви макроекономічної нестабільності під час кризи, породженої пандемією коронавірусу COVID-19;
- виявити ознаки геополітичного розвороту України в зовнішній торгівлі з північно-східного напрямку до країн ЄС;
- охарактеризувати структурні зрушення на користь ЄС в експорті продукції на регіональному рівні;
- узагальнити перспективи розвитку співпраці країн ЄС з українськими контрагентами у сфері науки і освіти;
- обґрунтувати підхід до вибору конкурентних стратегій розвитку підприємства в умовах глобальної конкуренції;
- дослідити міжнародний досвід підтримки малого і середнього бізнесу та оцінити придатність його застосування в Україні;

- виявити чинники забезпечення розвитку малого підприємництва в умовах трансформації глобальної і національної економік;
- встановити передумови формування нової моделі державної інвестиційної політики України на тлі нестабільності глобального бізнес-середовища;
- запропонувати методичний підхід до управління фінансовими ресурсами зовнішньоорієнтованого підприємства шляхом інвестування в енергоощадні технології.

У процесі виконання НДР було застосовано такі загальнонаукові та спеціальні методи: аналізу і синтезу - при теоретичному дослідженні глобальних і локальних явищ бізнес-середовища; компаративний аналіз – при вивченні та порівнянні переваг національних підходів до підтримки малого і середнього бізнесу; статистичний аналіз – при ex post-характеристиці розвитку реального і фінансового секторів світової економіки; графічний та табличний аналіз – при узагальненні та візуалізації отриманих результатів щодо розвитку транскордонних торговельних та інвестиційних процесів.

Теоретичною базою та методологічною основою проведеного дослідження послужили наукові праці провідних вітчизняних і закордонних фахівців у галузі міжнародних економічних відносин, Під час дослідження використовувалися матеріали офіційних сайтів різних міжнародних і вітчизняних організацій, міністерств, відомств і центральних банків, періодичні видання, бази даних українських і зарубіжних платформ.

Правове поле роботи забезпечили законодавчі та нормативно-правові документи уряду та Національного банку України, органів Євросоюзу та Європейського центрального банку, урядів і центральних банків США, Великобританії, Японії, Китаю тощо.

1 ТРАНСФОРМАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОГО І РЕГІОНАЛЬНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА НА ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ

1.1 Еволюція глобальної монетарної сфери та її регулювання світових економічних центрах

Унікальна світова економічна ситуація змушує центральні банки адекватно реагувати на нетипову кризу. Саме тому дослідження монетарних заходів та особливостей валютного регулювання під час макроекономічної нестабільності та світової невизначеності є актуальним завданням.

Великого значення набуває визначення ролі та обсягу координації монетарної політики в економічно та фінансово інтегрованій світовій економіці, яка перебуває під тиском невизначеності. Серед питань важливо виділити наступні: які монетарні заходи допомогли в належний час пом'якшити наслідки економічних і фінансових викликів і розливів, а також роль центральних банків у боротьбі з макроекономічними та монетарними ризиками в рамках грошово-кредитного регулювання.

Увага зосереджена на аналізі основних розвинених економік і країн з високорозвиненими валютними ринками, а також групою країн, які системно важливі для світової економічної і фінансової системи. Таким традиційно вважаються США, Китай, Євросоюз, Японія, Великобританія, Австралія, Канада, Швейцарія. Також в дослідження включені нові індустріальні країни (НІС), країни Латинської Америки та деякі країни, що розвиваються з Азії, які внесли значні зміни в принципи проведення макроекономічного та монетарного регулювання.

Історично фінансова, економічна та грошово-кредитна стабільність є метою кожного округу та його уряду. Досягнення цієї мети передбачає вжиття різних заходів, які відрізняють фінансові цикли та рамки монетарної політики. З цієї причини центральні банки завжди намагаються адекватно відреагувати на нетипову кризу. Однак актуальність таких заходів часто знаходиться в центрі найбільш бурхливих інтелектуальних дебатів.

Боріо (2014) припускає, що жоден політичний режим в історії одночасно не досяг стійкої грошово-кредитної та фінансової стабільності [1]. Крім аналітичних та емпіричних прогалин у знаннях, все складнішими стають питання узгодженості часу, незалежності центрального банку та координації міжнародної політики (Canuto та Savallari, 2013) [2]. Вони, як правило, більш обдумані під час бумів і пом'якшують менш агресивно і наполегливо під час спадів. Незважаючи на цю тенденцію, в обох випадках довіра до центрального банку країни повинна залишатися стабільною, оскільки може зберегти довіру і легітимність для громадськості.

Незважаючи на таке суперечливе ставлення до політичних стандартів та міжнародного нагляду, макропруденційна політика необхідна для зменшення системних ризиків, і тим самим як частоти, так і тяжкості фінансових криз (Віньялз і Ніер, 2014). Однак це досить ускладнюється проблемами колективних дій, які виникають на національному рівні, але фінансова активність і фінансовий стрес можуть перетнути національні кордони. На відміну від цього, деякі дії монетарної політики можуть призвести до «валютних воєн» (Blanchard, 2018), зниження обсягів глобальної торгівлі між іншими країнами (Boz, Gopinath і Plagborg-Møller, 2017) або допомогти вирішити фінансову трилему (Schoenmaker, 2011) [3; 4; 5; 6].

Це підтвердило значну частину висновків щодо сильної взаємозалежності країн у сучасній світовій економіці. З одного боку, вона покращила доступ до нових ринків і технологій, обмін знаннями та активізувала торговельні потоки, капітал, людей та ідеї. З іншого боку, вона також створила такі проблеми, як труднощі в регулюванні ринків, ненавмисні ефекти розливу по економіці, потрясіння та синхронізовані бізнес-цикли. В цілому, це створює вкрай невизначене середовище для політичних рішень (Lastauskas і Nguyen, 2021) [7; 8].

Агенор і Сільва (2018) також підтримують ідею про те, що міжнародна фінансова інтеграція невпинно зростає, особливо в контексті координації

міжнародної макропруденційної політики. Вони зазначили, що шоки щодо світових процентних ставок пов'язуються з більш низькими внутрішніми ставками, які можуть призвести до значних ефектів розливу, спонукаючи вітчизняні банки позичати більше, що вплине на їх здатність кредитувати.

Значна кількість досліджень присвячена вивченню впливу монетарної політики однієї країни або союзів на глобальну економічну систему. Особлива увага приділяється Сполученим Штатам та іншим розвиненим економікам стосовно волатильності цих процентних ставок. Мішра і Раджан (2016) погоджуються, що дії монетарної політики однієї країни можуть призвести до значних несприятливих транскордонних розливів в інших країнах, оскільки ціна грошових ресурсів у них перебуває на рівні нульової нижньої межі [9].

Зі свого боку, Буйтрон і Веспероні (2015) виявили, що процентні ставки в Сполучених Штатах, як видається, впливають на процентні ставки на інших ринках за межами США. Obstfeld (2020) виділив додаткові три канали, через які змінюються глобальні фактори в рамках монетарної політики США: інфляційні та дефляційні очікування; повернення активів та умови світових фінансових ринків; потенційний розлив на економіку США від непропорційного впливу грошово-кредитної політики США на зовнішній світ [10;11].

Невизначеність посилюється через реакцію та поведінку інвесторів, домогосподарств та фірм щодо змін монетарної політики. Оскільки ринкова економіка формується суб'єктами господарювання і їх реакція є драйвером волатильності ринку. Зокрема, Блум (2009) прийшов до висновку, що невизначеність, схоже, підскочила після великих потрясінь, таких як карибська ракетна криза, вбивство президента Кеннеді, шок цін на нафту ОПЕК і терористичні атаки 11 вересня [12]. Такі потрясіння імітують шок макроекономічної невизначеності, який призводить до швидкого падіння і відскоку випуску і зайнятості.

Незважаючи на те, що в США відбулися кілька потрясінь і форс-мажорів, ця країна краще, ніж інші забезпечує страхування для решти світу, особливо в часи глобального стресу (Gourinchas, Rey і Govillot, 2010) [13].

В цілому розуміння природи фінансово-економічних розливів, як вони передаються між країнами, є предметом вивчення великого обсягу літератури в останні роки. Однак існують деякі обмеження, особливо в умовах світової невизначеності. Справедливо сказати, що таке розуміння має важливе значення для оцінки потенційних переваг координації монетарної політики та валютного регулювання.

Спостерігається певна еволюція зовнішнього середовища, монетарної політики та валютного регулювання провідних країн (до і під час великої рецесії). За останні двадцять рр. світова фінансова система зіткнулася з потрясіннями економічного, політичного, екологічного та епідеміологічного походження, що супроводжуються макроекономічною дестабілізацією. В результаті змінилося світове середовище, внесено зміни до основ монетарної політики та валютного регулювання країн.

Коли центробанк оцінює наслідки встановлення поточного режиму обмінного курсу, він звертає увагу на те, як він зможе проводити незалежну монетарну політику, незважаючи на зовнішні потрясіння. Згідно з хронологією, сучасну еволюцію світового фінансового ринку можна розділити на шість періодів, 4 з яких критичні, а 2 – перехідні.

Як видно з табл. А.1, ретроспективний огляд дослідження охоплює період з 2003 по 2020 р. Сприятливе зовнішнє середовище спостерігалось у посткризовий період 2003-2007 рр. Того часу монетарна політика провідних країн була помірною, ціни на сировинні товари зростали, а міжнародні інвестори особливо не переймалися ризиками.

Середину 2008-2009 рр. відома як час світової фінансово-економічної кризи. Найбільше постраждали США, як епіцентр. У 2007-2009 рр. індекс S&P500 впав на 57 %, і було підраховано, що домогосподарства США втратили \$16 трлн чистого капіталу, чверть з яких втратили не менше 75%

власного капіталу і більше половини 25 %. Втрати країн ЄС були меншими, але в периферійних країнах Єврозони – почалася криза суверенного боргу.

Ключовою подією у цей період було впровадження макропруденційного підходу до монетарного регулювання, який мав на меті забезпечити стабільність фінансової системи в цілому, а не окремої установи (мікропруденційний підхід) для запобігання значних збоїв у кредитуванні та інших фінансових секторах, які є життєво важливими для стабільного економічного зростання. Ще одна відмінність монетарної політики від макропруденційної політики полягала в тому, що першу проводить центральний банк, а друга може проводитися національним або наднаціональним регулятором (Agénor i Silva, 2018) [15; 16].

Як правило, макропруденційні інструменти стосуються нормативів кредитування, капіталу та ліквідності. Однак жодний набір не є остаточним, оскільки центральні банки можуть впроваджувати додаткові інструменти залежно від поточного стану фінансового сектору та монетарних цілей. Перелік макропруденційних інструментів, визначених Європейською радою із системних ризиків (ЄРСР), представлений у табл. Б.1.

На думку Боріо (2014), нерозумно було б покладатися виключно на макропруденційні рамки для вирішення фінансових дисбалансів, оскільки ефективність макропруденційного інструменту змінюється і має різний вплив на економіки країн [19]. Крім того, макропруденційна монетарна політика може швидко перевантажитися у випадку агресивної реалізації. Наприклад, якщо монетарна політика недостатньо виважена, це призведе до різкого зниження кредитоспроможності. Досвід Єврозони доводить цю тезу (криза суверенного боргу в периферійних країнах Єврозони).

Прикметною особливістю фінансового ринку ХХ століття є повторення криз з подальшим відновленням. При цьому збільшується їх частота, скорочуються періоди відновлення. У 2010-2012 рр. поряд з валютною лібералізацією відбулося відновлення сприятливого світового фінансового середовища.

Результати кризи показали, що економіки з плаваючими режимами обмінного курсу швидше подолали негативний вплив, оскільки змогли пом'якшити інфляційний тиск, надавши більше місця для грошової корекції в умовах відтоку капіталу. Також в таких країнах були знижені або досягнуті майже нульові процентні ставки, що пом'якшило умови кредитування. Тому деякі економіки з режимами фіксованого обмінного курсу в ці роки почали перехід на використання режимів плаваючого обмінного курсу як антикризового монетарного інструменту.

Зважаючи на світову грошову систему в плані зміни валютних режимів, нинішній процес валютної лібералізації видається статичним, і більшість країн залишаються прихованими прихильниками фіксованого курсу (рис. 1.1). Кануто і Кавалларі (2013) вважають, що така тенденція означає «побоювання плавання», коли «курсів плавання» стають більше схожими на «фіксацію». Це впливає на монетарну політику в цих країнах і динаміку транскордонного руху ліквідності та торгівлі активами [20].

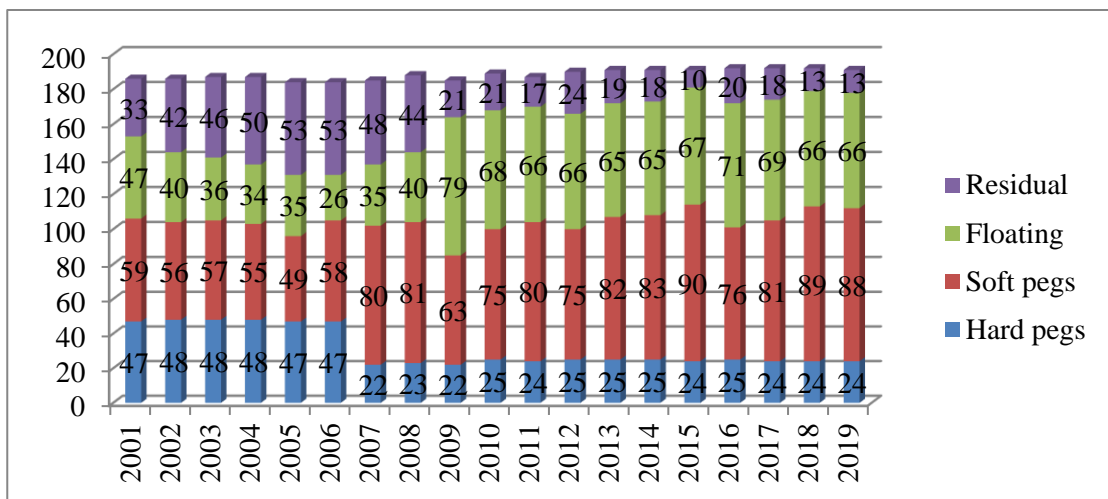


Рисунок 1.1 - Розподіл країн-членів МВФ за режимом обмінного курсу (де-юре класифікація МВФ), 2001-2019 рр. [21]

На рис. 1.1 видно, що до 2007 р. країни надавали перевагу фіксованим режимам обмінного курсу (жорстким і м'яким). Це 57 % від загальної кількості країн-членів МВФ. Частка країн з плаваючим і залишковий режимами

становить 43 %. Четверть країн дотримувалася жорсткої фіксації. Однак у 2007 р. траєкторія змінилася в бік більшого регулювання через девальвацію долара США і посилення ролі євро. Однак загальна частка країн з плаваючими режимами обмінного курсу залишалася незмінною до 2009 р. (22 %).

Виклики світової фінансової кризи змусили центробанки протистояти волатильності обмінного курсу та девальвації національних валют шляхом більшої активності на валютних ринках (валютних інтервенцій). Ця ситуація призвела до глобальної рекласифікації з вересня 2008 р. по січень 2009 р., якраз під час глобальних фінансових потрясінь. Частка країн з жорсткою і м'якою фіксацією значно скоротилася з квітня 2008 р. по квітень 2009 р. з 55 % до 45 %, у зв'язку з наступними змінами:

- 13 країн ЄС встановили режим плаваючого обмінного курсу;
- 26 країн зупинили режим фіксованого обмінного курсу.
- шість країн, які раніше використовували режим валютної прив'язки, прийняли механізми плаваючого обмінного курсу в рамках програми, що підтримується МВФ (наприклад, Монголія і Сейшельські острови);
- дев'ять країн відмовилися від стабілізаційного механізму.

Варто зазначити, що країни з ознаками стабілізації легко встановили режими плаваючого курсу, оскільки не мали формального зобов'язання прив'язки до іншої валюти. Однак такі країни, як Китай, Азербайджан, Сан-Томе і Принсіпі, залишаються в рамках домовленості про зниження тиску на обмінний курс.

Під час кризи також шість країн ЦАЕВС (Центральноафриканський економічний і валютний союз) і вісім країн ЗАЕВС (Західноафриканський економічний і валютний союз) оголосили режим м'якої прив'язки, а 6 країн СКВС (Східно-Карибський валютний союз) оголосили валютну раду. Така рекласифікація підкреслила внутрішнє посилення валютного регулювання африканських країн. В даний час режим плаваючого обмінного курсу працює в 66 зі 191 (35 %) країн-членів МВФ.

У 2013-2015 рр. глобальні перспективи знову покращилися, але відновлення розвинених економік залишалося нерівномірним. У єврозоні економічне зростання було дуже повільним, США і Японія подолали фіскальні проблеми, а Росія і країни СНД посилили геополітичну напруженість. Того часу центральні банки активно впроваджували програми кількісного пом'якшення або QE.

QE було спрямоване на масштабні покупки активів центральними банками для впливу на інфляційні очікування, зниження процентних ставок і поживлення економічного зростання за допомогою трьох основних каналів:

- оптимізація інвестиційного портфеля (інвестори замінили ОВДП, продавши їх центральному банку і купивши інші ризиковані активи з метою підвищення їх цін);
- оголошення центральним банком плану збереження низьких процентних ставок у довгостроковій перспективі;
- знецінення національної валюти для створення більш сприятливих умов для експорту.

Табл. 1.1 підсумовує основні особливості впровадження QE центральними банками Єврозони, США та Японії.

Аналіз даних табл. 1.1 містить деякі цікаві моменти в програмах QE. По-перше, це їх обсяг. Програма ЄЦБ була найменшою – 11,5 % ВВП, а Найбільшою була програма в Японії – 27 % ВВП.

По-друге, це зворотна динаміка процентних ставок. Вони почали знижуватися ще до того, як центральні банки почали вести QE. У США, ставка була 3,9 % до QE1, і вона знизилася до 3,3 % спочатку. Центробанки почали купівлю активів в умовах кризи, і ринки вже відреагували на це (адже довгострокові ставки не встановлюються центробанками, а формуються ринком). Цей факт підтверджує правильність теорії ефективних ринків.

Таблиця 1.1 – Порівняльний аналіз QE центральних банків США, Японії та Єврозони в 2013-2015 рр.

Параметр	Європейський центральний банк	Федеральна резервна система	Банк Японії
програма	Програма закупівель державного сектору (PSPF)	Масштабні покупки активів (LSAPs)	Кількісне та якісне пом'якшення монетарної політики (QQE)
період	Березень 2015 – Вересень 2016	Листопад 2008 р. – жовтень 2014 р.	Квітень 2013 р.
Головна мета	Цінова стабільність (інфляція 2 %)	Підтримка відновлення економіки	Цінова стабільність (інфляція 2 %)
Канал передачі	Перебалансування портфеля, ціни на активи та курс валют	Зведення кривої врожайності	Зведення кривої прибутковості, обмінного курсу
Види активів	Державні та приватні боргові цінні папери Єврозони	Уряд США та цінні папери, випущені або гарантовані GSEs	Японські державні облігації, обмін - торгуються фонди, трасти інвестицій в нерухомість
розмір	1,14 трлн євро, 11,5 % ВВП	3,7 трлн дол., 22,5 % ВВП	JPY 130 трлн, 27% ВВП
Довгострокові процентні ставки "до"	Березень 2015 р. – 1,6 %	QE1 (листопад 2008) 3,9 % QE2 (листопад 2010) 2,8 % QE3 (вересень 2012) 1,8 %	QQE (квітня 2013) 0,6%
Довгострокові процентні ставки "на старті"	...	QE1 (листопад 2008) 3,3 % QE2 (листопад 2010) 2,9 % QE3 (вересень 2012) 1,6 %	QQE (квітня 2013 р.) 0,8 %
Довгострокові процентні ставки "після"	...	QE1 (листопад 2008) 2,7 % QE2 (листопад 2010) 3,5 % QE3 (Sep 2012) 1,7 %	QQE (квітня 2013) 0,7 %

Примітка. Розроблено автором на основі [22]

Таким чином, за період 2008-2015 рр. можна виділити наступні ефекти від реалізації програм центральних банків:

- були скориговані баланси центральних банків, збільшено кількість грошей в обігу;
- в Японії обмінний курс спочатку зміцнився, але потім різко знецінився, оскільки кількісне пом'якшення прискорилося;
- в США обмінний курс і рівень інфляції істотно коливаються, і з впровадженням QE1 долар раптово зміцнився;
- немає об'єктивних доказів того, що QE мало значний вплив на національні економіки. Відновлення більше пов'язане з циклічним зростанням, ніж з наслідками монетарної політики.

Основні заходи грошово-кредитної політики в провідних економічних сферах (ОЕСР) в умовах світової невизначеності. У попередні роки принципи монетарної політики та валютного регулювання були змінені під впливом фінансово-економічних криз, що супроводжувалися макроекономічною дестабілізацією. Проте з 2016 р. світові ринки зіткнулися з неекономічними ризиками. До них належать політичні конфлікти, торговельні та тарифні війни, які створили атмосферу глобальної геополітичної напруженості.

Поглянемо на результати жорсткої тарифної політики США проти Китаю і Brexit, порівняємо, як центральні банки переглянули роль монетарної політики в контексті управління економічними наслідками тарифних шоків.

До підвищення тарифів у 2018 р. імпорт США з Китаю становив близько \$500 млрд, а китайський імпорт зі США – \$130 млрд на р.. Відповідно, до початку торгової війни тариф на імпорт з Китаю становив 4%, тоді як для США - 7 %. Однак протягом IV кварталу 2019 р. середній тариф, встановлений США для товарів походженням з Китаю, зріс у п'ять разів- майже до 20 % [23].

За словами Агенора і Сільви (2018), така ситуація є важливим питанням, оскільки Китай є найбільшим товарним експортером і може збільшити свій вплив на інші країни. Хоча частка експорту більшості країн до Сполучених Штатів скоротилася, попит НА товари США все ще важливіший, ніж у Китаю для більшості країн-експортерів. Як наслідок, багато розвинених країн-

експортерів товарів опосередковано вплинули на скорочення імпорту США [24].

У Європі невизначеність щодо Brexit також призвела до значної волатильності на товарних і валютних ринках. Наприклад, тільки в день оголошення результатів референдуму у Великобританії курс EUR/USD впав на 2 % до 1,11 долара США за євро і GBP/USD на 8 % до 1,36 долара США за фунт. Знецінений фунт зробив імпорт зі США дорожчим, що позначилося на його обсягах (у 2019 р. – \$147,4 млрд проти \$141 млрд у 2018 р.) [25].

Ризик економічного спаду та глобальної невизначеності насамперед посилили інфляційні очікування, що змусило центробанки знову пом'якшити монетарну політику протягом 2018-2019 рр.:

- Федеральна резервна система США втричі знизила цільову ставку федеральних фондів (на 75 базисних пунктів) до 1,5-1,75 %.
- ЄЦБ знизив від'ємну процентну ставку за депозитами на десять базисних пунктів до -0,5 % і запровадив дворівневу систему винагороди надлишкових ліквідних ресурсів для зниження витрат банків.
- У євроні була знижена вартість нових довгострокових операцій з рефінансування (TLTR) і введена програма придбання чистих активів (20 млрд євро на місяць).
- Банк Японії зберіг негативну процентну ставку і стежив за кривою доходності.

Можна припустити, що проблеми між двома країнами або країною і економічно-політичним союзом не повинні впливати на інші, але з огляду на розмір цих економік, складаються очікування негативних наслідків для світових товарних і фінансових ринків.

Фактори внутрішніх країн можуть загрожувати світовій стабільності, а 2020 р. показав, що непередбачуваність і невизначеність, викликані фактором

пандемії, завдають шкоди глобальній економічній активності набагато більше, ніж явні події.

Szmigiera (2021) припускає, що немає ніякого способу точно сказати, якимбуде економічний збиток від глобальної пандемії коронавірусу COVID-19, скільки часу пандемія триватиме [26]. Однакзалишається фактом, що пандемія COVID-19 є глобальною кризою суспільної сфери охорони здоров'я, безпрецедентноюподією сучасності і може призвести до широкомасштабних втрат життя і важких людських страждань [27].

Економічна активність у багатьох секторах була знижена. Подорожі та мобільність згорнуті. Дивлячись на панель А рис. 1.2, очевидно, що пандемія викликала великий економічний шок для світової економіки вперше за останні десять років, викликавши обвал світової активності. Таким чином, світовий ВВП скоротився всього за один р. на 5,2 %. Найбільше падіння відбулося в розвинених економіках -7 %, країнах з ринками, що формуються, та економіки, що розвиваються, втратили 2,5 %.

Справедливо сказати, що поточні прогнози свідчать про те, що COVID-19 спричинив глобальну рецесію, оскільки більша частка економік переживає спад. Як бачимо з групи В рис. В.1, у 2020 р. більшість економік зазнала скорочення річного ВВП на душу населення, найзначнішого з 2003 року.

Нинішня економічна ситуація змушує країни збільшувати борги, особливо урядові (зростання на 1,6 % з 2019 по 2020 р.). Але високий рівень державного боргу може викликати додатковий тиск на монетарну сферу, особливо в країнах, що розвиваються.

Багато країн надали значну макроекономічну підтримку для пом'якшення економічного спаду і стабілізації ситуації на фінансових ринках. Центральні банки в розвинених економіках знизили відсоткові ставки і пом'якшили монетарну політику для забезпечення ліквідності і підтримки довіри інвесторів (панелі В-Е на рис. В.1).

У багатьох країнах центральні банки також пом'якшили монетарну політику. Зокрема, ці країни почали проводити макропруденційну політику,

запровадили заходи на збільшення ліквідності, змінили процентні ставки і забезпечили покупку активів для стримування поширення вірусу і порятунку життів (панель F рис. Д.1).

Невизначеність призвела до необхідності посилення міжнародного співробітництва, щоб допомогти швидше покласти край пандемії, прискорити глобальне відновлення економіки і уникнути шкоди процесу гонитви за ліквідністю між транзитивними економіками країнами, що розвиваються. З цією метою шість ключових центральних банків (Федеральна резервна система, Європейський центральний банк, Банк Англії, Банк Японії, Банк Канади і Швейцарський національний банк) посилили існуючі своп-лінії за рахунок продовження терміну погашення, збільшення частоти і зниження ціни операцій. Це було зроблено, щоб допомогти полегшити тиск на глобальне фінансування в доларах США.

За даними ради керівників Федеральної резервної системи, центральні банки домовилися знизити ціни на постійні домовленості про своп ліквідності долара США на 25 базисних пунктів, так що новим курсом буде курс індексу долара США на ніч (OIS) плюс 25 базисних пунктів [30].

Щоб підвищити ефективність своп-ліній у забезпеченні строкової ліквідності, центральні банки, що регулярно проводять операції з ліквідністю в доларах США, також домовились почати пропонувати долари щотижня в кожній юрисдикції із строком погашення 84 дні, на додаток до операцій з терміном погашення 1 тиждень, які зараз пропонуються. Крім того, центральні банки основних економічних центрів застосовували різні ключові заходи монетарної політики, які допомагали пом'якшити валютний тиск, фінансові та економічні дисбаланси (табл. 1.2).

Як бачимо з табл. 1.2, всі країни намагалися, перш за все, взяти на себе відповідальність за підтримку кредитування малого та середнього бізнесу шляхом зменшення бази застави, зняття вимог щодо якості кредитів під заставу (ЄЦБ), надання тимчасового звільнення від вимоги капіталу та регулярне стрес-тестування для банків.

Таблиця 1.2 – Карта ключових заходів фінансової політики у провідних економічних сферах

Заходи	США	ЄС	Японія	Великобританія	Австралія	Китай
Зниження ставок	+	+		+	+	+
Немає мір для FX ставки	+	+		+		
FX швидкість регулюється гнучко			+		+	+
Інтервенції на валютному ринку						
Розгорнути на ніч і термін викупу	+			+		
Довгострокові операції рефінансування		+	+			
Державні цінні папери			+	+	+	
Операції репо				+		+
Встановлення лінії своп з ФРС США	+	+	+	+	+	
Заходи з підтримки кредитування малого та середнього бізнесу	+	+	+	+	+	+
Деактивація контрциклічного буферу капіталу						
Купівля активів	+	+	+	+	+	

Як вже згадували раніше, на самому початку кризи COVID-19 багато центральних банків знижували ключові ставки. Федеральна резервна система і ЄЦБ знизили на 150 в.п. до 0,25 %. Банк Англії знизив на 65 в.п. до 0,1 %. Резервний банк Австралії зменшив процентну ставку на валютні розрахункові залишки комерційних банків до 0 %.

Купівля активів широко використовувалася для полегшення внутрішніх фінансових умов і зниження витрат на запозичення, а також збільшення кредитування. Наприклад, ЄЦБ запровадив Програму екстрених закупівель активів на 1,35 трлн євро державних і приватних цінних паперів та Програму купівлі активів на 120 млрд євро. Банк Японії випустив комерційні папери під корпоративні облігації на суму 20 трлн. єн або 120 млрд. доларів біржових фондів та 0,2 трильйона доларів інвестицій у нерухомість.

Федеральна резервна система, ЄЦБ і Банк Англії не вживають ніяких заходів щодо ставки федеральних фондів. Однак Банк Японії, Резервний банк

Австралії і Народний банк Китаю дозволили обмінному курсу гнучко коригуватися.

Незважаючи на всі ці заходи, спрямовані на макроекономічну стабілізацію, політики зараз стикаються з безпрецедентними викликами:

- підвищений дефіцит державного бюджету;
- збільшений державний борг до виключно високих рівнів у багатьох країнах;
- процентні ставки знижені до нуля або нижче;
- баланси центробанків різко зросли.

За підсумками 2019-2020 рр. МВФ відзначив основні тенденції сучасної грошової системи:

- помірний перехід до режимів плаваючого обмінного курсу внаслідок посилення економічної невизначеності.

- країни активніше використовують деривативи як альтернативний фінансовий інструмент для пом'якшення валютних коливань.

- країни дозволяють більшу гнучкість обмінного курсу на міжбанківському та роздрібному ринках.

- Країни-члени МВФ продовжують лібералізувати операції з капіталом, але дещо повільнішими темпами, ніж у попередні роки, через політичну напруженість між деякими країнами, уповільнення глобального економічного зростання та зниження потоків капіталу.

- монетарні органи запроваджують програми для підтримки ліквідності й кредитування та забезпечення низьких процентних ставок уздовж кривої дохідності.

- монетарна політика повинна залишатися дуже сприятливою і гарантувати, що процентні ставки залишаться низькими, щоб запобігти надзростанню приватних витрат.

Вищезгадані фактори, наслідки та аргументи для вибору належного режиму валютного курсу та напрямку монетарної політики суперечливі. Оскільки, як правило, в умовах економічної та політичної нестабільності

уряди повинні прагнути до жорсткого контролю за валютними відносинами, але, як бачимо, це не завжди так. Висновки ОЕСР та МВФ підтвердили наявність досить високого рівня невизначеності, з яким центральні банки та уряди щороку стикаються все більше і більше.

Отже, в рамках розділу було досліджено фундаментальні зміни, що відбулися в підході до проведення монетарної політики, встановлення спеціальних заходів, обмежень або, навпаки, пом'якшення валютного регулювання в різні кризові періоди за останні 20 років. Особливу увагу було приділено координації всіх цих процесів під час світової невизначеності та оцінці того, як центральні банки та уряди діють на практиці. З цього аналізу сформовано кілька ключових висновків:

- в більшості випадків відбувається передача шоків від розвинених економік до решти світу, а також від групи країн з середнім і низьким доходом до решти світу (ефект розливів);

- у фінансово інтегрованому світі макропруденційна політика є цінною та важливою, а макропруденційні інструменти ефективні на національному рівні (у випадку рецесії 2008-2009 рр.);

- нестабільність є ключовим недоліком сучасної ринкової системи;

- роль монетарної політики, особливо після будь-якої кризи, має вирішальне значення для стабілізації макроекономічних коливань;

- вплив на економіку залежить не тільки від дій центробанків, а й від того, що вони очікують від агентів (ефект від очікувань ринку);

- основна ідея монетарної політики полягає в тому, щоб бути більш симетричною у фазах буму і спаду фінансових циклів, враховуючи нинішні режими.

Загалом, майбутнє залишається не визначеним, і найкращий спосіб забезпечення стійкості фінансово-економічної системи - це пристосувати її до таких умов. Натомість невизначеність та макроекономічна нестабільність є джерелом та результатом розвитку макроекономіки та політики через наслідки ефекту переливу.

1.2 Глобальні виклики періоду коронакризи та шляхи їх нівелювання

Щороку у квітні та жовтні Міжнародний валютний фонд публікує важливий для аналітиків і політичних прогнозистів різних країн документ, поіменований «Перспективи розвитку світової економіки». Не винятком став і р. 2020, коли 15 квітня документ став надбанням громадськості. Проте говорити про близькі та натомість віддалені результати економічного поступу світу в нинішніх умовах виявилось надто непросто! Уже зараз фахівці МВФ гучно назвали можливу глобальну кризу «Великим локдауном», натякаючи на те, що спад економіки може бути глибшим, ніж Велика депресія 1929-1933 рр. або Велика рецесія 2008-2009 рр. [36].

Переддень кризи. Згідно з теорією циклічного розвитку економіки фахівці в галузі аналізу ринкової кон'юнктури очікували чергового уповільнення розвитку світового господарства ще у 2018-2019 рр., зважаючи на приблизно 11-річний середньостроковий цикл. Адже після кризи 2008-2009 рр. як раз підходив час остерігатися наступного спаду. Певні застереження до цього були через збурення на фондовому ринку Китаю як другої економіки світу. Але значною мірою адміністративно керована китайська економіка лише дещо знизила темпи зростання, не заглибившись у спад.

Іншим сигналом до можливої макроекономічної нестабільності були численні торговельні війни, які проявлялись у спалахах «митного» протистояння між США і Китаєм, США і Європейським Союзом, всередині Північноамериканської зони вільної торгівлі, в економічних санкціях щодо Росії, Ірану, Туреччини. Однак I квартал 2020 р. перевершив найпесимістичніші прогнози аналітиків. Стрімке поширення коронавірусної інфекції уже на початкових етапах своєї ходи завдало нищівного удару стабільності економічної системи.

Хід несприятливих економічних подій був наступним. Уже в лютому 2020 р. стало зрозуміло, що пандемія COVID-19 зачепить не лише провінцію

Хубей, а й охопить увесь Китай, хвилиною прокотиться через Іран, країни Західної Європи аж до США, зрештою, накривши всі континенти (крім Антарктиди). Найбільш чутливий сегмент світового ринку – фінансовий – першим виявив ознаки нестабільності. Біржові індекси у США за кілька днів відкотилися до рівня 20-річної давнини, а фондова турбулентність порівнювалася з подіями «чорного вівторка» 1987 р., які добре пам'ятають ветерани Уолл-Стрит.

Не встояв перед пандемічним шоком і реальний сектор. За підсумками лютого 2020 р. ділова активність в світі почала скорочуватися вперше з травня 2009 р. Глобальний індекс менеджерських продажів (Purchasing Managers' Index – PMI), який щомісяця розраховує компанія IHS Markit, впав до позначки 46,1 пункту, пробивши критичний поріг в 50 пунктів, що відокремлює зростання від стиснення [37]. Нижче цього умовного «вододілу» виявилися обидва ключові сектори світової економіки - і промисловість (47,2 пункту), і послуги (47,1 пункту). В зону спаду опустилися зведені PMI по економіці США (49,6 пункту) і Японії (47 пунктів). В промислову рецесію поринула зона євро.

Правлячі кола багатьох держав спочатку всерйоз не сприйняли пандемічну загрозу. Системи управління сучасних економік налаштовані переважно на боротьбу з економічною нестабільністю методами грошово-кредитної політики, рідше – бюджетними засобами. Є зазвичай в арсеналі засоби подолання техногенних чи природних катаклізмів, які вживаються у виняткових випадках. Тому й початкова реакція державних органів була економічною, а не антиепідемічною.

Так, уже 3.03.2020 Федеральна резервна система США знизила на 0,5 % облікову ставку – до 1-1,25 % річних, намагаючись таким чином здешевити кредити й підтримати бізнес [38]. Це сталося вперше після широкомасштабної програми стимулювання економіки в роки минулої кризи. Згодом уряд розробив також заходи бюджетної допомоги вразливим верствам населення і бізнесу на загальну суму близько 2 трлн. дол.

18 березня 2020 р. Європейський центральний банк (ЄЦБ) також запровадив безпрецедентну програму з викупу цінних паперів приватного і державного секторів на суму в 750 млрд. євро. Програма під назвою Pandemic Emergency Purchase Programme була розрахована до кінця 2020 р. і мала на меті на початку кризи наситити економіку ліквідністю [39].

Схожі програми грошової підтримки для своїх економік ухвалили й більшість урядів інших країн. Це дещо пом'якшило ситуацію, але натомість наступ кризи не зупинило.



Рисунок 1.2 - Реальний ВВП світової економіки у 2007-2021 рр.

Початок будь-якої кризи має чимало чинників невизначеності. Нинішня криза – не виняток. Але вже зараз фахівці МВФ передбачають скорочення обсягу світового ВВП у 2020 р. на 3 %, що значно гірше показника минулої рецесії (рис. 1.2), коли спад становив лише 0,1 %. Причому, 2020-2021 рр. як раз і приймалися прогнозними.

Крім глибини спаду, слід також відзначити його несподіваність для економічного істеблiшменту. Ще у квітні 2019 р. МВФ прогнозував зростання

світового ВВП на 2020 р. у розмірі 3,6 %, щоправда, пізніше знизивши показник до 3,2 %.

Ще одна риса кризи – неоднаковий рівень враження економік різних країн. Так, розвинені економіки за прогнозом втратять до 6% ВВП, тоді як країни з ринками, що формуються, та ті, що розвиваються, - 1%. Особливо несприятливим, на думку експертів МВФ, буде результат для країн зони євро, де від’ємний приріст ВВП становитиме -7,5 %. Осередок же зародження пандемії – Китай – матиме додатній приріст, хоча й незначний порівняно з високою динамікою зростання останніх десятиліть (+1,2 %).

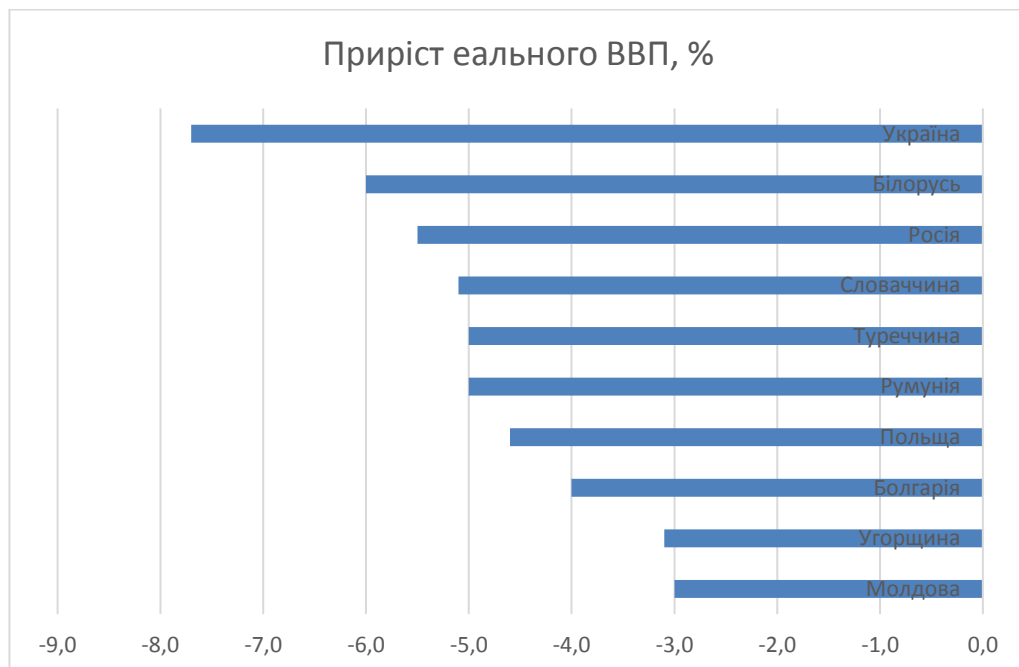


Рисунок 1.3 - Прогноз МВФ щодо приросту ВВП України та сусідніх держав у 2020 р.

Очікувані наслідки впливу коронакризи на економіку України досить невтішні. Хоча на початку пандемії Україна була вражена інфекцією COVID-19 менше, ніж європейські держави, перебіг економічних подій у неї важчий (рис. 1.3). Згідно з прогнозом вітчизняну економіку чекає спад ВВП у 7,7 % з усіма пов’язаними з цим наслідками – безробіттям, дефіцитом бюджету, зниженням реальних доходів населення.

Чому ж українська економіка виявляється більш вразливою до таких потрясінь? Пояснень цьому може бути декілька.

1. Насамперед, у країні триває військовий конфлікт, який відтягує на себе значні людські й матеріальні ресурси, які в мирний час працювали б на добробут населення.

2. Експортоорієнтований характер економіки означає, що зниження світового ВВП автоматично призводить до зменшення попиту на вироблену продукцію за кордоном. Внутрішній же попит, який міг би хоча б частково компенсувати втрати від експорту, фінансово не спроможний (йдеться як про споживчий, так і інвестиційний попит).

3. Причому, експортна орієнтація економіки України залишається переважно сировинною (зерно, чорні метали), прогнозні ціни яких на світових ринках очікуються досить низькими. Це посилює негативний вплив світової кон'юнктури на внутрішню економіку.

4. Україна ще не оговталась від попереднього, не пов'язаного з глобальною нестабільністю, спаду. У 2014-15 рр. внаслідок військової, економічної та політичної агресії втрачено 15 % ВВП, і за наступний період рівня 2013 р. ще не досягнуто.

5. Висока залежність макроекономічної стабільності в країні від неперервності зовнішніх джерел фінансування (кредитів МВФ, Світового банку, європейських банків, фінансової допомоги ЄС). На разі прийшов час розрахунку за отриманими позиками попередніх років, однак глобальна криза стала цьому на заваді. Ось чому на сьогодні вкрай потрібне рефінансування зовнішньої заборгованості з боку МВФ та інших міжнародних інституцій.

Отже, специфіка прояву сучасної кризи в економіці світу, спровокованої пандемією, полягала у враженні більшості сфер економічної діяльності та практично всіх країн. Розгорнувшись наприкінці I кварталу 2020 р., вона особливо гостро проявилась у II кварталі, з наступною волатильною динамікою виробництва, безробіття та інфляції упродовж

решти 2020 та на початку 2021 р. Запроваджені більшістю урядів жорсткі карантинні заходи призвели до істотного скорочення обсягів вироблених товарів і наданих послуг у галузях туризму, транспорту, громадського харчування. Загалом, за даними Міжнародного валютного фонду, реальний ВВП країн світу за 2020 р. скоротився на 3,3 %, відкинувши економіку до рівня 2018 р. Особливо глибокими були спади ВВП в європейських країнах - Іспанії (-11,0 %), Італії (-8,9 %), Греції (-8,3 %), Франції (-8,2 %), Португалії (-7,6 %).

Макроекономічна цінова стабільність у світовій економіці також була порушена дезінфляційними процесами кризового періоду. У 2020 р. вартість споживчого кошика зросла лише на 2,7 %, тоді як у попередньому 2019 р. – на 3,8 %. Повернення до рівня інфляційних процесів докризового періоду, як очікується, відбудеться вже у 2021 р., адже інтенсивне кількісне пом'якшення в монетарних сферах країн – власниць резервних валют призвело до пересичення світової економіки грошовою масою, зростанням попиту та підвищенням інфляційних очікувань.

Особливо болісним було «закриття» національних господарств для зовнішньоекономічної діяльності країн світу. Скорочення транскордонного руху капіталу, міжнародної трудової міграції, пасажирських перевезень і послуг міжнародного туризму через карантинні обмеження обернулося істотним спадом обсягів торгівлі як усередині регіональних угруповань, так із зовнішніми партнерами. Зокрема, обсяг експорту товарів і послуг за 2020 р. упав на 8,1 %, що перевищує темп падіння ВВП і свідчить про високу еластичність зовнішнього попиту. Причому, це відбулося попри поліпшення умов торгівлі для багатьох країн з причини значного зниження цін на сировинні та енергетичні товари, які використовуються при виготовленні експортної продукції.

Фінансування заходів держав на подолання наслідків пандемії та породженої локдауном кризи, як очікується, спричинить підвищення

бюджетних дефіцитів, і лише з 2022 р. відбуватиметься поступове скорочення бюджетної незбалансованості.

2 СПІВПРАЦЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА УКРАЇНИ: СПРИЯТЛИВЕ СЕРЕДОВИЩЕ ДЛЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

2.1 Європейський Союз як основний партнер у зовнішній торгівлі України

Розвиток сучасної економіки України відбувається у період динамічних трансформацій політичного та економічного життя як всередині країни, так і за її межами. Активна позиція України в глобалізаційних процесах дозволяє ефективніше використовувати потенціал національної економіки та розширювати її можливості щодо участі в міжнародних торговельних операціях. Саме розвиток міжнародної торгівлі є одним із засобів інтенсифікації економічного зростання, здатний забезпечити вирішення таких питань, як розвиток виробництва, стабілізація валютного курсу, зниження безробіття та посилення позитивного іміджу країни в світі. Таким чином, міжнародна торговельна діяльність України служить невід'ємним елементом подальшого нарощування економічного потенціалу та підвищення стандартів життя населення. Виходячи з цього, можна стверджувати, що дослідження міжнародної торгівлі дозволить обґрунтувати основні засади формування імпоротної політики держави, що в свою чергу, виступатиме тригером зміцнення економічної безпеки України.

Україні необхідно встановити своє місце в контексті глобальних світових процесів та визначити сильні та слабкі сторони в кожній галузі економіки. Цей вектор дослідження національного розвитку повинен охоплювати як позитивні, так і негативні фактори, комплексний аналіз яких дозволить розглянути та спрогнозувати перспективні шляхи розбудови економіки країни. Вигідне географічне положення, помірні кліматичні умови, необхідна кількість робочої сили створюють потужне підґрунтя для економічного розвитку України, що є передумовою становлення України на міжнародному рівні.

Інтерес до дослідження зовнішньоекономічних зв'язків України виявляють багато вітчизняних та зарубіжних науковців. Насамперед, зовнішньоекономічна діяльність є об'єктом аналізу таких українських вчених, як Шнирков О. І., Мельник Т. М., Філіпенко А. С., Циганкова Т. М., Дідківський М. І. Дослідження проблем внутрішнього ринку України висвітлені в роботах Мазаракі А., Лагутіна В. та Точиліна В., які вважають, що саме національний ринок є тригером довгострокового стабільного розвитку вітчизняної економіки. Такі науковці як Стрижкова Л., Скрипниченко М., Федорова В. А., Приз О. В., Станіва К. М. присвятили свої роботи дослідженню сутності імпорту. У цих працях розглядаються наслідки імпортозалежності для економіки країни.

Досить часто вважають, що основною умовою успішної інтеграції країни в світове співтовариство є експортна політика, що дозволяє збільшити валютні надходження, наростити платежі від зовнішньої торгівлі до бюджету, підвищити зайнятість населення. Проте набагато важливішою, на нашу думку, є імпортна політика в умовах активної інтернаціоналізації господарської діяльності, оскільки саме вона дає можливість країні зберігати власну економічну ідентичність та безпеку.

Для того, щоб зрозуміти сутність ефективної політики імпортування в Україні та її вплив на національний розвиток, необхідно дослідити передумови виникнення імпортозалежності та динаміку умов зовнішньоекономічної діяльності національних суб'єктів господарювання в галузі імпорту.

В останні п'ять років імпорт в Україну складається, переважним чином, з постачання газу та нафти з Росії, сировини для хімічної промисловості та продукції легкої промисловості з країн Азії, а також готової високотехнологічної продукції з Європи. Зважаючи на військовий конфлікт з Росією, в першу чергу, трансформації потребує імпортна політика пов'язана із закупівлею енергоносіїв. Так, актуально не тільки знайти нових імпортерів, або перейти на інші види палива, але й проводити системну політику щодо

енергоефективності в державі та введення альтернативних джерел енергії. Щодо імпорту готової продукції легкої промисловості, машин та обладнання, а також високотехнологічної продукції, то тут актуальним вектором розвитку в Україні буде державна політика щодо відновлення машинобудування та створення нових інноваційних підприємств. У свою чергу, трансформація імпоротної політики повинна відбуватись в розрізі придбання високотехнологічних комплектуючих для виробництва конкурентної на світовому ринку готової продукції, а також закупівлі високоякісної сировини для виготовлення виробів, які відповідатимуть стандартам ЄС.

Згідно з даними митної статистики обсяг експорту товарів і послуг у 2018 р. становив 43345 млн. дол. США, а імпорту – 55 954,0 млн. дол. Можемо спостерігати, що, порівнюючи з 2017 р. показник експорту збільшився на 3644 млн. дол., імпорту – на 6590 млн. дол. Як результат, сальдо зовнішньоторговельного балансу в 2018 р. було негативним та становило 2946 млн. дол. [40].

Переходячи до аналізу структури імпорту, необхідно зазначити, що вона має кардинально інший склад на відміну від експорту. Початково проаналізуємо географічну структуру імпорту. Далі розглянемо його в межах наступних економічних категорій: засоби виробництва, товари проміжного споживання та споживчі товари. Для оцінки структурних зрушень порівняємо показники статей імпорту України в 2010 та 2018 рр.

У першу чергу, проаналізуємо географічну структуру імпорту України. Найбільший обсяг товарів імпортовано з країн Європи, а саме показник складає 22,6 млрд. дол., що у відсотковому вираженні до загального обсягу імпорту дорівнює 40,4 %. Друге місце за походженням імпортованих Україною товарів займають країни СНД, показник яких становить 14,1 млрд. дол. або 25,1 % від загального обсягу імпорту. Частка імпорту з країн СНД в період 2010-2018 рр. зменшилась на 19,6 відсоткових пункти (в.п.), що в першу чергу пов'язано з політичними відносинами між Україною та Росією.

Зокрема, валова вартість імпортованих товарів із Росії за вказаний період зменшилась на 21,9 млрд. дол. [40].

Наступними за часткою українського імпорту є країни Азії та Америки, постачання з яких дорівнює 12,6 млрд. дол. (22,6 % від загального обсягу імпорту) та 3,8 млрд. дол. (6,8 % від загального обсягу імпорту) відповідно. У свою чергу, зазначимо, що за період 2010 - 2018 рр. обсяг імпорту з даних країн збільшився на 7,3 в.п. та 2,3 в.п. відповідно [40].

Товари та послуги з Африки, Австралії та Океанії в 2018 р. становлять найменшу частку в загальному імпорті України, а саме 1,0 % та 0,1 % відповідно. Часова динаміка обсягу імпорту з Африки, Австралії та Океанії засвідчує, що обсяг імпорту майже не змінився та залишається на тому самому рівні, що і в 2010 р. (1,0 % та 0,2 % відповідно) [40].

Переходячи до аналізу товарної структури імпорту, зауважимо, що засоби виробництва у 2010 р. склали 7,1 млрд. дол. (рис. 1.4), що у відсотковому співвідношенні дорівнює 12,3 % від загального обсягу імпорту в Україну. У свою чергу, даний показник у 2018 р. дорівнював 9,9 млрд. дол (рис. 1.4) або 18,4 % від загального імпорту. Збільшення частки імпорту засобів виробництва в період із 2010 по 2018 рр. на 6,1 в.п., здебільшого пояснюється неможливістю вітчизняних підприємств задовольнити внутрішній попит у сучасних машинах, верстатах, обладнанні, необхідних для модернізації та виробництва конкурентоспроможної продукції.

Товари проміжного споживання в 2010 р. склали 36,7 млрд. дол. (63,8 % від загального обсягу імпорту). У 2018 р. цей показник досяг позначки в 30,9 млрд. дол. або 57,4 % від загального імпорту, що, в свою чергу, свідчить про зменшення імпорту товарів проміжного споживання за досліджуваний період на 6,4 в.п. Дана тенденція обумовлена як зменшенням внутрішнього попиту на сировину та напівфабрикати, так і появою національних виробників цієї продукції. Імпорт споживчих товарів за період із 2010 по 2018 рр. дорівнював 13,4 млрд. дол. (20,1 % від загального імпорту) та 12,2 млрд. дол. (22,8 % від загального імпорту) відповідно (рис 1.4).

Можемо зробити висновок, що частка імпорту споживчих товарів зменшилась, проте у відсотковому значенні до загального обсягу імпорту України цей показник збільшився на 2,7 в.п.

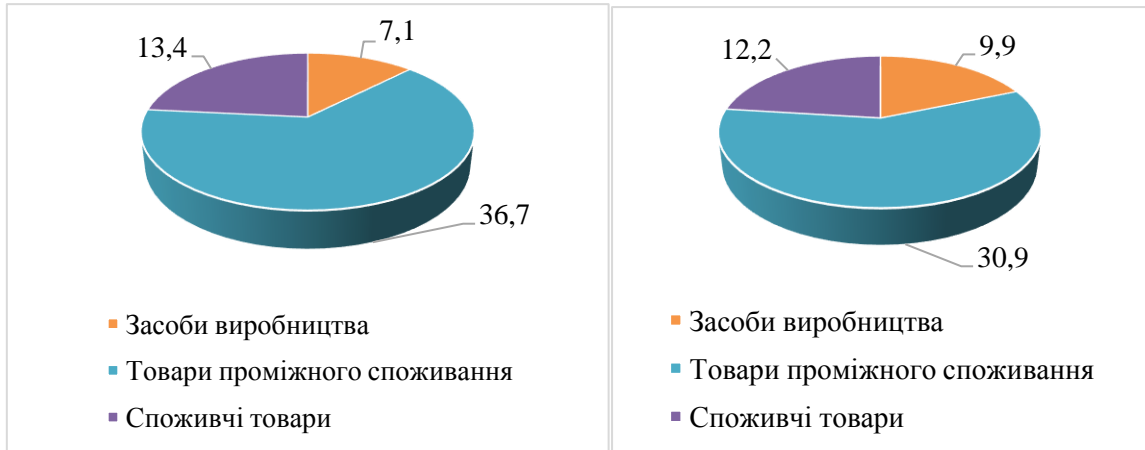


Рисунок 2.1 - Порівняння структури імпорту України в 2010 р. та 2018 р., млрд. дол. США (Примітка. Побудовано на основі [40])

Аналізуючи динаміку товарної структури імпорту зазначимо, що найбільшу частку займають машини, устаткування та транспорт, становлячи в сумі 11,8 млрд. дол. (20,9 % загального обсягу імпорту) у 2010 р. та 16 млрд. дол. (28,5 % від загального обсягу імпорту) у 2018 р. Це пов'язано з тим, що високотехнологічна продукція не має можливості виготовлятися в Україні. На другому місці серед товарів, що імпортуються, є мінеральні продукти, на які в 2010 та 2018 рр. було витрачено 19,2 млрд. дол. та 13,6 млрд. дол. відповідно, що займає 33 % та 23,8 % від загального обсягу імпорту відповідно. Ще одним досить вагомим імпортованим товаром є продукція хімічної промисловості, частка якої серед загальної кількості імпортованих товарів дорівнює 10,1 млрд. дол. (17,8 % від загального обсягу імпорту) у 2010 р. та 11 млрд. дол. (12,3 % загального обсягу імпорту) у 2018 р. Імпорт продовольчих товарів та сировина для їх виробництва за досліджуваний період складає 5,8 млрд. дол. (10 % від загального обсягу імпорту) та 5,1 млрд. дол. або 9 % від загального обсягу імпорту) відповідно.

Формалізуємо результати аналізу товарної структури імпорту України у вигляді графіку (рис. 1.5).

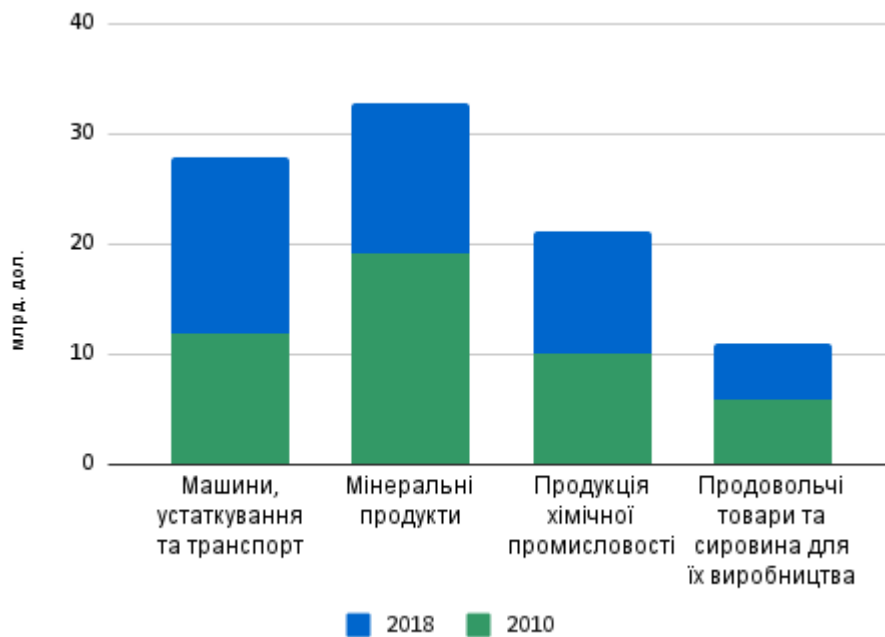


Рисунок 2.2 - Структура імпорту України в 2010 - 2018 р., млрд. дол. США

(Примітка. Побудовано на основі [40])

Детальний аналіз товарної структури імпорту України за 2018 р. дозволяє згрупувати товари за питомою вагою. Пропонуємо дослідити товарну структуру імпорту в розрізі п'яти груп, а саме:

- перша група – 0-2 % від загального обсягу імпорту, що показує мінімальний імпорт товарів цієї групи;
- друга група – 2-6 % від загального імпорту – низький рівень імпорту;
- третя група – 6-10 % від загального обсягу імпорту характеризує середній рівень імпорту;
- четверта група товарів – 10-14 % від загального обсягу імпорту, що визначає високий рівень імпорту;
- п'ята група – 14 % і більше, що означає критично високий рівень імпорту товарів.

Проаналізуємо кожен з груп. До першої групи належать такі товари як молоко та молочні продукти, текстильні матеріали, овочі, вироби зі шкіри, продукти з м'яса та риби, частка яких по 0,2 % від загального обсягу імпорту; бавовна, кава та чай, керамічні вироби складають по 0,3 % від загального імпорту; іграшки, одяг, какао займають по 0,5 % в структурі загального імпорту України; алкогольні напої, каучук, гума, взуття, папір та картон, добрива складають від 1,2 % до 2 % від в загальному експорті. Це товари, які переважним чином також виробляються в Україні, проте попит на дану продукції із - за кордону також існує, зважаючи на її високі якісні характеристики.

Друга група імпортованих товарів це хімічна продукція, частка яких 2,3 % від обсягу загального імпорту; фармацевтична продукція – 3,4 %; готові харчові продукти – 4,1 %; пластмаси та полімерні матеріали становлять 4,7 % від загального обсягу імпорту. Ці товари складають групу низького рівня імпорту, що не має нагальної потреби до імпортозаміщення. У своїй більшості, це сировина яка відсутня в державі, або товари, які зважаючи на низький рівень технологій, неможливо виробити в Україні.

Наступною розглянемо групу імпорту товарів середнього рівня, які не перевищують 10 % від загального обсягу імпорту, а саме: недорогоцінні метали, частка яких 6,3 %; транспорт, крім залізничного – 7,4 %; електричні машини – 9,6 %. Четвертою групою є товари, частка яких в загальному імпорті становить 10 - 14 %, що визначає високий рівень імпорту. До таких товарів належать: ядерні реактори, котли, які становлять 11,3 % та продукція хімічної промисловості – 12,3 %. Продукція даних двох груп потребує часткового імпортозаміщення, оскільки всі необхідні умови для її виробництва в Україні є, необхідна тільки відповідна політика держави з підтримки підприємств [40].

До групи критично високого рівня імпорту належать такі товари як машини, обладнання, механізми та електротехнічне обладнання, частка яких становить 20,9 % від загального обсягу імпорту; палива мінеральні, нафта та

продукти її перегонки, що становлять 23,8 % від загального обсягу імпорту; мінеральні продукти, які займають 24,8 % загального імпорту товарів. Саме ці товари складають товарну групу імпорту України. Змінити обсяги імпорту даної продукції дуже складно, для цього необхідно не тільки переоснащувати підприємства та модернізувати процеси виробництва, але й залучати висококваліфіковані трудові ресурси, котрі спроможні працювати зі штучним інтелектом та проводити інтелектуальний аналіз даних.

Проаналізувавши товарну структуру імпорту у 2018 р. доцільним є дослідити показники критичного імпорту за 2016-2017 рр. для того, щоб відстежити динаміку зміни показників. Так, у 2016-2017 рр. частка машини, обладнання та механізмів; електротехнічного обладнання становила 20,0 % та 20,1 % відповідно. Палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки становили 23,6 % у 2016 р. та 20,1 % у 2017 р. Мінеральні продукти займали у товарній структурі імпорту 2016-2017 рр. 25,2 % та 21,6 % відповідно. Таким чином, можемо зробити висновок, що динаміка імпорту товарів п'ятої групи є негативною та політика їх імпорту потребує швидкої та системної трансформації [40].

Отже, аналіз здійснення імпорتنих операцій в Україні свідчить про посилення імпортозалежності країни в багатьох галузях економічної діяльності. Відповідно до вищезазначеного, можемо стверджувати, що імпортозалежність країни є гальмуючим фактором для національного розвитку.

Таким чином, пропонуємо сформулювати декілька напрямків трансформації сучасної імпоротної політики держави. Перш за все, українська імпортна політика повинна включати наступні напрямки формування:

- розвиток виробництва тієї імпоротної продукції, яку можливо виготовити всередині країни, тобто для створення якої є необхідні матеріальні, трудові та інтелектуальні ресурси;

- формування раціональної митної політики, що буде характеризуватись помірним протекціонізмом;

- формування каналів імпорту товарів, робіт і послуг, що необхідні для виробництва продукції в середині України з високою часткою доданої вартості;

- боротьба з тіньовим імпортом, що несе за собою величезні збитки та втрати державного бюджету.

Із метою реалізації вище наведених напрямків, необхідно на державному рівні впровадити раціональну систему регулювання імпортних операцій, що зможе створити високорезультативну систему контролю фінансових надходжень та отримання продукції за рахунок обмеження кількості імпортних товарів.

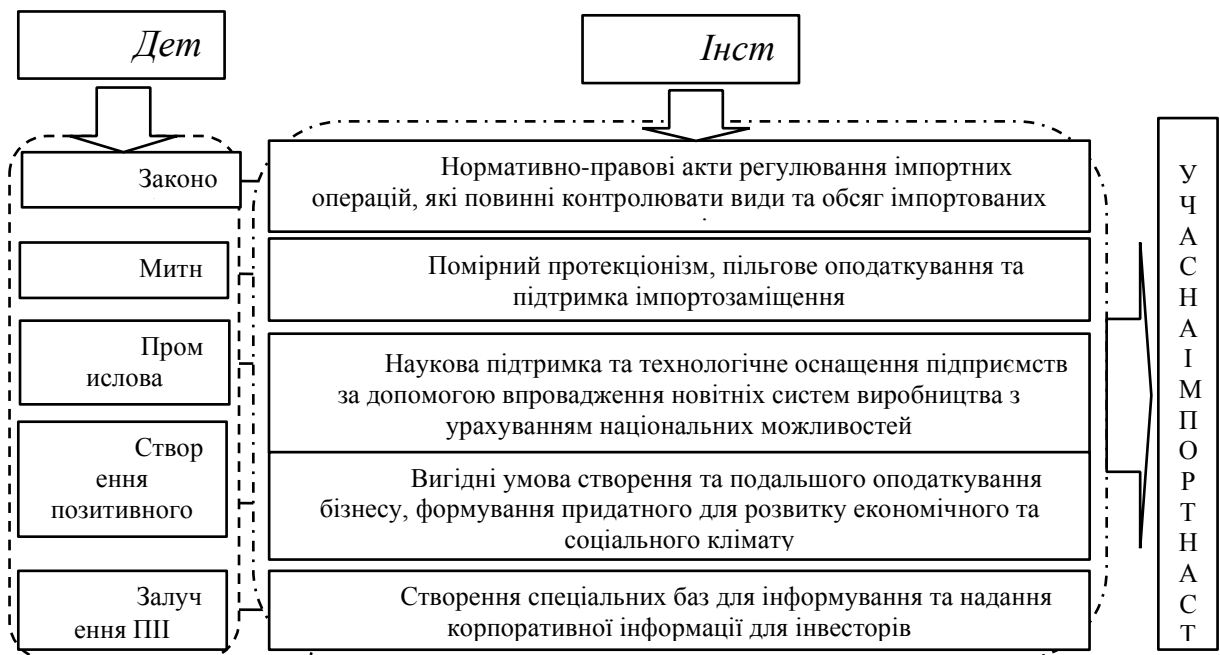


Рисунок 2.3 - Детермінанти трансформації імпортної політики України

(Примітка. Побудовано авторами)

Слід зазначити, що негативними наслідками імпортозалежності країни є: виготовлення продукції з низькою якістю, технологічно неоснащені підприємства, слабка інноваційна база для створення конкурентної продукції тощо.

Вищезазначене спричиняє необхідність трансформації імпортової політики та створення нових напрямків і шляхів розвитку національного виробництва. Розглянемо детермінанти трансформації імпортової політики в сучасних соціальних, економічних та політичних умовах розвитку України (рис. 2.3).

Відповідно до рис. 2.3 маємо 5 основних детермінант трансформації імпортової політики України, а саме: законодавча база, митна політика, промислова політика, створення позитивного гудвілу країни та залучення прямих іноземних інвестицій. Детальніше розглянемо сутність кожного з них.

Трансформація імпортової політики України не можлива без суттєвих змін у законодавчій базі країни. Законодавча база повинна мати ефективні та раціонально розроблені нормативно-правові акти, метою яких є регулювання та контроль здійснення імпортних операцій. Дієвий механізм здійснення державного регулювання у сфері зовнішньої торгівлі дозволить стежити за видами та об'ємами імпортованих товарів.

Допоміжною, але не менш важливою детермінантою в трансформації імпортової політики є митна політика держави. Так, в рамках підтримки підприємств, що будуть виробляти імпортозамінну продукцію, повинні бути створені пільгові умови оподаткування імпортової сировини та комплектуючих для створення ефективного виробничого процесу. В свою чергу, на імпортну продукцію, яка створює конкуренцію на внутрішньому ринку необхідно встановити не тільки максимально можливі в рамках міжнародного торгового законодавства ставки мита, але й підвищити рівень санітарно-епідеміологічного, ветеринарно-санітарного, фітосанітарного, екологічного та радіологічного контролю.

Наступним є технологічне оснащення підприємств для підвищення продуктивності праці та збільшення обсягів виробництва. Наукові розробки дозволять оптимізувати процес виробництва та зменшити витрати на виготовлення товарів. Ще одним результатом таких трансформацій стане

можливість виробляти продукцію, яку наразі виготовляти не має технологічної можливості.

Процес оснащення підприємств технологічним обладнанням є досить вартісним. Оскільки за умови обмеженого бюджету держава не може забезпечити коштами, виникає необхідність у додатковому фінансуванні з боку інвесторів. Саме залучення прямих іноземних інвестицій дозволить Україні розвивати існуючий потенціал та запроваджувати новітні технології для покращення національного виробництва в країні.

На жаль, інвестиційна привабливість та гудвіл України на сьогоднішній день не мають чіткої позиції серед інших країн світу і, як результат, спостерігаємо відсутність інвестицій. Перш за все, така ситуація зумовлена нестабільною політичною та економічною ситуацією в країні. Створення інвестиційно привабливого клімату дозволить інвесторам робити капіталовкладення в українські підприємства, що зробить українську продукцію конкурентоспроможною на світовому ринку. Передумовами цього є побудова сприятливого податкового середовища для можливості створення та розвитку бізнесу на території України, а також необхідно розвивати інформаційні відкриті платформи для інвесторів за участі власників українських підприємств, під час яких вони матимуть змогу презентувати та зацікавити у вигоді інвестування в їхні проекти.

Дослідження впливу імпорту на розвиток національного ринку виявило такі основні проблеми: перевищення темпів приросту імпорту товарів по відношенню до внутрішнього виробництва, що нижче, ніж у іноземних фірм порівняно з ціною, якістю та конкурентоспроможністю; виключення вітчизняних виробників із внутрішнього ринку України; зростаюча залежність української промисловості від імпортних деталей, матеріалів та сировини в таких сферах як легка промисловість, машинобудування та хімічна промисловість.

Як висновок зауважимо, що зміна імпоротної політики повинна починатися з тих галузей економічної діяльності, які найбільш до цього

пристосовані та зможуть у короткий проміжок часу сформувати очікуваний результат. Ефективна імпортна стратегія дозволить значно скоротити обсяг імпортованої продукції та повинна стимулювати виготовлення продукції, яка імпортувалась, на національному рівні. Україна – це країна, яка має потужний ресурсний та територіальний потенціал для реального прогресивного розвитку в багатьох сферах економічної діяльності. Саме тому, удосконалення імпоротної стратегії в рамках виваженого імпортозаміщення шляхом державної підтримки національних виробників високотехнологічної продукції та підтримки малого бізнесу дозволить підвищити конкурентоспроможність як окремих галузей, так і вітчизняної економіки загалом.

2.2 Роль Торгово-промислової палати у регіональному розвитку міжнародної торгівлі та співпраці із країнами Європейського Союзу

Зміни у географічній структурі зовнішньої торгівлі України відобразилися і на регіональному рівні. Наприклад, Сумська область традиційно була промислово-аграрним регіоном України. Її промисловий комплекс є високорозвиненим та диверсифікованим: станом на 2017 р. тут функціонувало 39779 суб'єктів господарювання, у тому числі 5705 підприємств та 34074 індивідуальних підприємців. Того року 374 підприємства здійснювали експорт товарів, 275 - імпорт товарів [41].

Промислова спеціалізація регіону пов'язана з машинобудуванням, харчовою, хімічною та добувною галузями. Ці галузі промисловості забезпечують понад 60 % реалізованої промислової продукції регіону. Вклад промислового комплексу в загальний обсяг вироблених товарів та послуг перевищує 35 %. Це забезпечує близько 25 % загального обсягу регіональної валової доданої вартості. Кожен четвертий економічно активний житель регіону зайнятий у галузі промислового виробництва [42, 43].

Оцінка участі Сумської області у зовнішньоекономічній діяльності потребує комплексного аналізу показників її міжнародної діяльності. Перш за все, пропонуємо розглянути експортно-імпорتنу діяльність Сумської області та її основні зміни у 2016-2018 роках. Обсяг експорту Сумщини збільшився на 25,7 % у 2017 році та 16,6 % у 2018 році порівняно з попереднім роком і склав відповідно 712,3 млн. Дол. США та 830,7 млн. Дол.

Як правило, імпорт товарів та послуг Сумщини також збільшувався. У 2017 році обсяги імпорту зросли на 26,3 %, у 2018 році - на 28,8 % і досягли відповідно 586,0 млн. Дол. США та 754,7 млн. Дол. США.

У структурі експорту Сумської області переважає торгівля товарами. У середньому частка товарного експорту становила 95,6 % від загального обсягу експорту в 2016-2018 роках, тоді як частка експорту послуг становила лише 4,4 %.

Товарна складова також домінувала в структурі імпорту. Протягом 2016-2018 років у Сумській області середня частка імпорту товарів становила 94,7 %, тоді як середня частка імпорту послуг становила 5,3 %.

Динаміка експортних, імпортних та зовнішньоторговельних квот у 2016-2017 рр. відображена на рис. 2.4. Він показує частку міжнародної торгівлі в економіці Сумської області. Як видно, експортна квота займає більшу частку, ніж імпортна, що свідчить про експортну орієнтацію Сумської області. У 2016 та 2017 рр. цей показник зростав і становив відповідно 31,3 % та 33,5 %.

Потенціал імпорту становив 25,6 % у 2016 році та 27,6 % - у 2017 році, що показує частку імпорту у валовому регіональному продукті за обраний період. Коефіцієнт покриття імпорту експортом показує, у скільки разів експорт перевищує імпорт регіону. У 2016-2018 рр. Сумська область експортувала більше, ніж імпортна, що відобразилось у значеннях згаданого коефіцієнта: показник дорівнював 1,22 у 2016 році, 1,22 у 2017 році та 1,10 у 2018 році. Це позитивне співвідношення обсягу експорту до обсягу імпорту має важливе значення позитивна роль у розвитку регіону.

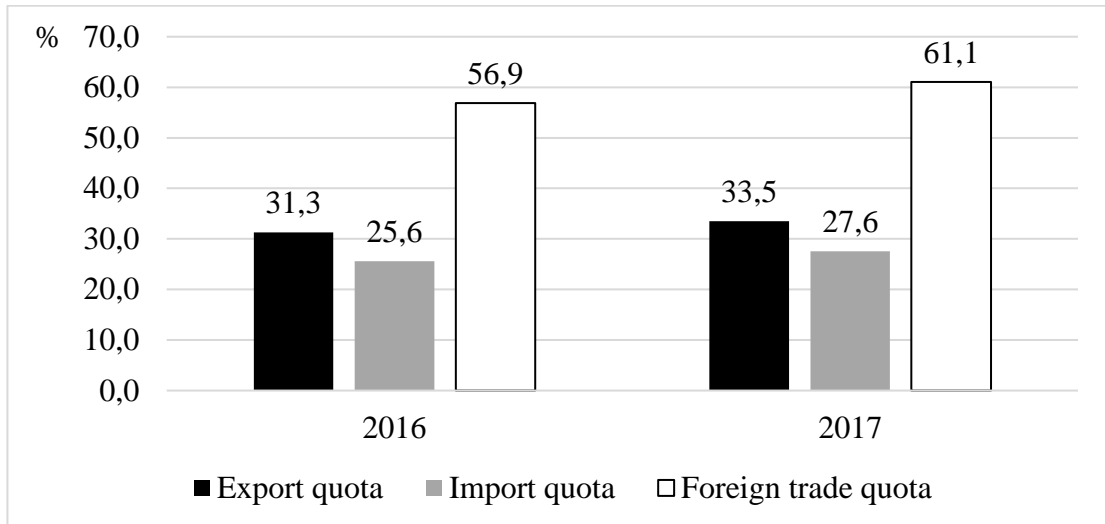


Рисунок 2.4 - Динаміка експортних, імпортних та зовнішньоторговельних квот Сумської області у 2016 та 2017 рр.

Варто детальніше проаналізувати зовнішню торгівлю товарами та послугами. Як видно з таблиці 2.5, у 2018 році зовнішньоторговельний товарообіг склав 1525,4 млн. Дол. США, що на 55,8 % більше, ніж у 2016 р. За досліджуваний період експорт товарів збільшився на 47,9 %, імпорт - на 65,6 %.

Таблиця 2.1 - Основні показники зовнішньої торгівлі товарами Сумської області у 2016-2018 рр.

	2016	2017	2018
Експорт, млн USD	542.2	672.7	802.1
Імпорт, млн USD	436.9	551.1	723.3
Торговий оборот, млн USD	979.1	1223.8	1525.4
Торговий баланс, млн USD	105.3	121.6	78.8
Коефіцієнт покриття імпорту експортом	1.24	1.22	1.11
Кількість країн партнерів у:			
експорті, шт.	91	109	107
імпорті, шт.	79	92	89
Частка країн EU у загальному обсязі:			
експорту, %	29.4	30.7	32.5
імпорту, %	43.0	43.8	37.0

Примітка. Розраховано авторами на основі [41, 44].

У 2018 році сальдо торгівлі було позитивним і становило 78,8 млн. Доларів США (на 25,2 % менше, ніж у 2016 році). Коефіцієнт покриття імпорту експортом дорівнював 1,11 і зменшився на 10,5 % у порівнянні з 2016 роком. В цьому році Сумська область проводила торгові операції зі 118 країнами світу. Частка країн Європейського Союзу в експорті товарів становила 32,5%, експорт до цих країн збільшився на 26,2 % щодо 2017 року.

Відповідно до таблиці 2.1, у 2018 році місцеві підприємства постачали товари в наступні 5 найбільших країн: 1) Російська Федерація - 23,3 % від загального обсягу експорту товарів (експорт до цієї країни збільшився на 1,2 %, відносно попереднього року); 2) Іспанія - 6,4 % (+149,6 %); 3) Білорусь - 4,7 % (+27,2 %); 4) Єгипет - 4,6 % (+78 %); 5) Туреччина - 4,8 % (+2,3 %).

У 2018 році основу товарної структури експорту регіону становили товари рослинного походження - 268,8 млн. Дол. США (33,5 % від загальної суми експорту товарів), готові харчові продукти - 138,1 млн. Дол. США (17,2 %), машини, обладнання та механізми, електрообладнання - 103,1 млн. дол. США (12,8 %), недорогоцінні метали та товари - 94,2 млн. дол. США (11,7 %), взуття, шапки та парасольки - 25,4 млн. дол. (3,2 %), полімерні матеріали, пластмаса та гума - 38,2 млн. Дол. США (4,8 %), деревина та вироби з деревини - 32,2 млн. Дол. США (4 %), наземний транспорт, літаки та катери - 18,3 млн. Дол. США (2,3 %). Серед них найбільше зростання експорту показали продукція рослинного походження (на 45% більше, ніж у 2017 р.), Полімерні матеріали, пластмаси та каучук (+ 35,9 %) та недорогоцінні метали та товари з них (+27 %) [41].

У 2018 році імпорт товарів із країн ЄС Сумською областю становив 37 % від загального обсягу імпорту товарів та збільшився на 10,7 % щодо попереднього року. Товари постачалися переважно з Російської Федерації - 20,1 % імпортованих товарів (на 23,2 % більше товарів, ніж у 2017 році), Німеччини - 12,9 % (-4 %), США - 8,8 % (+103,5 %), Китаю - 8,4 % (+ 55,6 %) та Польщі - 7,3 % (35,7 %).

У 2018 році 22,8 % товарного імпорту становили продукцію хімічної та суміжних галузей промисловості, 15,8 % - готову харчову продукцію, 12,8 % - машини, обладнання та механізми, електрообладнання, 11,8 % - недорогоцінні метали та вироби з них, 6,5 % - полімерні матеріали, пластмаси та каучук, 5,3 % - засоби наземного транспорту, літаки та катери.

Основними двигунами зростання товарного імпорту були: а) продукція хімічної та суміжних галузей промисловості (+38,8 %); б) недорогоцінні метали та вироби з них (+28,8 %); в) засоби наземного транспорту, літаки та катери (+27,6 %) [41, 45]. У свою чергу, основні показники міжнародної торгівлі послугами Сумської області представлені в таблиці 2.2.

У 2018 році експорт збільшився на 16,7 % або на 4,1 мільйона доларів США щодо 2016 року, імпорт - на 15,4 % або на 4,2 мільйона доларів США. У 2016 та 2018 роках торговельний баланс був від'ємним і становив -2,8 млн. Дол. США та -2,7 млн. Дол. США відповідно. У 2018 році коефіцієнт покриття імпорту експортом становив 0,91. Того року Сумщина торгувала послугами зі 103 країнами світу.

Таблиця 2.2 - Основні показники зовнішньої торгівлі послугами Сумської області у 2016-2018 роках

	2016	2017	2018
Експорт, млн USD	24.5	39.6	28.6
Імпорт, млн USD	27.2	34.9	31.4
Торговий оборот, млн USD	-2.7	4.7	-2.8
Торговий баланс, млн USD	0.90	1.13	0.91
Коефіцієнт покриття імпорту експортом	85	84	82
	62	67	66
Кількість країн партнерів у:			
експорті, шт.	27.9	48.7	33.4
імпорті, шт.	52.9	24.2	43.3

Примітка. Розраховано авторами на основі [41, 44].

У 2018 році найбільші обсяги послуг надали Сумська область Російській Федерації - 21,6 % від загального обсягу експорту послуг, Румунія - 13,0 %, Нідерланди - 8,6 %, Польща - 5,5 %, Казахстан - 4,6 %, ПАР - 4,1 %, Канада -

3,2 %. Частка країн ЄС у загальному обсязі експортованих послуг Сумською областю у 2018 році становила понад 33,0 %.

Імпорт послуг здійснювався здебільшого зі Швейцарії (21,1 % від загального обсягу імпортованих послуг), Нідерландів (20,9 %), Російської Федерації (8,9 %) та Польщі (5,6 %). Серед них Польща та Нідерланди найбільше збільшили ці торгові операції - на 114,1 % та 59,4 % відповідно. Імпорт послуг Сумської області з країн ЄС становив 43,3% від її загального обсягу у 2018 р.

Для ефективного розвитку зовнішньоекономічних зв'язків необхідна оцінка експортно-імпортного потенціалу території. Термін «експортно-імпортний потенціал» можна визначити як максимально можливий обсяг міжнародної торгівлі товарами та послугами з точки зору найбільш ефективного використання всіх виробничих факторів на певній території. Показники експортного та імпортного потенціалу розраховуються на душу населення. За період з 2016 по 2017 рік на одного жителя Сумщини було 640,85 од. Експортованих товарів та послуг та 548,43 доларів імпортованих товарів та послуг. Так, експортний потенціал Сумщини перевищує імпортний [41].

Ще одним важливим напрямом зовнішньоекономічної діяльності Сумської області є інвестиції. Протягом останніх років обсяг прямих іноземних інвестицій у Сумській області зменшувався. Станом на 1 січня 2019 року вони становили 182,9 млн. Дол. США, що на 8,1 % менше, ніж станом на 1 січня 2016 року. Вони становили лише 0,6 % від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, залучених Україною станом на 1 січня 2019 року. У 2018 році країнами походження інвестицій у Сумській області були такі: а) Європа: Бельгія, Білорусь, Великобританія, Греція, Іспанія, Італія, Латвія, Литва, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Польща, Росія, Румунія, Франція, Чехія та Швейцарія; б) Азія: Азербайджан, Бангладеш, Індія, Ісламська Республіка Іран, Казахстан, Кіпр, Туреччина та Туркменістан; в) Африка: Сейшели; г) Америка: Віргінські острови (Великобританія), Панама та США.

Однак 83,35% інвестицій Сумська область отримала з Кіпру, Великобританії та Нідерландів (рис. 2.5).

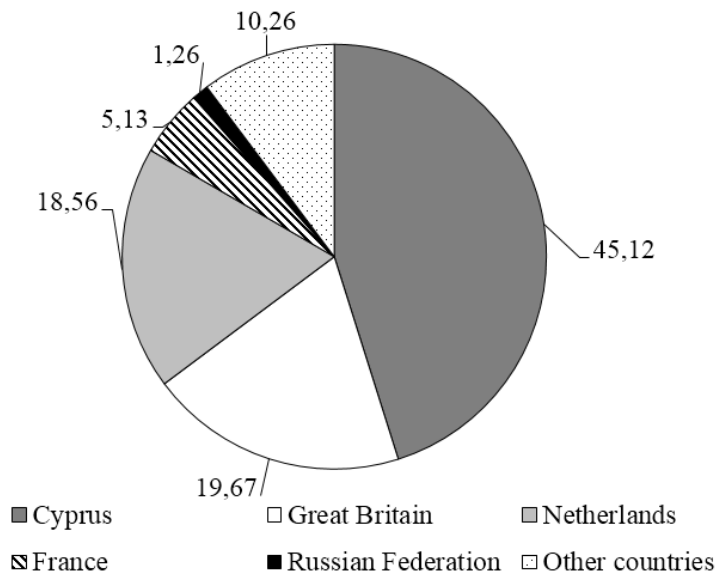


Рисунок 2.5 - Прямі інвестиції в Сумській області по країнах

(Примітка. Побудовано на основі [41,46])

Станом на 1 січня 2019 року Сумська область здійснила прямі міжнародні інвестиції на суму 2,9 мільйона доларів США, що на 45,0 % більше, ніж на 1 січня 2016 року. Це становило 4,6 % від загального обсягу вкладених Україною фінансових ресурсів в акції капітал іноземних підприємств [46].

На сьогодні основними інвестиційними об'єктами Сумщини є:

- Комплекс для переробки рослинних відходів та виробництва паливних брикетів та органічних добрив. Він присвячений галузі поводження з відходами та енергетики. На це потрібно 4,2 млн. Доларів інвестицій;

- Будівництво сучасного сміттєзвалища в Конотопі. Він спрямований на створення системи поводження з твердими відходами і потребує 16,2 млн. Доларів США інвестицій;

- Індустріальний парк «SUMY», орієнтовний обсяг інвестицій - 22,5 млн. Доларів США;

- Індустріальний парк «SVEMA» - це парк високих технологій;
- Індустріальний парк «ТРОСТЯНЕЦЬ» з такими пріоритетними напрямками діяльності: переробка сільськогосподарської продукції, деревообробка, легка, автомобільна та легка машинобудування;
- Реконструкція та розвиток «Аеропорт Суми», метою якого є розвиток транспортної інфраструктури. Орієнтовна потреба в інвестиціях становить 28,3 млн. Доларів США [47].

Але, на жаль, сьогодні українська економіка на регіональному рівні не готова ефективно поглинати нові інвестиції через корупцію, значну мінливість курсу національної валюти, невміння та непідготовленість вітчизняного бізнесу до управління вже вкладеними ресурсами та низку інших проблем. На початок 2017 року Міністерство фінансів України опублікувало дані про реалізацію проектів, які реалізуються за підтримки міжнародних фінансових установ [48]. Згідно з цим документом, поточні проекти реалізуються дуже повільно.

Дослідження показали, що подальше збільшення іноземних інвестицій в українські регіони призведе до зниження ефективності інвестиційних процесів у таких регіонах. Іншими словами, більш ефективного інвестиційного процесу можна досягти за рахунок зменшення обсягів інвестицій [49, 50].

Одним із шляхів покращення ситуації є розвиток міжнародної торгівельної діяльності, що допоможе місцевим підприємствам набути досвіду співпраці з іноземними партнерами, збільшити потребу в інвестиціях і, як результат, ефективність їх поглинання, підвищити потенціал та привабливість регіону. Тому ми здебільшого зосередимо свою увагу на розвитку торгової складової зовнішньоекономічної діяльності Сумської області в подальших частинах цієї роботи.

Торгово-Промислова Палата в Україні утворює потужну та впливову організацію, яка працює для створення та підтримки сприятливих умов для розвитку підприємництва в нашій країні та зміцнення міжнародної ділової

активності. Основні напрями діяльності інституту ТПП та поточна роль цієї організації в Україні можна розглядати на прикладі Сумської ТПП.

Відповідно до класифікації українських ТПП, усі послуги, які можуть здійснювати ТПП в Україні, поділяються на 34 групи. Доходи Сумської ТПП від реалізації 17 груп послуг, які були надані цією організацією у 2016-2018 роках, представлені в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 - Обсяги реалізації послуг Сумською ТПП у 2016-2018 р.р.

Група послуг	2016		2017		2018	
	тис. грн (без ПДВ)	%	тис. грн (без ПДВ)	%	тис. грн (без ПДВ)%	%
Зовнішньоекономічні послуги	–	–	11.7	0.16		0.30
Сертифікація походження, що належить до власного виробництва		56.43		68.51		66.59
Executing examination		4.39		3.25		4.71
Проведення виставок		9.03		5.80		4.13
Нумерація товару		0.72		0.58		0.42
Переклад		0.42		0.18		0.08
Інформаційні послуги		0.16		0.28		0.26
Юридичні послуги		0.04		–		–
Послуги ліцензування патентів		0.35		0.22		0.37
Рекламно-видавничі послуги		2.20		1.61		1.56
Підготовка документів до в'їзду в Україну та виїзду за кордон		2.00		0.34		–
Освітні послуги		4.21		3.91		2.10
Послуги оренди		11.02		4.09		5.88
Сприяння розвитку бізнесу		0.28		0.18		2.68
Консалтингові послуги		2.13		5.69		6.09
Електровимірювальні послуги		2.82		0.93		–
Інше		3.79		4.28		4.83
Всього		100.00		100.00		100.00

Примітка. Створено авторами на основі [51-53].

Як бачимо, Сумська ТПП покращила фінансові показники своєї діяльності: дохід збільшився з 4634,9 тис. грн у 2016 р. до 7460,4 тис. грн у 2018 р. Темп зростання цього показника склав 60,96 %. Щорічно сертифікація походження та належність до власного виробництва формувала

найбільшу частину доходів ТПП Сум від надання послуг. Середня частка цієї групи послуг в обсязі реалізації послуг становила 63,84 %. Також можна сказати, що Сумська ТПП активно розвивала зовнішньоекономічні послуги та послуги для сприяння розвитку бізнесу. Протягом досліджуваного періоду майже 50,00 % груп послуг, що надаються цією організацією, показали зростання доходів.

Відповідно до таблиці, деякі послуги не були надані у 2017 та / або 2018 роках. Що стосується юридичних служб, до яких в основному входили послуги арбітражного суду та служб підтвердження непереборної сили, то причиною стала зміна законодавства та дуже вузька повноваження. Введення безвізового режиму знецінило роль Сумської ТПП у отриманні документів для в'їзду в Україну та виїзду за кордон. А електровимірна лабораторія при ТПП припинила своє існування через велику кількість конкурентів, які також могли надавати супутні послуги клієнтам, мала кількість замовлень та термін дії дозволу на цю діяльність.

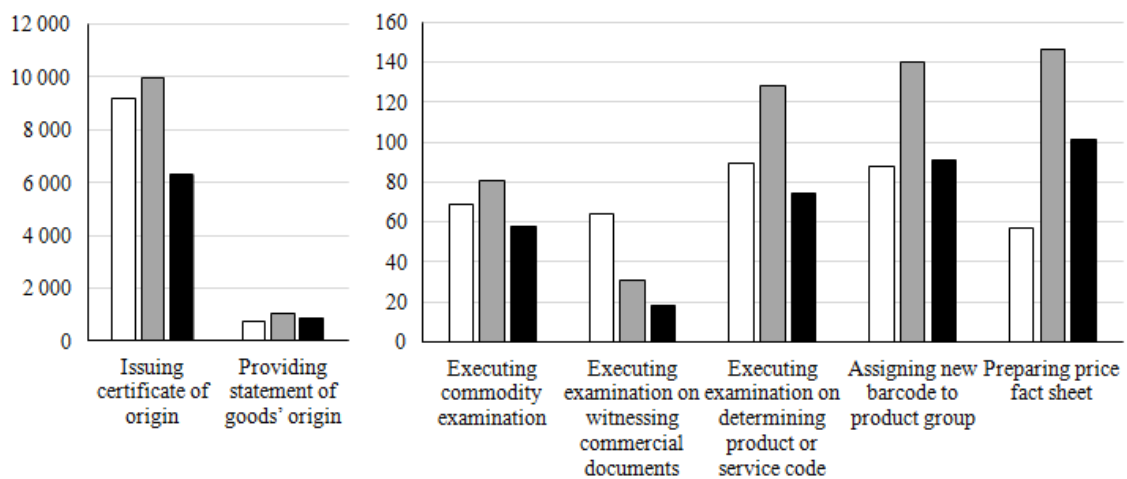


Рисунок 2.6 - Обсяги найпопулярніших послуг, які надає Сумська ТПП у 2016-2018 рр. (Примітка. Складено авторами за [51-53])

Беручи до уваги велику різноманітність послуг Сумської ТПП, вважаємо за доцільне їх детальніше проаналізувати. Відповідно до обсягу послуг,

наданих Сумською ТПП у 2016-2018 роках, найбільш затребуваними серед них були:

- видача свідоцтва про походження - 250470 замовлень на три роки;
- надання декларації про походження товару - 2595 замовлень;
- віднесення нового штрих-коду до групи товарів - 319 замовлень;
- підготовка фактури цін - 304 замовлення;
- проведення експертизи на визначення коду товару чи послуги - 291

замовлення (рис. 2.6).

Найбільш затребуваною послугою Сумської ТПП, пов'язаної з міжнародною економічною діяльністю місцевих підприємств, є видача свідоцтв про походження. Такі доручення виконує відділ експертизи та сертифікації. У 2018 році обсяг надання цієї послуги зменшився на 30,98% та 36,68% порівняно з 2016 та 2017 роками відповідно. Найважливішою причиною цього зниження стало те, що з 2018 року пільгові сертифікати походження на експорт до країн ЄС EUR.1 видаються лише митними установами. Ця зміна є результатом впровадження глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі (DCFTA), підписаної Європейським Союзом та Україною 27 червня 2014 року та тимчасово застосовується з 1 січня 2016 року. До цього ІСН України видавали пільгові сертифікати на експорт до країн ЄС у рамках Узагальненої системи преференцій (ОСП). Але оскільки DCFTA надала кращі тарифні преференції, ніж GSP, Україна повинна була бути виключена зі списку країн-бенефіціарів GSP. Про це йдеться в Делегованому регламенті Комісії (ЄС) від 5 грудня 2016 року № 2017/217, застосованому з 1 січня 2018 року [54]. Таким чином, з 1 січня 2018 року митниці стали єдиними центрами випуску EUR1.

Аналіз країн призначення, зазначених у сертифікатах на походження товарів, виданих Сумською ТПП у 2016-2018 роках, дає нам можливість зробити висновок про основних торгових партнерів членів цієї організації та клієнтів, щодо торгівлі, з якими цей документ був потрібні.

Відповідно до таблиці 2.4, ми можемо сказати, що принаймні за два з трьох досліджуваних років основними країнами торгівлі, з якими члени та клієнти Сумської ТПП користувалися торговими преференціями або які місцеві компанії бажали придбати саме українські товари, були Білорусь, Німеччина, Казахстан, США та Російська Федерація.

Таблиця 2.4 - ТОП-5 країн призначення експортованої продукції членами та клієнтами Сумської ТПП, для торгівлі з якими сертифікати про походження товарів були видані Сумською ТПП у 2016-2018 р.р.

	2016		2017		2018	
	Країна	Частка країни в загальній кількості сертифікатів, %	Країна	Частка країни в загальній кількості сертифікатів, %	Країна	Частка країни в загальній кількості сертифікатів, %
1	Росія	14.60	Білорусія	14.50	Білорусія	20.83
2	Румунія	9.42	Росія	9.50	США	13.45
3	Німеччина	9.29	Німеччина	7.20	Росія	10.89
4	Польща	7.46	Казахстан	5.90	Грузія	6.06
5	Італія	5.48	США	4.84	Казахстан	6.02

Примітка. Створено авторами на основі [55].

Окрім надання згаданих вище послуг, важливою функцією Сумської ТПП є організація ділових заходів. У 2016-2018 роках Сумська ТПП щорічно проводила від 9 до 10 заходів для представників ділових кіл. Кількість учасників, яких вони залучили, становила 378 осіб у 2016 році, 680 - у 2017 році та 665 - у 2018 році. В середньому 70% заходів, організованих цією установою, були спрямовані на розвиток зовнішньоекономічної діяльності в Сумській області або висвітлили це питання. в одній із їх тем. Їх учасники склали 82,3 %, 50,4 % та 66,9 % від загальної кількості учасників заходів, організованих Сумською ТПП у 2016, 2017 та 2018 роках відповідно, що підтверджує важливість питань, обговорених під час таких зустрічей для ділових кіл Сумської області.

Завдяки такій діяльності Сумської ТПП місцеві представники ділових кіл обговорили або ознайомилися з такою інформацією, важливою для здійснення міжнародної торгівлі: сучасні методи розробки та впровадження системи експортних продажів; особливості ведення безпечної експортної діяльності; потенційні перешкоди для виходу на ринки ЄС для підприємств Сумської області у галузі машинобудування та електротехніки; особливості маркетингової діяльності на ринках арабських країн, ділової культури та ділового етикету в регіоні, захищаючи інтереси українських підприємців у цих країнах; перспективи розвитку міжнародного та економічного співробітництва між Сумською областю та Республікою Македонія та подальшого співробітництва з Республікою Індія; процедури сприяння міжнародній торгівлі та доступу до інформації, інструментів захисту торгівлі відповідно до міжнародних угод; особливості експорту органічної продукції, вимоги та процедури; вимоги до якості меду, що постачається на ринок ЄС; перспективи експорту до Канади виробників агробізнесу, легкої промисловості та меблів; просування української продукції в Китаї та В'єтнамі тощо.

Зустрічі, дискусії, семінари та інші заходи, проведені Сумською ТПП, є не лише інформативними. Наприклад, у результаті деяких з них у 2016 році було досягнуто певних досягнень, зокрема, було заплановано ділову місію представників Сумської ТПП та органів місцевого самоврядування, підписи на підтримку прийняття та фінансування програми підтримки органічного виробництва в Сумській області до 2020 року було зібрано.

Щорічна Міжнародна виставка та бізнес-форум «Слобожанський міст» заслуговують на особливу увагу. Вони залучають велику кількість іноземних гостей, зокрема учасниками цих заходів у 2017 році були: Надзвичайний та Повноважний Посол Республіки Македонія в Україні, віце-президент Міжнародного торгового клубу в Україні та радник Посольства Канади в Україні, спостерігач Спеціальної моніторингової місії ОБСЄ в Україні, Другий секретар Посольства КНР в Україні, радник Посольства Литовської

Республіки в Україні, радник посольства Болгарії в Україні, радник посольства Угорщини в Україні, представників ділових кіл Словаччини, Литви тощо. Проведено понад 50 переговорів між іноземними гостями та представниками бізнесу Сумської області, що дало поштовх для налагодження міжнародного співробітництва та економічних відносин [56].

Крім того, інформаційну підтримку надає Сумська ТПП через журнал «Ділові новини», щотижневий бюлетень, публікації, фото- та відеозвіти на своїй веб-сторінці та сторінці у Facebook. Члени цієї організації також отримують комерційні пропозиції та пропозиції щодо співпраці від іноземних компаній завдяки цілеспрямованому надсиланню їх електронною поштою.

Щорічно Сумська ТПП готує 4 випуски журналу «Ділові новини» та 40-47 номерів інформаційного бюлетеня. Електронна версія журналу надсилається українським ТПП, ТПП світу, посольствам та громадським організаціям, що сприяють розвитку ділового середовища на міжнародній арені.

Також Сумська ТПП організовує бізнес-місії в країни, в економічних відносинах яких зацікавлені підприємства регіону. Ділова місія є одним з найважливіших елементів підтримки та розвитку бізнесу та прекрасна можливість встановити ділові контакти та представити продукцію підприємства за кордоном. Палата опікується всіма організаційними питаннями: від пошуку партнерів та підготовки переговорів до надання житла та харчування. У 2016-2018 роках Сумська ТПП організувала 8 бізнес-місій, які допомогли представникам ділових кіл Сумської області налагодити контакти з підприємствами Білорусі, Китаю, Польщі, Македонії тощо [56].

Сумська ТПП також займається і навчальною діяльністю, а саме - готує фахівців у галузі державних закупівель. Організація провела 23 навчальних семінари у 2016 році, 18 - у 2017 році та 9 - у 2018 році. Причиною скорочення кількості семінарів є зменшення кількості осіб, які бажають отримати ці знання, висока конкуренція в цій галузі, фінансові

проблеми підприємств, які не дозволили їм фінансувати тренінги для працівників, крім того, багато компаній віддавали перевагу аутсорсингу послуг з державних закупівель, ніж навчання робітників. Загалом, за три досліджувані роки 541 особа стала слухачами цих семінарів [51-53].

Крім того, ефективна діяльність Сумської ТПП у галузі міжнародних відносин спричинила 26 угод про співпрацю та меморандуми між Сумською ТПП та іноземними ТПП, зокрема ТПП Російської Федерації, Республіки Молдова, Турецької Республіки, Республіки Білорусь, Республіка Болгарія, Республіка Таджикистан, Об'єднані Арабські Емірати, Італійська Республіка, Королівство Таїланд, Південно-Африканська Республіка, Грузія, Республіка Польща, Республіка Литва, Республіка Узбекистан, Республіка Сербія, Угорщина, Чорногорія, Ісламська Республіка Іран, Словацька Республіка, Кіпр та Македонія [56].

Ці угоди є основою для міжнародної співпраці ТПП та більш ефективного сприяння розвитку міжнародної ділової активності між країнами, де розташовані ці ТПП. Співпраця між ними приймає такі форми:

- обмін інформацією, зокрема, комерційними пропозиціями та запитами місцевих підприємців та їх поширення через офіційні канали кожної ТПП;
- організація ділових місій;
- будь-які інші форми, передбачені меморандумами.

Для того, щоб визначити послуги, які забезпечили найбільше зростання доходів у 2018 році, ми застосували факторний аналіз. Результати проведеного аналізу представлені на рис. 2.7.

За результатами факторного аналізу основними двигунами цього зростання були послуги зі сприяння розвитку бізнесу, оренда послуг та послуги при виконанні експертизи. У той же час найбільше зниження цього показника спричинили дві групи послуг: освітні (переважно навчання у сфері державних закупівель) та проведення виставок. Причини такої ситуації з навчальною діяльністю Сумської ТПП згадувалися раніше. У свою чергу,

зниження доходу від проведення виставок було спричинене невеликим попитом, збитковістю цієї діяльності через великі матеріально-технічні витрати та ймовірність відкриття ще однієї виставкової площі в Сумах, що призвело до переорієнтації першого поверху Іллінського виставкового центру для оренди магазинів та проведення в основному невеликих виставок або за кордоном.

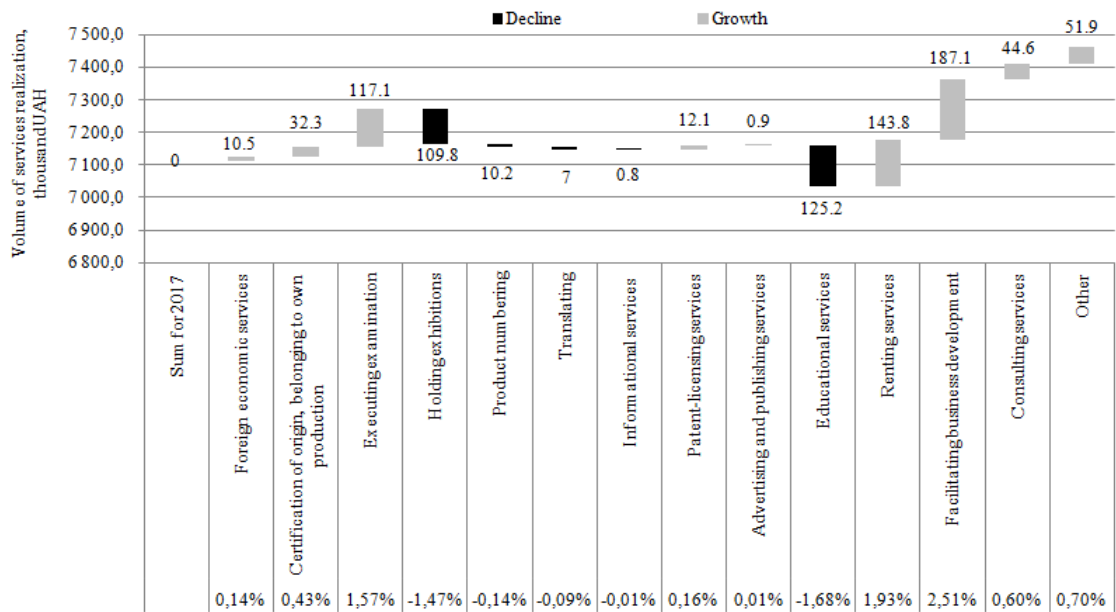


Рисунок 2.7 - Факторний аналіз послуг, що надаються Сумською ТПП у 2017-2018 роках (Примітка. Розраховано авторами)

Оскільки в Україні є 25 регіональних ТПП, які надають аналогічний спектр послуг, варто порівняти показники їх діяльності та визначити місце Сумської ТПП у системі ТПП України.

Сумська ТПП знаходиться на 20-му місці в рейтингу українських ТПП за обсягом наданих послуг за 10 місяців 2019 року (рис. 2.8).

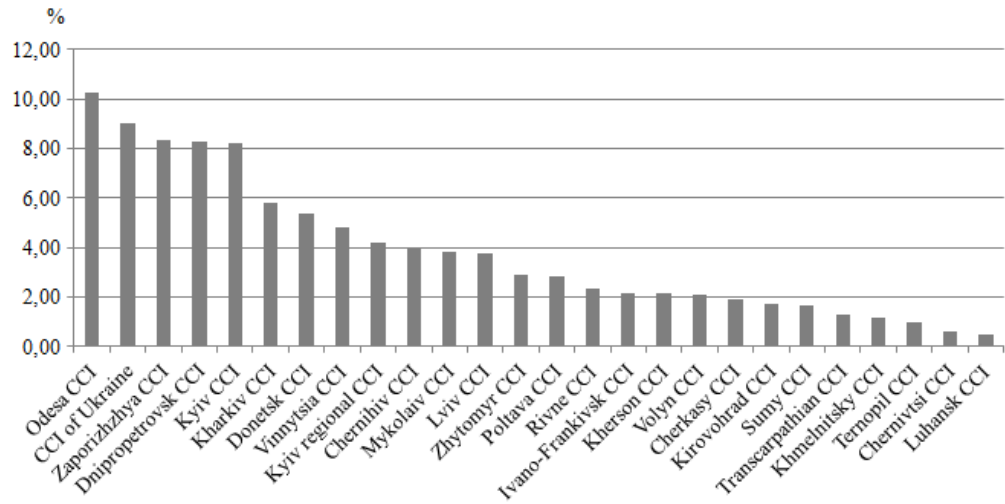


Рисунок 2.8 - Рейтинг українських ТПП за обсягом наданих послуг за 10 місяців 2019 року (Примітка. Створено авторами на основі [57])

Частка Сумської ТПП у формуванні загального доходу системи ТПП України від надання послуг за визначений період становить 1,64%. Це нижче середнього значення цього показника, яке становить 3,85%. На цей показник суттєво впливає рівень цін на послуги певної ТПП та ряду членів ТПП. Сумська ТПП посідає 22-е місце в рейтингу регіональних ТПП в Україні за розміром бази членства (рис. 2.9).

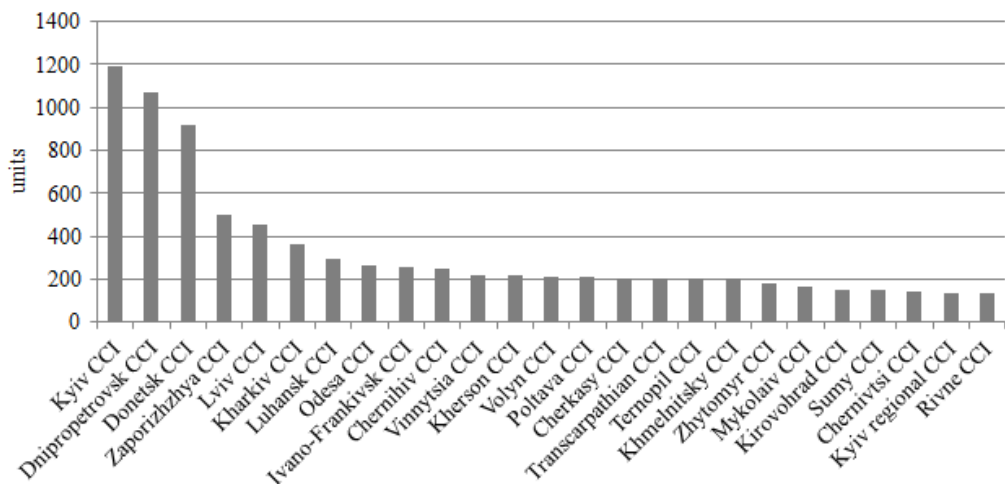
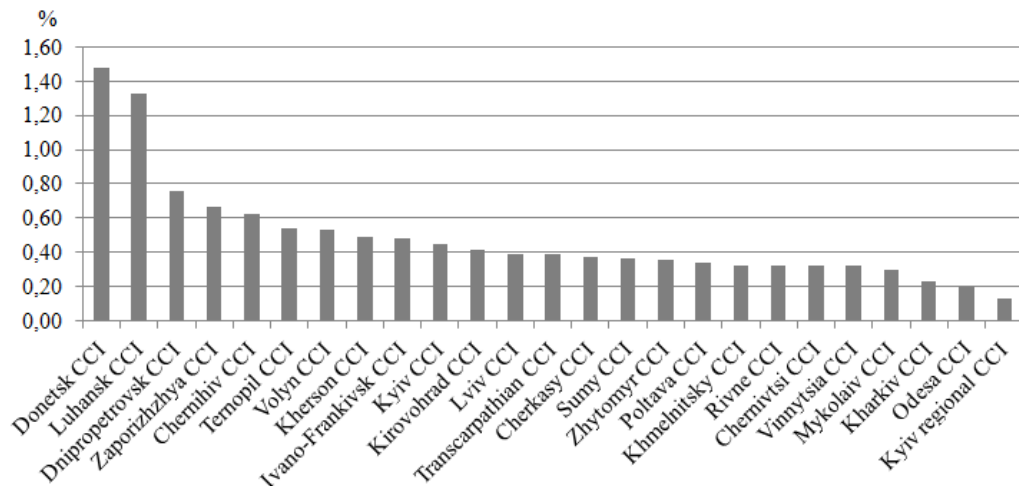


Рисунок 2.9 - Рейтинг регіональних ТПП за кількістю членів у 2019 році (Примітка. Створено авторами на основі [58])

Ми також можемо визначити, наскільки ефективно працює Сумська ТПП, визначаючи частку всіх членів ТПП у загальній кількості суб'єктів господарювання у відповідному регіоні. Відповідно до рисунка 2.10, Сумська ТПП знаходиться на 15-й сходинці серед ТПП України. З точки зору цього показника позиція регіональних ТПП у Сумах значно краща.



Малюнок 2.10 - Рейтинг регіональних ІСН з точки зору охоплення суб'єктів господарювання відповідного регіону чи міста у 2019 році

(Примітка. Створено авторами на основі [46,58])

Ми також провели дослідження взаємозв'язків семи найпоширеніших сервісів українських ТПП та обсягів експорту в 2019 році. Для цього ми використали кореляційний аналіз та застосували метод найменших квадратів для побудови рівнянь регресії.

Результати обчислень представлені у табл. 2.5. Відповідно до коефіцієнтів кореляції, існує залежність між обсягами експорту та доходами ТПП від надання таких послуг, як юридичні послуги, сертифікація походження та належність до власного виробництва, інформаційні послуги, послуги оренди, нумерація продукції та проведення експертизи, тобто між всім досліджуваних служб, крім перекладу, коефіцієнт кореляції яких дорівнює 0,1509.

Таблиця 2.5 - Результати розрахунків щодо взаємозв'язків між сімома найпоширенішими послугами ТПП України та обсягами експорту в 2019 році

Коефіцієнт кореляції	Коефіцієнт детермінації (R ²)	t-статистика	t-критичне	P-вірогідність
1. Сертифікація походження, що належить до власного виробництва				
0.6075	0.3690	3.6674	3.768	0.0013
2. Executing examination				
0.3327	0.1107	1.6918	-	0.1042
3. Нумерація товару				
0.4455	0.1984	2.3337	2.074	0.0291
4. Переклад				
0.1509	0.0228	0.6827	-	0.5026
5. Інформаційні послуги				
0.4726	0.2233	2.3375	2.093	0.0305
6. Юридичні послуги				
0.8048	0.6476	5.4228	4.015	0.0001
7. Оренда				
0.4696	0.2205	2.3184	2.093	0.0317

Примітка. Розраховано авторами на основі [46,58]

Однак після використання кореляційного аналізу було застосовано метод найменших квадратів для побудови рівнянь регресії. Оцінка статистичних характеристик (R², t-статистика та P-значення) регресійних рівнянь, які ми отримали, дозволяє стверджувати, що зв'язки між обсягом експорту та доходами ІСН від надання всіх досліджуваних послуг, крім юридичних, є статистично незначними.

У свою чергу, існує значна залежність між обсягами експорту та доходами від надання юридичних послуг, оскільки R² = 0,6476. Цей взаємозв'язок має прямий характер, тобто збільшення одного показника призводить до збільшення іншого. У той же час, складно визначити причинно-наслідкові зв'язки. Щоб її визначити, необхідно провести більш глибокі дослідження, наприклад застосувати тест Грейнджера. Однак найімовірніше, що обсяги експорту є причиною, що призводить до збільшення попиту на юридичні послуги. Для побудови рівнянь регресії ми використовували інструменти для аналізу даних в Excel.

Ті самі методи застосовувалися, щоб визначити, чи існує залежність між обсягом регіонального експорту та кількістю відповідних регіональних членів ТПП. Вхідні дані були взяті із регіонального сайту статистики та звітності ТПП, а результати розрахунків - у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 - Результати розрахунків щодо співвідношення між обсягом регіонального експорту та кількістю відповідних регіональних членів ТПП у 2019 році

Коефіцієнт кореляції	Коефіцієнт детермінації (R^2)	t-статистика	t-критичне	P-вірогідність
0.8892	0.7907	9.3216	3.768	0.001

Примітка. Розраховано авторами на основі [46,58].

Розрахунковий коефіцієнт кореляції вказує на високий ступінь прямої лінійної залежності між досліджуваними показниками, оскільки його значення перевищує 0,85. У той же час, використовуючи статистичні показники, отримані після побудови моделі, що застосовує метод найменших квадратів, ми підтвердили, що між показниками існує сильний зв'язок (коефіцієнт визначення > 0,60 і дорівнює 0,7907), високий рівень опори на коефіцієнт та не випадковість результатів (t-статистика > 2 та дорівнює 9.3216), результати надійні на рівні значущості 0,001 (P-значення = 0,001).

Жодне виробниче підприємство не починає експортну діяльність з першого дня своєї діяльності. Потрібно досягти певного рівня розвитку, щоб зробити цей ризикований крок, який потребує значних фінансових ресурсів та конкретних знань, забирає багато часу.

У цьому контексті на розвиток міжнародної торгівлі впливають не лише питання, безпосередньо пов'язані із здійсненням зовнішньоекономічної діяльності, а й ті, що перешкоджають більш ефективному підприємницькій діяльності на внутрішньому рівні.

Джерелами найбільш достовірної та найсучаснішої інформації про проблеми та потреби підприємств є дослідження, опитування та виступи представників бізнесу на цю тему.

У 2019 році українська ТПП провела дослідження. Це було опитування, а саме електронне опитування членів та клієнтів ТПП України в усіх регіонах України. Однією з цілей цього дослідження було виявлення основних проблем та інтересів українського бізнесу. 93 % респондентів були членами ТПП України. Учасниками цього опитування були переважно представники малого бізнесу (56% респондентів) та середнього бізнесу (38 %). Дослідження охоплювало всю українську територію: 11 % респондентів знаходились у Східній Україні, 14 % - у Південній Україні, 19 % - у Центральній Україні, 24 % - у Західній Україні та 32 % - у Північній Україні.

За результатами цього опитування, головними чотирма проблемами представників українських ділових кіл є брак кваліфікованого персоналу, відсутність оборотних фінансових ресурсів, нестабільна політична ситуація та занадто високі ціни на енергоресурси (рис. 2.11).

Також для аналізу основних проблем, що стримують розвиток міжнародного бізнесу на Сумщині, були використані матеріали опитування, проведеного серед підприємств Сумської області в рамках Регіональної дискусії промисловців Сумщини, організованої під час другого Українського промислового тижня. Респонденти повинні були класифікувати групи бар'єрів та бар'єрів у межах запропонованих груп, що стримують ефективний розвиток підприємств, у порядку зменшення їх негативного впливу (де 1 - найвпливовіша група бар'єрів, а - найбільш впливовий бар'єр у групі бар'єрів). Після узагальнення та оцінки розподілу відповідей респондентів на запитання, поставлені в анкеті, ми сформували рейтинг найбільш значущих проблем, представлений у таблиці 2.7.

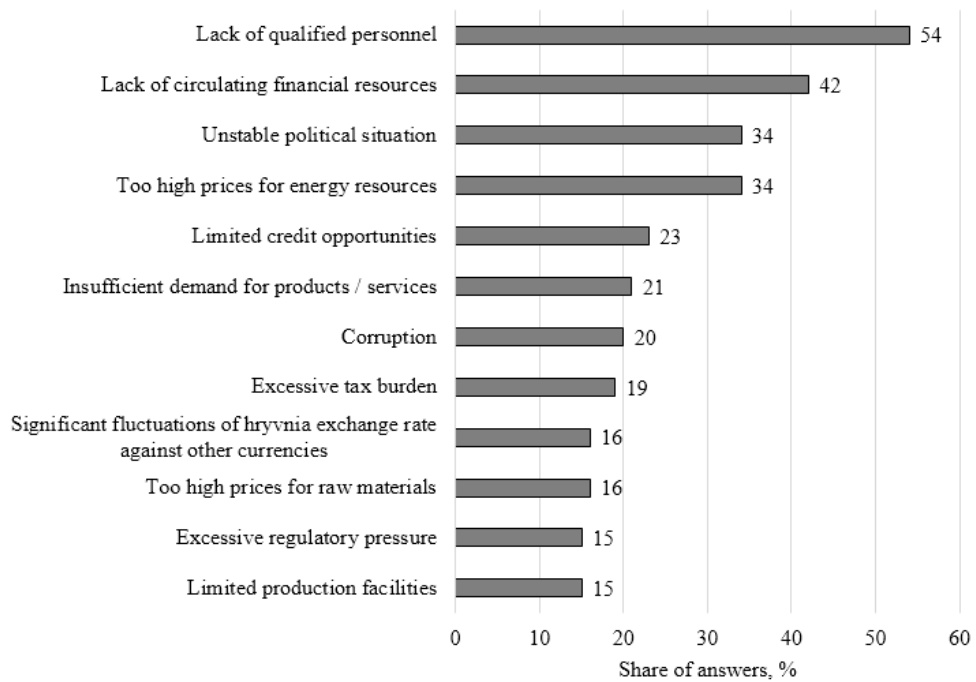


Рисунок 2.11 - Проблеми українського бізнесу згідно з дослідженнями Української ТПП у 2019 році [59]

Як видно з таблиці, найбільший вплив має неефективна державна політика щодо стимулювання розвитку бізнесу та захисту його прав. Ця група бар'єрів посіла перше місце за найбільшою кількістю респондентів - 30 %.

Важливо, що 90 % опитаних є представниками підприємств-експортерів. Усі вони готові розвивати співпрацю з конкурентами, щоб отримати нові замовлення від зовнішніх або внутрішніх покупців. 70 % респондентів потребують державної підтримки розвитку бізнесу, зокрема:

- а) зменшення податкового навантаження на бізнес (80 % респондентів);
- б) фінансування інновацій та наукових розробок (60 %);
- в) спрощення процедур ліцензування, сертифікації та отримання дозвільної документації (50 %);
- г) зниження вартості позик (50 %).

Таблиця 2.7 - Результати опитування, проведеного в рамках Другого українського промислового тижня у 2019 році

Ранг групи бар'єрів / бар'єр	Назва групи бар'єрів / бар'єр
1	Неефективна державна політика щодо стимулювання розвитку бізнесу та захисту його прав
a	Нестабільність економічного законодавства
b	Невизначеність економічної політики
c	Відсутність захисту прав інтелектуальної власності
d	Корупція
e	Низький рівень кібербезпеки
f	Відсутність державного захисту конкуренції
g	Незахищеність прав власності
h	рейдерство та незаконне захоплення підприємств
2	Складність отримання дозволів та сертифікатів для ведення бізнесу
a	необхідність стандартизації та подолання інших технічних бар'єрів
b	Складність та тривалість процесу сертифікації
c	Складність отримання дозволів на гірничі роботи
3	Дефіцит фінансів
a	відсутність доступних кредитів
b	Висока вартість обладнання
c	Висока вартість отримання сертифікатів та ліцензій
d	Високі витрати на мережеве з'єднання
4	Висока конкуренція на ринку
a	Висока конкуренція з боку напівлегальних / нелегальних виробників / дистриб'юторів
b	Висока конкуренція з боку дешевого імпорту
5	Дефіцит кваліфікованого персоналу
a	міграція фахівців до зарубіжних країн
b	Відсутність кваліфікованих спеціалістів
c	Низька мотивація працівників (соціальна, економічна тощо)
6	Інші бар'єри
a	Високі податки
b	Нестабільність обмінного курсу
c	Нестача сировини
d	Слабка інформаційна та консультаційна підтримка від галузевих асоціацій та бізнес-спілок

Джерело: створено авторами на основі даних анкети

Опитування також визначило проблему неінформованості підприємств Сумської області про грантові програми щодо підтримки суб'єктами господарювання міжнародних організацій. 100 % респондентів планують вкладати гроші у розвиток власного виробництва, а саме у виробництво нової продукції та придбання нового обладнання.

Як бачимо, середовище для розвитку міжнародного бізнесу в нашому регіоні та в цілому в Україні далеко не ідеальне. У всіх списках було зазначено багато проблем, що відповідає існуванню суттєвих недосконалостей у поточному діловому кліматі в нашій країні, що є дуже актуальним для представників ділових кіл та потребує термінового вирішення.

Завдяки наданню своїх послуг Сумська ТПП може впливати на деякі згадані проблеми, зокрема наступні:

а) відсутність кваліфікованих спеціалістів - шляхом проведення семінарів за певними напрямками;

б) слабка інформаційна та консультаційна підтримка - шляхом подальшого активізації цієї діяльності;

с) брак фінансових ресурсів - шляхом інформування представників ділових кіл про можливості участі в грантових програмах, проведення семінарів щодо того, як подати заявки на грантові програми та які обрати, допоможе їм вирішити проблему нестачі фінансових ресурсів;

г) відсутність захисту прав інтелектуальної власності - надалі надаючи свої послуги у сфері інтелектуальної власності тощо.

Крім того, Сумська ТПП, будучи частиною потужної та впливової системи ТПП, може сприяти вирішенню багатьох інших проблем, лобіюючи інтереси своїх членів на регіональному рівні або передаючи їх українській ТПП, яка має більше повноважень у цій діяльності та є спрямований на захист інтересів своїх членів на державному рівні.

У процесі аналізу та узагальнення зібраної інформації про функціонування системи ТПП в Україні загалом та Сумської ТПП, зокрема, ми виявили деякі недосконалості та сформувавши перелік можливих шляхів їх усунення та заходи щодо підвищення ролі Сумської ТПП у розвитку міжнародного бізнесу на рівні Сумської області. Наші пропозиції описані нижче.

Веб-сторінка Сумської ТПП є обличчям бізнесу Сумської області. Незважаючи на оперативні та часті оновлення новин, інформацію про заплановані заходи та прес-релізи про проведені заходи, веб-сторінка цієї організації має деякі недосконалості, зокрема такі:

1) Деякі дані застаріли. Наприклад, історія Сумської ТПП там закінчується в 2000 році. Крім того, вона доступна лише російською мовою.

2) Інтерфейс веб-сторінки містить кнопки для переключення між трьома мовами: українською, російською та англійською мовами. Після натискання на них сторінка завантажується тривалий час, але ця дія не призводить до змін у мові розміщеної інформації - вона все ще є українською. Кнопка для переходу на англійську також не працює.

На нашу думку, веб-сторінка Сумської ТПП повинна бути ідеальною для бізнесу регіону. Дуже важливо надати іноземним партнерам ТПП чи іноземним компаніям, зацікавленим у співпраці з бізнесом Сумської області, які відвідують його сторінку, можливість отримувати інформацію, якщо не рідною мовою, то принаймні англійською - однією з найбільш поширених ділових мов у світі.

Сьогодні багато місцевих підприємств, зокрема, сумські члени ТПП, також мають недосконалі веб-сторінки. Але веб-сайт є основним джерелом інформації про компанію для потенційного партнера, особливо для іноземного. Це формує перше враження про компанію, її імідж та репутацію, що впливатиме на можливості для подальшої взаємодії та укладення договору. Він обов'язково повинен бути доступний англійською мовою. Також однією з дуже важливих деталей веб-сторінки для розвитку міжнародного співробітництва підприємства та ТПП є також встановлення окремого телефонного номера для спілкування з іноземними партнерами. Цей номер телефону повинен бути призначений особі, яка може надати кваліфіковану консультацію англійською мовою. Він повинен бути вказаний на веб-сайті. Ця деталь формує правильне враження та відображає спрямованість організації на формування міжнародних відносин [60, 61].

Зважаючи на згадані недосконалості, радимо Сумській ТПП покращити свій веб-сайт та приділити більше уваги оновленню інформації про нього. Крім того, ТПП може сприяти подальшому розвитку та вдосконаленню веб-сторінок місцевих підприємств шляхом передачі вищезазначеної інформації та висвітлення цієї теми щодо її подій.

На сьогодні в Сумській області налічується понад 5900 підприємств та 36300 приватних підприємців, однак лише 148 організацій є членами Сумської ТПП. Це означає, що існує великий потенціал для збільшення бази членів цього інституту. Опитування, проведене цього року Українським ТПП, показало, що основною причиною, чому учасники цього дослідження не є членами жодної ТПП, є недостатня обізнаність про членство в цих інститутах та його переваги. Ми вважаємо, що ефективним рішенням цієї проблеми та способом залучення нових членів може стати масштабна рекламна кампанія.

У сучасному світі інформаційних технологій цифровий маркетинг стає все більш популярним. В умовах зниження чутливості споживачів до комунікаційної діяльності за допомогою традиційних засобів масової інформації (преса, радіо та телебачення) та постійного посилення уваги громадськості до соціальних спільнот в Інтернеті маркетинг у соціальних мережах стає все більш актуальним та ефективним в наш час.. Враховуючи ці особливості сучасного маркетингу, ми вважаємо доцільним застосування Сумської ТПП застосувати цільову рекламу. Це дає можливість демонструвати рекламну інформацію лише відповідній цільовій аудиторії. В рамках цільової реклами реклама відображається лише тим користувачам мережі, які відповідають конкретним вимогам, встановленим рекламодавцем. Іншими його перевагами є наявність детального аналізу рекламної кампанії, велика аудиторія, відносно низька вартість тощо [62-64].

Цей вид реклами підвищить обізнаність представників ділових кіл Сумської області про існування, функції та членські переваги Сумської ТПП. У той же час його можна ефективно використовувати для вирішення іншого

питання - малої кількості замовлень на такі послуги, як пошук партнера, аналіз ринків товарів, розробка та підтримка зовнішньоекономічних угод. Крім того, на наш погляд, важливо надавати ці послуги безкоштовно, поки база позитивних результатів не буде сформована. Такі вдалі приклади підприємств, які, наприклад, уклали договори на поставку значних партій товарів з партнерами, знайденими Сумською ТПП, стануть хорошою основою для привабливої реклами. Варто також сказати про важливість розпитувати колишніх членів ТПП про їхні причини відмови від членства у ТПП. Більше того, ми вважаємо, що регулярні опитування членів щодо їх потреб, переваг та недоліків функціонування ТПП допоможуть цій організації не тільки ефективніше вдосконалюватись, адаптуватися до потреб місцевого бізнесу, а й стабілізувати та розширювати базу членства. За нашими підрахунками (див. Табл. 2.4), чим більше підприємств є членами ТПП, тим більший обсяг регіонального експорту.

За результатами проведених розрахунків, використовуючи кореляційний аналіз та застосовуючи метод найменших квадратів для побудови рівнянь регресії (див. Табл. 2.3), можна зробити висновок, що юридичні служби ТПП в Україні мають суттєвий зв'язок із обсягами регіонального експорту. Наші розрахунки не дозволяють визначити причинно-наслідкові зв'язки між цими показниками, але в будь-якому випадку розвиток цієї групи послуг в Сумській ТПП призведе до посилення ролі цієї організації в розвитку міжнародного бізнесу в Сумській області. Усвідомлюючи це, ми радимо Сумській ТПП активно розвивати цей вид послуг та вивчати досвід інших регіональних палат у цій галузі, наприклад, Харківської ТПП. Він надає юридичні послуги у сфері юридичного консалтингу, підтвердження формажорних обставин, представництво інтересів в господарському суді, спори з державними органами, позасудове врегулювання, посередництво, захист інтересів у спорах з іноземними договірними сторонами та арбітражними судовими послугами [65].

Оскільки кількість навчальних семінарів з питань державних закупівель, проведених організацією в рамках нашого дослідження, зменшилася з 23 у 2016 році до 9 у 2018 році, а результати факторного аналізу показали, що у 2018 році навчальні послуги мали найнегативніший вплив на доходи Сум ТПП, ми вважаємо за необхідне розширити напрями цієї діяльності, щоб залучити більше слухачів. Наприклад, ми пропонуємо запровадити семінари з різних видів сертифікації якості, участь у грантових програмах тощо.

Актуальність заходів щодо грантових програм сприяння розвитку малого та середнього бізнесу підтверджується тим, що майже всі учасники опитування, проведеного Сумською ТПП у рамках регіональної дискусії промисловців Сумської області, не знайомі з такими програмами. Ось чому для місцевих підприємств буде корисно, якщо Сумська ТПП проводитиме семінари, присвячені цій темі, та підвищить їхню обізнаність щодо EU4Business, HORIZON-2020, COSME, програм ЄБРР та UNISEF тощо, навчить представників ділових кіл щодо того, як робити заявки на грантові програми, та які обрати щоб вирішити проблему нестачі фінансових ресурсів. Такі тренінги забезпечать їм додаткові джерела фінансування та сприятимуть їхньому розвитку, збільшуючи шанси отримати таке фінансування.

Більшість членів Сумської ТПП є представниками МСП. За оцінками ТПП України, у 2020 році значно зросте попит на такі послуги з боку малого бізнесу: 1) організація та проведення ділових заходів; 2) консультації з питань зовнішньоекономічної діяльності; 3) видача сертифікатів доброго походження; 4) організація міжнародного технічного співробітництва; 5) довідково-інформаційні послуги; 6) навчальні послуги, проведення семінарів та практикумів. У свою чергу, найбільш пріоритетними напрямками співпраці ТПП із середніми підприємствами будуть видача сертифікатів про походження товару, організація міжнародного технічного співробітництва та консультації з питань зовнішньоекономічної діяльності.

Окрім цього, аналіз відповідей респондентів на запитання «Які ваші інтереси ви хочете захистити ТПП?» в рамках опитування ТПП України, дає можливість визначити, що вони здебільшого потребують допомоги у напрямку виходу на міжнародні ринки, пошуку (іноземних) партнерів, зовнішньоекономічній діяльності (25 % відповідей), потребують різних видів юридичної допомоги (15 %) та просування їх економічних та ділових інтересів (15 %).

Більшість учасників опитування (23 %) зазначили, що хочуть посилити послуги з налагодження міжнародного співробітництва. 18% респондентів пропонують посилити напрямок сприяння пошуку інвесторів та грантовій діяльності, 8 % - просуванню пошуку партнерів та моніторингу надійності компаній. Ми впевнені, що Сумській ТПП доцільно врахувати ці оцінки діяльності ТПП України та відповіді представників бізнесу при плануванні її роботи на наступний рік.

Згадане дослідження Української ТПП також виявило, що у 2020 році респонденти зі Східної України в основному зосереджені на розвитку стосунків з представниками бізнесу європейських країн (близько 80 % респондентів). На другому місці - країни Азії та Митний союз (приблизно по 60 % у кожній групі), на третьому - країни Африки та Північної Америки (близько 15 % у кожній групі). Крім того, варто звернути увагу на поради щодо розвитку міжнародної торгівлі, визначені Експортною стратегією України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017-2021 років [66]. Документ містить перелік 75 країн, з якими Україна торгує нижче потенційного. Розвиваючи експорт до них, наша країна може додатково заробити до 6 млрд. дол. Згідно з цим документом, ринки наступних країн пропонують найбільш значні невикористані можливості експорту для українського бізнесу: 1) США, 2) Німеччина, 3) Великобританія, 4) Франція, 5) Японія, 6) Китай, 7) Швеція, 8) Швейцарія, 9) Канада, 10) Ірландія. Зважаючи на це, ми вважаємо, що важливо приділяти найбільшу увагу експорту в ці країни на ділових заходах Сумської ТПП та

плануючи бізнес-місії. Крім того, ми вважаємо, що підвищення рівня обізнаності місцевих підприємців про особливості ведення бізнесу з представниками різних культур шляхом проведення відповідних семінарів та ділових зустрічей підвищить їхній успіх на міжнародних ринках.

2.3 Міжнародна технічна допомога ЄС для України

На сьогоднішній момент вектор сучасної України спрямований на співпрацю з Європейським Союзом, тому залучення міжнародної технічної допомоги ЄС в контексті інтеграційної стратегії є пріоритетним завданням для забезпечення національної конкурентоспроможності.

Незважаючи на тривалий позитивний ефект від залучення міжнародної технічної допомоги, існує думка про те, що потенціал наданої підтримки використовується не повною мірою, що існують проблеми, пов'язані з недостатнім рівнем причинно-наслідкового зв'язку між зовнішньою допомогою та результатами її реалізації, відсутністю системного впровадження рекомендацій країн-донорів, можливою комерційною пріоритетністю надання допомоги. Це ставить під сумнів повну ефективність форм залучення міжнародної технічної підтримки та зумовлює необхідність системного аналізу результатів залучення допомоги від країн Європи з метою визначення перспектив майбутньої співпраці.

У наукових роботах українських та іноземних вчених останніх років проводились дослідження проблеми залучення та використання міжнародної технічної допомоги. Зокрема, було розкрито суть та еволюцію цього поняття у працях М. Шепелева, М. Мацяха, Р. Войтович, Т. Липової, О. Палюх, М. Васильєвої. Вплив МТД на розвиток держави вивчали О. Непомнящий, Ю. Гудзь, О. Черцова. Тематиці співпраці між країнами та інтеграції України до міжнародних структур присвятили свою працю В. Медвідь, Г. Макота, Е. Хлобистова, Н. Ситникова. Дослідженням політики ЄС щодо надання

міжнародної технічної допомоги Україні займалися Т. Горецька, Г. Макота, Н.Петренко.

Окремо слід відмітити працю М. Корюкалова «Політика Європейського Союзу із надання зовнішньої допомоги для розвитку» [72], що критично аналізує ефективність використання потенціалу технічної допомоги ЄС Україною. Своє місце в дослідженні ми вбачаємо у визначенні впливу залучення міжнародної технічної допомоги на суспільно- економічний розвиток України та на окремі сфери людської діяльності на прикладі реалізації двох найбільших грантових програм ЄС.

Тому перед собою ми ставимо наступні завдання: проаналізувати офіційні інформаційні джерела, щодо діяльності програм «Еразмус+» та «Горизонт 2020»; надати характеристику досвіду впровадження грантових проектів на Україні; оцінити вплив впровадження програм «Еразмус+» та «Горизонт 2020» на розвиток України.

Сучасна економічна ситуація України знаходиться в незадовільному стані, її розвиток потребує залучення іноземної підтримки. Міжнародна технічна допомога сприяє розвитку партнерських відносин між країнами, забезпечує сталі темпи економічного зростання, створює підґрунтя для впровадження ефективного реформування, якого так потребує українське суспільство. Тому така підтримка відіграє важливу роль у здійсненні подальшої економічної діяльності України.

Протягом останніх років Україна спрямовувала свою діяльність у напрямку економічної інтеграції та політичного реформування. З цією метою Європейським Союзом надавалася технічна допомога, спрямована на удосконалення державного управління, зміцнення економіки та підтримку громадянського суспільства [73]. Фінансово-технічна підтримка ЄС наразі є одним з найвпливовіших інструментів забезпечення національного реформування та розвитку потенціалу країни. Угода про асоціацію надала протягом останніх років Україні доступ до різних програм Європейського Союзу. Маючи на меті полегшення фінансових операцій, а також підвищення

ефективності залучення коштів, освітні проекти, що реалізуються за підтримки Європейського Союзу, реєструються в Україні як проекти міжнародної технічної допомоги [74]. У такий спосіб оптимізується здійснення грантових проектів у рамках програм «Еразмус+» та «Горизонт 2020».

Фінансовий інструмент «Еразмус+» має на меті сприяти розвитку співробітництва в сфері освіти, професійної підготовки, молодіжної політики та спорту. «Еразмус+» реалізується у відповідності до Болонського процесу, до якого Україна приєдналася у 2005 році. Структура включає в себе три ключові напрямки: індивідуальна мобільність, співпраця задля розвитку інновацій та обміну успішними практиками, підтримка реформ, а також напрям Жан Моне та Спорт [75]. Усього за роки партнерства Україна стала учасником 5521 проектів програми. Табл. 2.8 демонструє розподіл кількості проектів, що реалізувалися за участю України, по напрямкам.

Найбільша кількість проектів була реалізована за напрямом «Академічна мобільність», частка якого у загальній кількості реалізованих проектів становить 94 %. Загальна сума фінансування проектів мобільності з Україною становить 42 100 599 євро [75].

У межах цього напрямку найбільше відбулося молодіжної мобільності загальною кількістю у 3306 проектів. Цей вид мобільності цінний для України, оскільки дає можливість молодіжним працівникам, представникам громадського та освітнього секторів отримати цінний досвід в європейських країнах в умовах неформальної освіти. Академічна мобільність в Україні була представлена 1717 проектами протягом 2014-2020 рр., що надає можливість студентам та працівникам 193 закладів вищої освіти України брати участь у взаємному обміні з університетами Європи та підвищити якість роботи та співпраці.

Таблиця 2.8 - Кількість проектів «Еразмус+» за участю України по основним напрямам протягом 2014-2020 рр.

№ п/п	Назва ключового напрямку	Кількість проектів (% серед проектів за трьома напрямками)	Із них	Кількість проектів (% серед проектів напрямку)
1.	Академічна мобільність	5189 (94)	Молодіжна мобільність	3306 (63,7)
			Міжнародна академічна мобільність	1717 (33,1)
			Волонтерські проекти	153 (2,95)
			Магістерські програми	13 (0,25)
2.	Проекти співпраці	144 (2,6)	Розвиток потенціалу вищої освіти та Розвиток потенціалу молоді	107 (74,31)
			Альянси знань	1 (0,69)
			Стратегічні партнерства	36 (25)
3.	Підтримка реформ		7 (0,13)	
4.	Інше		181 (3,27)	
5.	Всього за трьома основними напрямками		5521 (100)	

Примітка. Розроблено авторами на основі [75]

Найменшою кількістю відзначилася мобільність за волонтерськими проектами, що були реалізовані за участі України лише в 2018 році, та за магістерськими програмами «Еразмус Мундус». Волонтерські програми координувалися в рамках програми Європейський корпус солідарності і трансформація цієї організації зі значним спрощенням умов участі молодих людей у волонтерських проектах покликана збільшити інтерес до цієї можливості.

Програма «Еразмус+» підтримує проекти співпраці між країнами-членами та асоційованими країнами задля обміну інноваціями та успішними практиками в галузі вищої освіти, що надає позитивний результат для обох сторін. Так, частка реалізованих проектів за другим ключовим напрямом «Проекти співпраці» серед загальної кількості проектів, реалізованих за

участю України, становить 2,7 %. Понад 240 українських організацій у партнерстві з іншими країнами ЄС працюють над Розвитком потенціалу вищої освіти та над Розвитком потенціалу молоді, реалізуючи 48 та 59 проектів відповідно. Зараз Україна користується статусом партнера в проектах Альянсу знань «Еразмус+», з 2014 -го року було профінансовано 36 проектів Стратегічних партнерств за участю України [71]. Певна пасивність участі української сторони в цьому напрямку пояснюється недостатнім рівнем знань як умов програми, так і недостатніми кваліфікаціями, труднощами в побудові консорціумів із закордонними організаціями, низькою якістю освітньої системи, тощо.

Підтримка реформування у сфері вищої освіти є одним з пріоритетних завдань діяльності фінансового інструменту «Еразмус+». Відтак, було впроваджено третій напрям «Підтримка реформ», де країни-партнери мають право користуватися експертною підтримкою та інформацією, але без фінансування Євросоюзу. Усього в Україні за цим напрямом було реалізовано 7 проектів. Деякі з них були присвячені забезпеченню ефективності подальшої діяльності програми через створення «Національного Еразмус+ офісу в Україні», а також «Національної команди реформування вищої освіти» [75].

Якщо діяльність програми «Еразмус+» спрямована на розвиток потенціалу майбутніх досліджень, то «Горизонт 2020» фінансує безпосередньо їхню реалізацію та комерціалізацію [49]. Програма «Горизонт 2020» - це найбільша Рамкова програма Європейського Союзу, що спрямована на фінансування двох видів діяльності: досліджень та інновацій. Вона є фінансовим інструментом виконання лісабонської стратегії Європейського Союзу до 2020 року «Європа 2020», до виконання якої Україна була також залучена у 2015 році. Її функціонування підтримує Мережа національних та регіональних контактних пунктів по всій Україні, а також новий портал «Горизонт 2020» [76].

Першим компонентом діяльності «Горизонт 2020» є «Передова наука», що спрямований на підтримку важливих досліджень, запропонованих вченими ідей, розвитку талантів населення Європи [77]. Компонент «Індустріальне лідерство» має на меті стимуляцію бізнесу до збільшення обсягів інвестування в наукові дослідження та інновації Європи, додаткових надходжень в область високих промислових технологій, надає європейській промисловості та бізнесу можливості до подальшого розвитку інноваційності. Третій компонент «Соціальні виклики» відповідно до стратегії «Європа 2020» присвячений пошуку шляхів вирішення важливих соціальних проблем сучасності на основі об'єднання знань з різних областей науки [77].

Станом на 2020 р. лише за трьома пріоритетними напрямками «Горизонт 2020» було профінансовано 184 проекти за участю українських вчених та підприємств [78].

Табл. 2.9 демонструє розподіл проектів, де брала участь Україна, за ключовими компонентами та її статус.

Таблиця 2.9 - Участь українських організацій у проектах «Горизонт 2020» за трьома ключовими компонентами станом на 2020 р.

Ключові компоненти «Горизонт 2020»	Кількість проектів за участю України, штук (%)	Статус учасника, % від загальної кількості проектів за компонентом	Статус координатора, % від загальної кількості за компонентом
«Передова наука»	70 (38)	64 (91,4)	6 (8,6)
«Індустріальне лідерство»	30 (16,3)	16 (53,3)	14 (46,7)
«Соціальні виклики»	84 (45,7)	70 (83,3)	14 (16,7)
Всього	184 (100)	150 (81,5)	34 (18,5)

Примітка. Розроблено авторами на основі [78;79]

Найбільшу кількість проектів було здійснено за пріоритетним напрямом «Соціальні виклики», що складає 45,7% від загальної кількості реалізованих проектів. Із них у 14 проектах Україна має статус координатора

та у 70 - статус учасника. Статус координатора є неоцінним досвідом, що значно підвищує шанси на отримання наступних грантів, але це і виклик, оскільки не всі організації в Україні можуть довести свою спроможність.

На другому місці за участю України посідає компонент «Передова наука» з часткою в 38%. За цим напрямом українські вчені виступають координаторами в 6 проектах та є учасниками 64 проектів. Компонент «Індустріальне лідерство» посідає третє місце, але має найбільшу частку українських координаторів 46,7 % (14 проектів) та 16 проектів зі статусом учасника.

За роки діяльності «Горизонт 2020» у програмі взяло участь 296 українських організацій із загальним розміром отриманого фінансування у 40,53 млн. З аналізу напрямків фінансування було встановлено, що гранти отримували в основному організації, що спеціалізуються на точних, медичних, хімічних науках, технологічній діяльності [60]. На жаль, вже декілька років поспіль команда МОН не може затвердити Положення про використання коштів 50% повернення українського внеску в програму Горизонт 2020. Тому ці кошти на сьогоднішній момент ЄК повертає Україні у вигляді технічної допомоги.

Далі зупинимося на характеристиці впливу технічної допомоги ЄС у рамках програм «Горизонт 2020» та «Еразмус+» на розвиток України. Безпосередній ефект від участі в грантових програмах відчула сфера освіти. За підтримки програм Європейського Союзу «Еразмус+» та «Горизонт 2020» можуть бути досягнуті пріоритетні завдання України в контексті модернізації освіти та запровадження інструментів Європейського простору освіти.

Міжнародна мобільність надає можливість студентам та працівникам освіти пройти курс навчання за кордоном. Для українських студентів це є шансом отримати необхідний досвід навчання та міжнародної комунікації, фінансову допомогу програми, набути професійних навичок, оволодіти декількома іноземними мовами, що відкриває широке коло можливостей для майбутньої самореалізації. Стажування в рамках програм мобільності

працівників освіти дозволяє застосовувати набуті практики та досвід ЄС у сфері української освіти, підвищувати кваліфікацію, поглиблювати знання у відповідній галузі, ознайомлюватися із сучасними досягненнями науки та із застосуванням інноваційних та дистанційних технологій навчання, що набуває все більшого значення.

В результаті реалізації проектів «Еразмус+» та «Горизонт 2020» значно зросла кількість контактів серед українських та європейських навчальних закладів. Це є кроком до створення мережі університетів Європи, що надає можливість вільної співпраці передових вищих навчальних закладів. Це повинно призвести до уникнення відмінностей у якості навчання в різних країнах Європи та сприяти організації професійної діяльності на міжнародному ринку, що відкриває нові перспективи і для українських працівників [86].

Програми «Еразмус+» та «Горизонт 2020» підтримують намагання України до ефективного використання потенціалу талановитих людей та додержання принципу безперервного навчання. Адже дефіцит кваліфікованої робочої сили та непередбачуваність соціально-економічних змін підтверджують необхідність стратегії із запровадження освіти протягом життя, щоб озброїти населення України актуальними в сучасній економіці знаннями.

Також залучення технічної допомоги ЄС у контексті участі в програмах «Еразмус+» та «Горизонт 2020» посилює інституційну спроможність сфери освіти України. Університети зараз оточені конкурентними та новими формами провайдерів освіти. Запити на навчання протягом життя, зміна портфелю спеціальностей в ногу з науково-технічним прогресом та велика диверсифікація кваліфікацій та свідоцтв про освіту - все це створює ту турбулентність, яку український заклад вищої освіти має певним чином витримати. І в цьому може допомогти саме процес інтернаціоналізації за підтримки програм Євросоюзу.

Реалізація програм надала багато можливостей для покращення наукового- інвестиційного потенціалу України. Збільшення інвестування та доступності капіталу для досліджень досягається за допомогою компоненту «Індустріальне лідерство» програми «Горизонт 2020». Таке фінансове забезпечення науки є важливим для сучасної України, адже в останні роки в ході кризових подій для економіки та політичних негараздів фактичні значення основних параметрів наукового стану країни мають тенденцію до зниження [87].

Компонент «Передова наука» програми «Горизонт 2020» за підтримки інших країн ЄС та співпраці з ними сприяє підвищенню рівня української наукової бази шляхом відкритого обміну інноваціями та актуальними дослідженнями та дозволяє віднайти перспективи в реалізації свого потенціалу на вітчизняній території [88]. Це є передумовою для покращення якості життя населення, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності українських підприємств, забезпечення сфери науки необхідною інфраструктурою.

Україна, як і більшість країн Європи, потребує нових шляхів вирішення загальнолюдських проблем сучасності. Двадцять перше сторіччя відзначилося появою так званої економіки знань та зростанням ролі науки та якісної освіти для забезпечення сталих темпів економічного зростання. Тому важливим для поліпшення становища є компонент програми «Горизонт 2020» «Суспільні виклики», реалізація якого підвищує стійкість нашої держави до непередбачуваних природних, соціальних чи техногенних лих [89].

Результатом участі в програмах «Еразмус+» та «Горизонт 2020» також стали можливості для переходу на інноваційний шлях розвитку, що передбачає збільшення інвестицій в людський капітал шляхом покращення рівня освіти. Наслідком належного рівня професійної підготовки є формування кваліфікованих фахівців з можливістю мати високооплачувану роботу, що відповідно підвищує добробут населення в країні [90].

На жаль, потенціал України в реалізації грантових програм не використовується у повній мірі. Це пояснюється недостатніми якістю та престижністю українських наукових досліджень, відставанням розвитку сфери науки, відсутністю налагодженого механізму залучення іноземних студентів та створення умов для їхнього прийому, низьким рівнем конкурентоспроможності вітчизняних ВНЗ у порівнянні з європейськими. Статистично, одна із 5-ти наукових статей, індексованих в наукових базах, включає міжнародне співавторство [76]. В умовах обмеженості грантових ресурсів дуже часто можна почути від європейських партнерів, що вони не входять в консорціум із не рейтинговими вузами, оскільки це занижує шанси їх заявки отримати грантове фінансування. Відтак, підвищення якості та престижності наукових досліджень має бути пріоритетним для українських закладів вищої освіти і використання грантового фінансування є найочевиднішим інструментом.

На наступну фінансову перспективу 2021-2027 програма «Горизонт 2020» буде трансформована в «Горизонт Європа» та отримає фінансування на близько 95,5 млрд. євро у сфері науки та освіти, це означає підвищення фінансування науки в ЄС на 30 % [91]. У програму «Еразмус+» також будуть внесені доопрацювання для її майбутньої діяльності в 2021-2027 роках. Європейська Комісія стверджує, що обсяг фінансування буде становити 30 млн євро, що є майже вдвічі більшим за попередній. Це дозволить потроїти кількість учасників та представити більше можливостей для реалізації проектів [72].

Підсумовуючи сказане, програми Європейського Союзу будуть продовжувати свою діяльність з введенням нових доопрацювань в контексті сучасних світових трендів та потреб суспільства. Для України вони зможуть відкрити ще більше можливостей для інтеграції до європейського виміру, модернізації освіти та входження на інноваційний шлях розвитку. Аналіз результатів свідчить про поступовий сталий вплив на проблемні моменти та структуровані системні зміни, що приносять свої плоди навіть в

довгостроковій перспективі. Участь у цих програмах є перспективною, проте вимагає відповідних кроків від уряду та суспільства України щодо покращення ефективності реалізації грантових проектів та використання наданого потенціалу в повній мірі.

Задля розвитку та поліпшення економічної ситуації Україна веде залучення технічної допомоги інших країн. На даний момент найбільш впливовою для розкриття потенціалу України є фінансово-технічна допомога Європейського Союзу. Зокрема, Україні було надано доступ до грантових програм, участь в яких є одним з інструментів реалізації інтеграційної стратегії. Проведений аналіз показує серйозний вплив такого роду допомоги на всі сфери життя українського суспільства від окремих громадян аж до системних зрушень.

Так, Україна є активним учасником програми «Еразмус+» та дещо пасивнішим учасником програми «Горизонт 2020». І тут варто відзначити вагомий внесок реалізованих проектів на розвиток та модернізацію сфер освіти, науки та інновацій, на адаптацію вітчизняного законодавства до принципів демократії ЄС, а також їхній вплив на вирішення проблем, які ставлять під загрозу сталий розвиток України.

На сьогодні зростає необхідність в підвищенні якості та ефективності освіти України. Міжнародна мобільність в рамках інструменту «Еразмус+» студентам та працівникам дозволила отримати досвід навчання та набуття професійних навичок за кордоном, що потім можуть бути впроваджені в українську систему освіти. В результаті реалізації проектів «Еразмус+» та «Горизонт 2020» відбулося встановлення постійних зв'язків з європейськими університетами, дослідними установами, що відкриває можливості для обміну досвідом та уніфікації навчального процесу, наближення української освіти до європейських стандартів. Така співпраця дозволяє українським ВНЗ відповідати запитами сучасності, підтримувати інституційну спроможність. Важливим є те, що європейські програми додержуються принципу

безперервності освіти, це дає змогу в майбутньому вирішити проблеми із загальним рівнем зайнятості та озброїтися актуальними навичками.

Також участь у програмах є фундаментом для розвитку науки, впровадження економіки знань, переходу на інноваційний шлях розвитку. Зміцнення науково-інноваційного потенціалу за підтримки ЄС сприяє розвитку дослідницької інфраструктури, відкриває нові можливості для бізнесу, підтримує стійкість та адаптивність України, підвищує престиж вітчизняних досліджень, детермінує загальне підвищення продуктивності праці, структурну перебудову господарства, переорієнтацію на інноваційні галузі, покращує добробут населення. У довгостроковій перспективі очікується вплив на інші сфери життєдіяльності та вирішення актуальних соціальних та економічних проблем.

Поки що потенціал в реалізації грантових програм не використовується в повній мірі. Тому Україні пріоритетними завданнями повинні бути підвищення якості освіти, впровадження рекомендацій ЄС щодо покращення престижу вітчизняної наукової бази, сприяння привабливості України для реалізації грантів, створення належних умов для прийому іноземців у рамках міжнародної мобільності, подолання труднощів у побудові консорціумів із закордонними організаціями.

Перспективи подальших досліджень вбачаються у визначенні шляхів підвищення ефективності залучення Україною технічної допомоги ЄС у вигляді грантових програм для планування майбутньої участі в них як інструменту впровадження інтеграційної стратегії.

3 СПОСОБИ АДАПТАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ДО МІНЛИВИХ УМОВ ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

3.1 Вибір конкурентних стратегій розвитку підприємств в умовах глобальної конкуренції

Для успішного функціонування в умовах ринкових відносин підприємствам необхідно адекватно реагувати на мінливість та невизначеність економічного середовища. Адаптація підприємств до зовнішнього середовища має здійснюватися в рамках сформованої конкурентної стратегії розвитку. При цьому необхідно не лише своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища, але й передбачати глобальні економічні перетворення. В залежності від розмірів підприємства та рівня інтелектуального капіталу нами запропоновано теоретико-методичний підхід до вибору конкурентних стратегій розвитку підприємства.

Дослідженню проблем, пов'язаних з формуванням та вибором стратегії розвитку підприємства, присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: І. Ансоффа, О. Виханського, О. Градова, В. Гриньової, М. Портера, О. Пушкаря, А. Стрленда, А. Томпсона, В. Забродського, А. Зуба, Т. Сааті, В. Василенко, І. Ігнат'євої, З. Шершньової, Т. Ткаченко, Б. Мізюка, В. Мартиненка, А. Мазаракі, Л. Мельника, Ю. Дерев'янка, В. Пономаренка та багатьох інших.

Стратегія розвитку є сполучною ланкою між цілями підприємства та існуючими проблемами, а її формування покликане формалізувати процедуру досягнення цілей, залучити всі необхідні ресурси з урахуванням вимог внутрішнього та зовнішнього середовища [67].

У роботі [93] стратегія визначається як набір правил для ухвалення рішень, якими організація керується у своїй діяльності.

У роботі Должанського І. дане поняття розглядається як план управління фірмою, спрямований на зміцнення її позицій, задоволення потреб і досягнення поставлених цілей [94].

На думку Л.Г. Мельника, стратегія підприємства – це довгострокові, найбільш принципові, важливі настанови, плани, наміри керівництва підприємств щодо виробництва, доходів і витрат, капіталовкладень, цін, соціального захисту [95].

Аналізуючи різні підходи до змісту процесу розробки стратегії, слід зазначити, що єдиного способу розробки стратегії, як і єдиної форми організації, не існує, проте в цілому цей процес повинен відповідати на три питання: де знаходиться фірма нині? куди необхідно рухатися? що необхідно зробити?

Процес формування стратегічних альтернатив і розробки ефективної стратегії включає послідовність таких дій [96]: комплексний аналіз маркетингового середовища підприємства; формування стратегічного бачення і місії організації; постановку цілей розвитку підприємства; розробку альтернативних стратегій з урахуванням обмежень; вибір стратегії розвитку; впровадження і реалізація стратегії; оцінку роботи, вивчення нових тенденцій і здійснення коригуючих дій. Представлений порядок розробки стратегії максимально враховує дії динамічних чинників ринку, що корисно для підприємств.

Процес формування стратегії розвитку повинен ґрунтуватися на таких принципах:

- цілеспрямованості, що передбачає вибір функцій, пріоритетних для підприємства та спрямованих на досягнення певних цілей;
- комплексності, що передбачає визначення складу функцій підприємства з врахуванням узгодженості всієї сукупності прогнозних оцінок та факторів його розвитку;
- системності, що передбачає врахування передумов та обмежень розвитку підприємства, що обумовлені функціонуванням та змінністю зовнішнього середовища;

- адаптивності, що полягає у розробці спеціального механізму, який дозволяє вносити корективи у стратегічні плани та проекти під впливом змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі;

- ефективності, що передбачає визначення такого набору функцій, який забезпечить досягнення стратегічних цілей при раціональному використанні ресурсів;

- мінімізації ризиків полягає у забезпеченні максимально можливої мінімізації ризиків, обумовлених виконанням підприємством тих чи інших функцій у перспективі;

- наукова обґрунтованість, передбачає розробку стратегій з врахуванням об'єктивних закономірностей розвитку підприємства, які знаходять своє відображення у технічних, економічних, організаційних та інших аспектах його діяльності;

- об'єктивність – вивчення реального ходу подій у розвитку підприємства дає можливість правильно зорієнтуватися, відповідним чином відреагувати, визначити необхідний формування стратегії для досягнення найкращих результатів у тих умовах, які уже склалися;

- комплексність, проявляється у єдності цілей, завдань, змісту, методів формування стратегії;

- оптимальність, зумовлює потребу в кожному конкретному випадку вибору такого варіанту стратегії, який відповідав би економічному критерію ефективності господарської діяльності підприємства, максимум прибутку при мінімальних витратах.

Вчені-економісти поділяють конкурентні стратегії розвитку підприємства за різними класифікаційними ознаками. Класифікацію конкурентних стратегій підприємства за існуючими підходами представлено в табл. Ж.1.

Підприємства, що мають високий рівень інтелектуального капіталу та достатній обсяг фінансових ресурсів мають більше шансів до виходу на зовнішні ринки, що стає особливо актуальним в умовах глобалізації. Тому

розглянемо більш детально види стратегій, що запропоновані у роботі [97], залежно від орієнтації фірми на витрати і на попит.

1. Міжнародна стратегія – модель конкурентної поведінки фірми, котра полягає у перенесенні на іноземні ринки ключових компетенцій, які відсутні у місцевих конкурентів. Фірми, що використовують міжнародну стратегію, на нових зарубіжних ринках пропонують продукцію, розроблену в своїй країні, пристосовують свої виробниці та маркетингову стратегію до місцевих умов, проте головна компанія централізовано контролює реалізацію маркетингових стратегій.

Міжнародна конкурентна стратегія є ефективною за умови, що у місцевих конкурентів відсутні ті ключові компетенції, якими володіє підприємства (зокрема, унікальні інтелектуальні активи), і коли потреба реагувати на умови місцевого ринку та зменшувати витрати незначна. Проте за такої конкурентної стратегії розширення виробничих потужностей обов'язково супроводжується зростанням операційних витрат.

2. Мультиринкова стратегія – конкурентна стратегія на міжнародному ринку, що передбачає максимальну адаптацію до потреб місцевого національного ринку, що спричинює зростання витрат на її формування та впровадження.

Мультиринкова стратегія ефективна за умови, якщо на міжнародному ринку є необхідність реагувати на особливості місцевого ринку, а потреба у зменшенні витрат незначна.

3. Глобальна стратегія – модель конкурентної поведінки фірми на міжнародному ринку, що фокусується на збільшенні прибутковості через зменшенню витрат завдяки ефекту кривої досвіду. При цьому виробнича, маркетингова та науково-дослідницька діяльність фірм зосереджуються в кількох зручних місцях, а маркетингова стратегія неадаптована до умов місцевого ринку. Ця стратегія ефективна тоді, коли фірма прагне мінімізувати витрати.

4. Транснаціональна стратегія – конкурентна стратегія на міжнародному ринку, що передбачає досягнення двоєдиної мети – одночасного зменшення витрат та оперативного реагування на особливості місцевого попиту. Проте такої стратегії дотримуватися важко, оскільки реагування на особливості місцевого ринку, переважно через диференціацію товару, збільшує витрати.

Досвід відомих міжнародних фірм показує, що довготривала перемога у конкурентних відносинах ґрунтується саме на ключових компетенціях. Ключова компетенція підприємства – здатність підприємства виконувати певні види діяльності, які складають ланцюг його цінностей та використання яких створює ефект синергії у діяльності підприємства [98]. Залежно від рівня міжнародної конкуренції ключовою компетенцією підприємства може виступати накопичення та інтегрування існуючих потоків знань персоналом; генерування нових знань, навичок і вмінь, здатних розширювати комерційні можливості підприємства та його споживчі цінності; розробка нових напрямів бізнесу [99].

Нами запропоновано здійснювати вибір стратегії залежно від розмірів підприємства та рівня його інтелектуального капіталу.

Розрахунок економічної доданої вартості, створеної інтелектуальним капіталом підприємства визначено проводити за формулою:

$$EVA_x = (NOPAT - WACC \cdot IC) \times X = [NOPAT - E \cdot y - D \cdot b \cdot (1 - t)] \times X, \quad (3.1)$$

де $NOPAT$ – чистий прибуток після сплати податків, грош. од.;

$WACC$ – середньозважена вартість капіталу, відн. од.;

IC – інвестований капітал грош. од.;

D – обсяг позикових коштів, грош. од.;

E – обсяг власного капіталу, грош. од.;

y – очікувана дохідність власного капіталу, відн. од.;

b – вартість позикових коштів, відн. од.;

t – ставка податку на прибуток, відн. од.;

X – інтегральний показник оцінки інтелектуального капіталу, відн. од.

Необхідність виділення мікропідприємств та формування їх конкурентних стратегій розвитку обумовлено їх значною кількістю на як на споживчому, так і на промисловому ринках.

Мікропідприємствами пропонується визнати підприємства, показники яких на дату складання річної фінансової звітності відповідають щонайменше двом із наведених критеріїв: баланс – до 350 тис. євро; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 700 тис. євро; обсяг доданої економічної вартості – до 100 тис. євро; середня кількість працівників – до 10 осіб.

Малими є підприємства, які не відповідають критеріям для мікропідприємств і показники яких на річну дату складання фінансової звітності відповідають щонайменше двом із наведених критеріїв: баланс – до 4 млн євро; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 8 млн євро; обсяг доданої економічної вартості – до 1200 тис. євро; середня кількість працівників – до 50 осіб.

До середніх підприємств належать підприємства, які не відповідають критеріям для малих підприємств і показники яких на річну дату складання фінансової звітності відповідають щонайменше двом із наведених критеріїв: баланс – до 20 млн євро; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 40 млн євро; обсяг доданої економічної вартості – до 5700 тис. євро; середня кількість працівників — до 250 осіб.

До числа великих підприємств запропоновано віднести підприємства, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) яких складає понад 40 млн євро або показники яких на річну дату складання фінансової звітності відповідають одному з двох наведених критеріїв: баланс – понад 20 млн євро; обсяг доданої економічної вартості – понад 5700 тис. євро; середня

кількість працівників – понад 250 осіб. Узагальнення класифікації підприємств за розміром подано у табл. 3.1.

Таблиця 3.1 - Класифікація підприємств за розміром

Тип підприємства	Значення показників
Мікро	$(N < 10) \cup [(I \leq 700) \vee (B \leq 350)] \cup (EVA_x \leq 100)$
Мале	$(10 \leq N < 50) \cup [(700 < I \leq 8000) \vee (350 < B \leq 4000)] \cup (100 < EVA_x \leq 1200)$
Середнє	$(50 \leq N < 250) \cup [(8000 < I \leq 40000) \vee (4000 < B \leq 20000)] \cup (1200 < EVA_x \leq 5700)$
Велике	$(N \geq 250) \cup [(I > 40000) \vee (B > 20000)] \cup (EVA_x > 5700)$

Примітка 1. N – кількість працівників, I – чистий дохід від реалізації продукції, тис. євро,

B – баланс, тис. євро.

Примітка 2. Складено на основі [40] з урахуванням обсягів економічної доданої вартості, створеної інтелектуальним капіталом.

Матриця вибору стратегії розвитку підприємства представлена на рис. 3.1. Даний підхід дозволяє підприємству оцінити свої поточні позиції на ринку та обрати перспективні напрямки свого розвитку.

Рівень інтелектуального капіталу	Високий	«Премудрий пічкур»	«Перша ластівка»	Стратегія виходу за межі ніші	«Горді леви»	
	Середній	«Хамелеон»	«Жалка бджола»	Стратегія лідерства в ніші	«Могутні слони»	
	Низький	«Сірі миші»	«Помилковий гриб»	Стратегія збереження	«Неповоротні бегемоти»	
		Мікро	Мале	Середнє	Велике	Тип підприємства

Рисунок 3.1 – Матриця вибору конкурентних стратегій розвитку підприємства

Розглянемо детально сутність кожної із стратегій і можливі шляхи їх реалізації (складено на основі [100, 101] з доповненнями автора).

Стратегії мікропідприємств:

1) «Сірі миші», або стратегія наслідування – це дрібні неспецифічні підприємства, які готові включитися у будь-який бізнес, що приносить прибуток, і випускати ті товари, що користуються попитом. Ці підприємства випускають продукцію, яка не потребує значних інвестицій, оскільки рівень їх інтелектуального капіталу низький, розміри підприємства малі, вони не можуть дозволити собі випуск інноваційної продукції.

2) «Хамелеон», або стратегія використання переваг великої фірми. Використовуючи цю стратегія мікрофірма ніби «перекрашується» у кольори відомої великої фірми. Прикладом її реалізації є франчайзинг.

3) «Премудрий пічкур», або стратегія оптимального розміру. Вона застосовується в тих галузях, де велике виробництво неефективне, а коли є сенс виробляти продукцію малими партіями, виграючи у оперативності та гнучкості.

Стратегії малих підприємств:

1) «Помилковий гриб», або стратегія копіювання. Вони найбільш поширені в таких галузях (швейна, меблева), де патентне право не в змозі реально захистити дизайн від копіювання. В інших галузях (фармацевтика, електроніка) термін патентного захисту істотно коротше життєвого циклу товару, що дає можливість брати участь в процесі розповсюдження, цілком законно копіюючи кращі розробки відомих фірм.

2) «Жалка бджола», або стратегія участі в продукті великої фірми передбачає кооперацію з великим підприємством, використання при цьому його переваг. Однак, щоб не потрапити у залежність від такої великої фірми, бажано малому підприємству співпрацювати з кількома великими партнерами, частка кожного з яких не повинна перевищувати 20 % у загальному обсязі продаж.

3) «Перші ластівки», або (піонерна) стратегія конкурентної боротьби, яка використовується при освоєнні нових або під час радикального перетворення старих сегментів ринку. Головний фактор сили підприємств-інноваторів, що порівнюються з «першими ластівками», пов'язаний з випередженням конкурентів у впровадженні принципових нововведень. Така фірма прагне до створення нового ринку і пошуку вигоди з первинної одноосібної присутності на ньому. В чистому вигляді спостерігати піонерну стратегію в світі бізнесу дуже складно через її короткочасну природу. Річ у тому, що після досягнення довгоочікуваного прориву потреба у власній піонерній стратегії відпадає: перед фірмою постають буденні завдання – утримання частки на ринку, поточного поліпшення продукту, підвищення рентабельності тощо.

Середні фірми встояти на ринку можуть лише за допомогою нішової спеціалізації. Ніша для середніх фірм необхідна насамперед як засіб захисту від прямої конкурентної боротьби з великими фірмами, оскільки іншого захисного засобу – переваг малого розміру – в них немає.

Стратегії середніх підприємств:

1) Стратегія збереження спрямована на збереження існуючого становища підприємства, оскільки немає необхідності розширення його діяльності (темпи збільшення ніші стабільні) і можливості (обсяги інтелектуального капіталу невеликі). У цій стратегії є небезпека втрати ніші через зміну потреб.

Крім того, у разі гострого браку ресурсів для збереження свого становища в межах ніші фірма починає шукати велику компанію, що могла б поглинути її, зберігши при цьому її як відносно самостійний автономний виробничий підрозділ. Використання фінансових ресурсів великої компанії дасть змогу середній фірмі зберегти своє місце в ніші, фірма при цьому може постійно змінювати власників, зберігаючи свою нішову спеціалізацію.

2) Стратегія лідерства в ніші можлива тільки в двох випадках:

- фірма росте так само швидко, як і ніша, що дає змогу їй перетворитися в головну монопольну компанію не пропустити в нішу конкурентів;
- фірма повинна мати відповідні фінансові ресурси і обсяги інтелектуального капіталу вищі за середні для підтримки свого прискореного росту.

3) Стратегія виходу за межі ніші ефективна тільки тоді, коли ці межі занадто вузькі для фірми. Фірма може спробувати перетворитися в велику монополію з втратою нішового «обличчя». Дійшовши до межі ніші, вона зіткнеться з прямою конкуренцією сильніших і більших фірм (раніше від прямої конкуренції захищала наявність ніші). Для цього «бою» фірма повинна накопичити ще в межах ніші достатній обсяг інтелектуальних, фінансових, матеріальних та інших ресурсів.

Великі фірми на відміну від малих мають можливість розгортати масово стандартизоване виробництво, а також розширювати сферу своєї діяльності. Проте пропорційно зростанню розмірів компанії падає їх гнучкість. Великі підприємства залежно від обсягів інтелектуального капіталу, яким володіє підприємство, і ступеня диверсифікації виробництва можна поділити на чотири групи:

1) «Неповороткі бегемоти» – це підприємства, які мають низький рівень інтелектуального капіталу в силу знаходження на етапі спаду чи виходу з ринку. Для них характерна надмірна, безладна диверсифікація на багатьох ринках (сегментах). Ресурсів для подальшого розвитку недостатньо, продовжувати своє існування ще деякий час вони можуть завдяки потужному клієнтському капіталу, який вдалося накопичити за роки свого існування. В такій ситуації велика компанія може опинитися за часту через невдалі дії керівництва, що призводять до браку фінансових ресурсів та відтоку високоспеціалізованих фахівців з підприємства, що призводить до значного зниження кадрового та інформаційного капіталів. Якщо компанія не вдасться до рішучих заходів з поліпшення організаційної структури, то на неї

неминуче чекає банкрутство. Така ситуація спіткала кілька потужних промислових підприємств не тільки в Сумській області, а й по Україні в цілому.

2) «Могутні слони» – підприємства з достатніми обсягами інтелектуального капіталу та фінансових ресурсів для забезпечення стабільного становища на ринку. Фінансування дозволяє таким підприємствам проводити НДДКР, утримувати лабораторії, однак темпи зростання у них невисокі. Глобальна конкуренція як на споживчих, так і на промислових світових ринках створює високі бар'єри для виходу таких підприємств на нові ринки. Тому єдиною можливістю для них є об'єднання та поглинання більш успішними компаніями, що володіють вищими фінансовими й інтелектуальними ресурсами. Так створюються холдинги, концерни, конгломерати тощо.

3) «Горді леви» – це підприємства, які завдяки високому рівню інтелектуального капіталу освоїли масове виробництво нової продукції, мають високі обсяги інвестицій на інноваційну діяльність та наукові розробки, можуть включати різні напрямки виробництва і сфери послуг.

Таким чином, залежно від розміру підприємства та рівня його інтелектуального капіталу, визначено конкурентні стратегії розвитку. Підприємства з високим рівнем інтелектуального капіталу, незалежно від розміру і специфіки діяльності, мають більші шанси на успіх в умовах глобальної конкуренції.

3.2 Світовий досвід розвитку малих і середніх підприємств і його застосування в Україні

Малий бізнес в сучасному світі, безсумнівно, відіграє непересічну роль. Сучасна ринкова економіка потребує її функціонування та розвитку. Відповідно – формування та розвиток малого бізнесу є головною проблемою

економічної політики в умовах нормального функціонування ринку. На малий бізнес впливають темпи економічного зростання, якість валового національного продукту, а також його структура. У найрозвиненіших країнах на малий бізнес припадає 60-70 % ВВП [102], тому значна їх кількість заохочується і підтримується різними державними програмами.

Протевеликі підприємства мають величезні переваги перед малими та середніми підприємствами, наприклад, у великомасштабних масових виробництвах. Але в той же час, вони значно відстають від них у виробництві невеликими партіями, а тим більше в одному виробництві, що означає меншу гнучкість. Перевага невеликих фірм полягає в тому, що вони створюють гнучкий механізм функціонування національної економіки, який швидко реагує на зміни на ринку, постійно забезпечуючи населення всіма необхідними товарами і послугами.

Давайте подивимося на досвід розвитку МСП в США. Загальноприйнято, що Сполучені Штати є підприємницькою країною. На відміну від багатьох країн світу, малий бізнес в США виглядає солідніше - це великі і вгодовиті невеликі фірми. Адже в США добре розвинена найбільша світова економічна сила, не тільки великий бізнес, а й малий бізнес. Переважна більшість винаходів і відкриттів в Сполучених Штатах є результатом малого бізнесу. Сполучені Штати мають ряд стимулів для підтримки малого та середнього бізнесу. Як приклад – прогресивна шкала ставок податку на прибуток. Існує також перевага, яка безпосередньо залежить від наявності громадянства.

Ще однією особливістю малого бізнесу в Сполучених Штатах є пристрасть до франчайзингу. Сьогодні це головний напрямок в американській економіці. За оцінками експертів, в країні є близько 2000 франчайзингових одержувачів, а кількість одержувачів франшизи перевищила 600 000 [103]. Малий бізнес у Сполучених Штатах досить різноманітний, він охоплює багато аспектів людського життя. Малий бізнес широко розвинений у різних сферах – у торгівлі, громадському харчуванні, соціальних послугах,

фінансах, інноваціях та розвагах. Для кращого порівняння, давайте розглянемо досвід розвитку МСП в Німеччині. Малий бізнес в Німеччині користується великою популярністю завдяки лояльній державній політиці. Існує Асоціація захисту інтересів підприємців на федеральному рівні (Німецькі торгові палати). Такі палати забезпечують цілу інфраструктуру, покликану у всіх можливим чином розвивати малий бізнес. Сьогодні четверть малого бізнесу в Німеччині працює на експорт, забезпечуючи близько 17 % від загального обсягу зовнішньої торгівлі країни. На інвестиції припадає 51,5 % всіх фінансових інвестицій країни. Особливістю малого бізнесу в Німеччині є те, що найбільше фінансування та підтримка надається підприємствам наукових галузей, що працюють з інноваціями. Більше того, держава підтримує інновації малого бізнесу через відкриті технологічні центри та науково-дослідні інститути.

Досвід розвитку МСП у Великобританії також багатий. Великобританія використовує реалізацію програм підтримки малого бізнесу для відновлення депресивних регіонів або районів міст. Перш за все, законодавство передбачає прискорену амортизацію будівель і споруд для малого бізнесу. По-друге – країна періодично запроваджує тимчасові податкові пільги, що дозволяє стимулювати розробку необхідної державної стратегії для бізнесу. Більше того, уряд запроваджує різні інституції для підтримки розвитку малого та середнього бізнесу (наприклад, Ради з технологічної стратегії) або створює нові бізнес-зони зі значними перевагами. Також фактичні податкові пільги, британське законодавство передбачає спрощену процедуру звітності.

Канадський досвід розвитку МСП також варто враховувати. У 1988 році Канада стала першою економічно розвиненою країною, яка прийняла Національну програму ділової політики. З того часу Канада завжди виявляла зацікавленість у підтримці сектору МСП. При канадському уряді існує значна кількість програм економічної обізнаності та економічної підтримки. Вони діють як у сільській місцевості, так і в міських районах. Як і в багатьох країнах Європи та США, малий бізнес в Канаді активно

фінансується урядом. Крім того, у всіх містах і селищах країни є консалтингові послуги для приватних підприємців, семінари, лекції, тренінги для бізнесменів проводяться абсолютно безкоштовно. Малий бізнес завжди вітається канадською податковою та фінансовою політикою. Система пільгового кредитування та оподаткування сприяє швидкому розвитку нововідкритого бізнесу. Кредити на розвиток малого бізнесу надаються в Канаді, особливо коли мова йде про рідкісну діяльність, яка потрібна суспільству. Особливість канадського уряду в тому, що він вітає бізнес «вдома»: надаючи податкові кредити та інші бонуси діловим людям в домашньому офісі.

І, нарешті, досвід розвитку МСБ в Україні. Бізнес-середовище в Україні значною мірою регулюється, але не є ідеальним. Найактивніший розвиток малого бізнесу відбувся з прийняттям відповідних законів, які заклали законодавчу базу для малого бізнесу. Одним з головних позитивних факторів цього процесу стали податкові пільги для малих підприємств, які були встановлені. Наразі в Україні зареєстровано 1,8 млн фізичних осіб-підприємців та 1,2 млн юридичних осіб. Малий та середній бізнес забезпечує робочими місцями 80 % українців [104].

На наших очах формується потужний пласт українських виробників, який пропонує якісні товари та послуги та може конкурувати на міжнародних ринках збуту. В Україні існують різні програми підтримки бізнесу. Наприклад, ЄБРР та ЄС запустили кредитну лінію до 3 млн євро для малого та середнього бізнесу в Україні з метою збільшення та модернізації експортного потенціалу. Ініціатива EU4Business створила пряме джерело фінансування для українських МСП для підтримки реалізації угоди про вільну торгівлю з ЄС. Мережа центрів підтримки бізнесу України працює над покращенням доступу до фінансів та наданням консультаційних послуг для МСП, в той час як інші ініціативи зосереджені на розвитку жіночого підприємництва та підтримці реформ бізнесу.

Підсумовуючи все, зазначимо, що надана інформація свідчить про вжиття країнами різних заходів для підтримки малого та середнього бізнесу. Є

багато способів розвитку малого та середнього бізнесу. Але все залежить від політики держави. Це може як супроводжувати, так і уповільнювати розвиток таких підприємств. Тому українське законодавство у сфері малого бізнесу має бути достатньо гнучким, щоб оперативно реагувати на зміни економіки, сприяти насиченню ринку товарами та послугами, розвитку конкуренції в країні та, відповідно, розвитку малого та середнього бізнесу. Це дозволить малому бізнесу зайняти своє сильне місце серед сегментів ринкової економіки.

Дії для розвитку малого та середнього бізнесу можуть бути такими як пільги, субсидії, різні програми та установи, які підтримують малий та середній бізнес, або простозакони, спрямовані на підтримку малого бізнесу. Щоб зробити висновок, слід зазначити, що міцна основа економіки в усіх країнах світу, поряд з корпоративним бізнесом, багато в чому визначається малим бізнесом, що є важливим фактором розвитку ринкової економіки. Прискорення темпів розвитку малого та середнього бізнесу сприяє розвитку багатьох сфер.

3.3 Забезпечення розвитку малого підприємництва в умовах трансформації глобальної і національної економіки

Євроінтеграційна спрямованість України відкриває нові можливості та перспективи для малого підприємництва, поряд з цим актуалізується проблема забезпечення розвитку, оскільки, щоб конкурувати на європейському ринку потрібно відповідати їх стандартам якості, що несе за собою значні грошові вливання для покращення діяльності. Враховуючи виділені у першому розділі проблеми у нормативно-правовому полі регулювання малого підприємництва, доцільно провести дослідження практики роботи міжнародних установ та організацій у сфері інституційної підтримки малого підприємництва, що ефективно працюють в європейських

країнах та мають досвід співпраці і з українськими суб'єктами малого підприємництва.

Бізнес-цикли суб'єктів малого підприємництва супроводжуються часовими диспропорціями попиту і пропозиції на товари та послуги, що спричинює наявність розбіжностей в обсягах необхідних для розвитку ресурсів (фінансових, трудових, виробничих тощо) та фактично використовуваних суб'єктами малого підприємництва. У цьому сенсі роль держави полягає в усуненні неспроможності координації, що виникає через те, що приватні економічні агенти (банківські установи, інвестори) не схильні до ризику. Тому в періоди рецесії і стагнації повинні з'являтися ризик-нейтральні агенти, здатні згладжувати економічні цикли, тобто державні та міжнародні організації, основною функцією яких має бути забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва.

Дослідження існуючої в Україні державної та міжнародної підтримки показали, що наразі більшість програм, що пропонується в якості підтримки суб'єктів малого підприємництва, не в змозі реагувати на нагальні їх потреби у швидких, зрозумілих й ефективних рішеннях. Для того, щоб досягнути збалансованості у взаємовідносинах між українськими суб'єктами малого підприємництва та державними та міжнародними організаціями підтримки необхідним є розгляд зарубіжного досвіду та адаптування позитивної міжнародної практики у реаліях ведення малого бізнесу в Україні. Досліджуючи сферу міжнародного забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва слід зазначити, що макроекономічна політика зарубіжних країн орієнтована на економічне зростання і стабільність суб'єктів малого підприємництва та здійснюється на двох рівнях: через діяльність країн; через програми, що реалізуються під егідою Європейського Союзу [105, с. 81] у напрямках реалізації цільових програм фінансового, інформаційного, технологічного, зовнішньоекономічного, кадрового сприяння розвитку цього

сектора економіки. У роботі запропоновано концепцію дослідження державних ініціатив країн Європейського Союзу (рис. 3.2) у сфері забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва.



Рисунок 3.2 – Механізм дослідження нормативно-правового забезпечення розвитку малого підприємництва країн ЄС (Примітка. Авторська розробка)

Такий підхід дозволить дослідити та оцінити рівень релевантності та ефективності заходів політики країн Європейського Союзу та визначити практики, які можливі до адаптування в українських економічних умовах ведення малого бізнесу.

Досліджуючи зарубіжний досвід державної підтримки суб'єктів малого підприємництва слід відмітити, що сучасний її стан характеризується наявністю численних інструментів підтримки, платформ та мереж на рівні

Європейського Союзу, що направлені на зміцнення спроможності малого підприємництва до ведення бізнесу.

Першим поштовхом до створення такої системи підтримки була затверджена у 2000 році Європейська хартія для малого підприємництва, яка стала основою для розвитку малого підприємництва в країнах Європейського Союзу, оскільки визначила основні стратегічні напрями, до яких мають бути спрямовані зусилля інституцій підтримки бізнесу в Європейському Союзі для створення «сприятливого бізнес-середовища для малого підприємництва» [106]. Основні заходи передбачають, що в центрі уваги є зусилля, пов'язані зі спрощенням законодавства Європейського Союзу (регуляторної, фіскальної та адміністративної бази), щоб забезпечити сприяння підприємству, запровадити регуляторні зобов'язання та розширити надання електронних послуг малого підприємництва від державних органів.

Наступним кроком у контексті прагнення до створення в Європейському Союзі світового сприятливого середовища для розвитку малого підприємництва було затвердження у 2008 році Актом Європейського Союзу про малий бізнес основних заходів, покликаних на зменшення бюрократичного навантаження та спрощення існуючого законодавства. Закон про малий бізнес для Європи (далі SBA) є ініціативою Європейського Союзу щодо підтримки малого та середнього бізнесу, включає низку політичних заходів в межах організованих 10 принципів, починаючи від підприємництва та «відповідального управління» до інтернаціоналізації [107], зокрема:

- оцінка впливу на майбутні законодавчі та адміністративні ініціативи малого підприємництва («тест для малого підприємництва»), враховуючи результати під час розробки законодавчих пропозицій [108];

- консультації із зацікавленими сторонами, включаючи організації розвитку малого підприємництва, щонайменше за 8 тижнів до прийняття будь-якої законодавчої або адміністративної пропозиції, що впливає на бізнес;

- зменшення податків та зборів, а також часу, необхідного для створення бізнесу або інших пов'язаних з бізнесом процедур;
- спрощення отримання ліцензій та дозволів;
- доповнення існуючих веб-сайтів Європейського Союзу, присвячених державним закупівлям, за допомогою серії ініціатив, таких як обов'язкове оприлюднення договору про закупівлі;
- адаптація та вдосконалення законодавства про державну допомогу та закупівлі для кращого відображення потреб малого підприємництва [107].

Актом про малий бізнес було окреслено ряд принципів державної підтримки, виконання яких спрямоване на підвищення ролі малого бізнесу у економічному зростанні країн Європейського Союзу (рис.К.1).

Слід акцентувати увагу на тому, що частково досліджувані принципи вже реалізуються на території України, зокрема в частині формування заходів реагування державних адміністрацій на потреби суб'єктів малого підприємництва та державної допомоги та державних закупівель. Однак ряд принципів є абсолютно не реалізованими та новими для України, незважаючи на те, що вони є надзвичайно необхідними в умовах реформування підприємницької сфери. Особливо це стосується принципів «Другий шанс» та «Спочатку подумайте про малі». Так, законодавчі ініціативи України у сфері підтримки суб'єктів малого підприємництва стосуються тих суб'єктів, які знаходяться на перших етапах життєвого циклу (зародження, становлення, розвиток), в той час як реабілітації суб'єктів малого підприємництва - банкрутів не приділено достатньо уваги.

Окрім того, при реалізації законопроектів економічних реформ, що опосередковано стосуються сфери малого бізнесу, не проводиться аналіз та оцінка впливу наслідків дії законів на діяльність суб'єктів малого підприємництва. Що стосується фактичного впровадження визначених принципів у країнах Європейського Союзу, то дослідження сучасного стану розподілу заходів прийнятих/реалізованих за принципами SBA засвідчили,

що найменш реалізованими є заходи щодо досягнення принципів «другий шанс» та «єдиний ринок».

Найбільш поширеними та впровадженими є заходи, спрямовані на сприяння підприємництву, покращення доступу до фінансів, при цьому тенденції до переважання пріоритетності цих заходів спостерігаються з початку 2011 року і дотепер (рис. 3.3).



Рисунок 3.3 – Розподіл заходів прийнятих/реалізованих за принципами SBA у 2018 році, % (Примітка. Складено автором на основі даних [109].)

Загалом проведена оцінка продуктивності реалізації програм за принципами SBA показали, що підприємництво залишається найменш реалізованим принципом діяльності, незважаючи на поточні політичні зусилля в цій сфері в більшості країн-членів Європейського Союзу. Принцип єдиного ринку і, в меншій мірі, принцип навичок та інновацій, виконуються на рівні нижчому ніж середній за показниками реалізації усіх принципів (рис. 3.4).

Згідно з дослідженнями Європейської комісії показник прогресу ЄС-28 за показником підприємництва істотно зріс з 2008 року [109]. Протягом

поточного звітнього періоду було реалізовано понад 75 урядових заходів відповідно до принципом підприємництва. Як і в попередні роки, більшість заходів спрямована на сприяння підприємницькій свідомості. Продовжується незначне зростання активності у сфері політики для підтримки трансферу бізнесу. Нещодавні приклади розвитку політики включають ініціативу Австрії «Підприємництво йде до школи», яка посилає жіночі приклади для підприємців у школах для заохочення молодих потенційних підприємців, «Шкільного дня в компанії» та Мальтійського закону про сімейний бізнес, що дозволяє передавати сімейний бізнес від покоління до покоління [120].

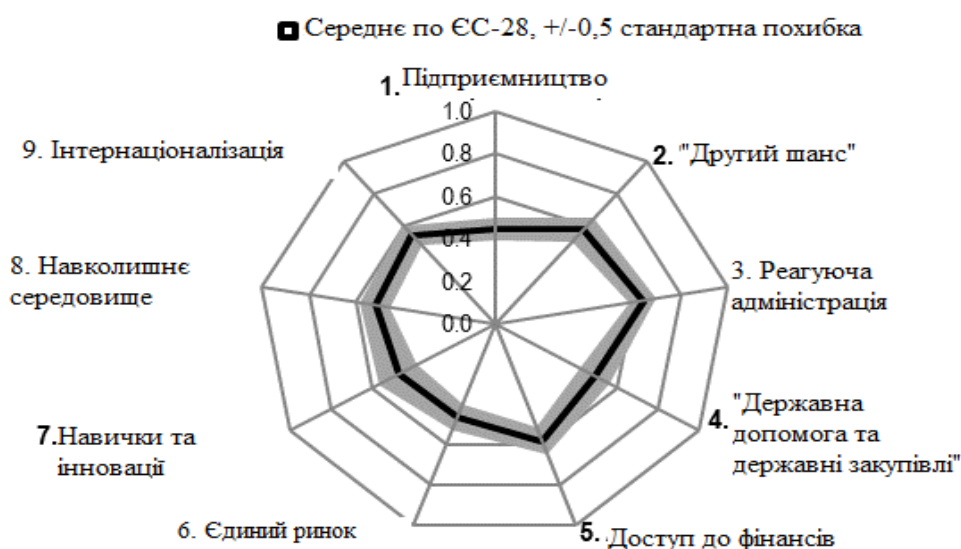


Рисунок 3.4 – Продуктивність, виміряна за показниками SBA [123]

Проте слід відмітити певну диференціацію у рівні розвитку малого підприємництва за принципом підприємництва (рис.3.5). Так, найкращі показники реалізації принципу у країн: Нідерланди, Естонія та Латвія, а найгірші – Болгарія, Хорватія та Іспанія.

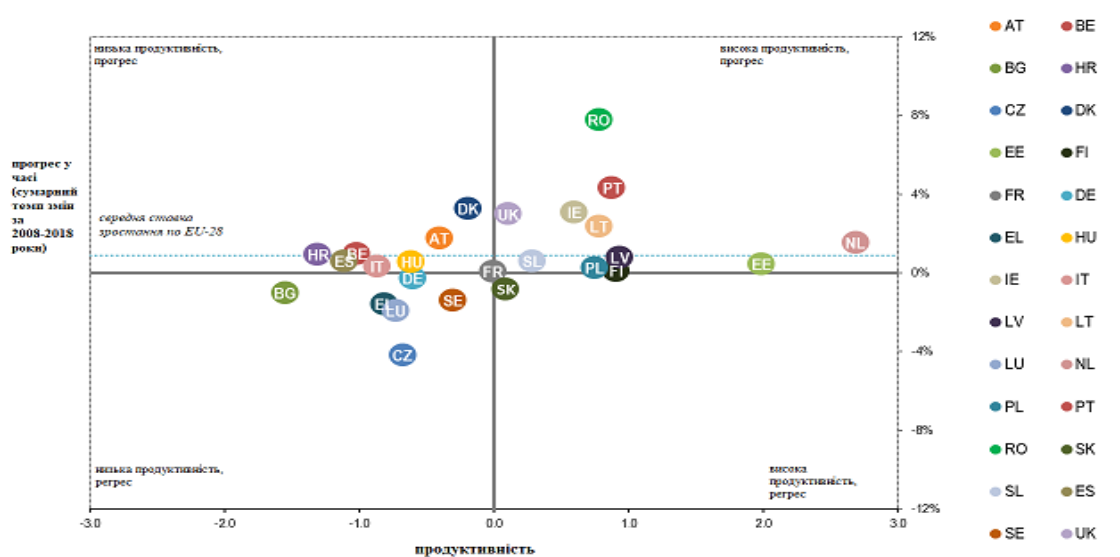


Рисунок 3.5 – Позиціонування кожної з країн-членів ЄС-28 з точки зору їхньої ефективності та прогресу в галузі регулювання малого підприємництва (2008-2018) [109]

Починаючи з 2011 р., в країнах-членах Європейського Союзу було прийнято та впроваджено понад 600 урядових заходів відповідно до принципу підприємництва, спрямовані на збільшення кількості підприємців та нових компаній, причому більшість із них зосереджується на підприємницькій освіті як для викладачів, так і для студентів.

На відміну від України, де доступ до фінансів є однією із ключових проблем [109], в країнах ЄС-28 починаючи з 2008 року спостерігаються значні позитивні зрушення: бажання банків надавати кредити зросло (більш ніж удвічі з 2014 року і втричі з 2008 року); відсоток відхилених кредитних заявок та пропозицій позики з неприйнятними умовами, наданими суб'єктами малого підприємництва, знизився майже вдвічі з 2015 року; доступ до державної фінансової підтримки, включаючи гарантії, також збільшився більш ніж удвічі з 2014 року [106;108; 109; 112].

Протягом поточного звітного періоду було прийнято та впроваджено близько 81 урядових заходів за принципом доступу до фінансування. Як і в попередні роки, більшість заходів склалися з програм державного фінансування для малого підприємництва. Зокрема, останні приклади

розвитку політики включають венчурний фонд і прискорювач «Супер Ангель» в Естонії, а також новий національний банк Нідерландів «Інвест-НЛ» як централізоване джерело венчурного капіталу, гарантії, страхування експортних кредитів тощо [112].

Експертне опитування показало, що всі країни Європейського Союзу тепер мають фінансування, спрямоване на запуск бізнесу, інновації, підтвердження концепції та комерціалізації, а також національні гранти та стартовий капітал. Цікавим з позиції адаптації у вітчизняній практиці є проведення тесту для малого підприємництва (SME Test), що аналізує можливі наслідки законодавчих пропозицій Європейського Союзу щодо малого бізнесу. Оцінюючи витрати та вигоди від варіантів політики, вона допомагає впровадити «Принцип мислення малих» та покращити бізнес-середовище через попередню оцінку впливу на суб'єкти підприємництва; проведення консультацій з малого підприємництва; вимірювання впливу на малого підприємництва (аналіз витрат та вигод); застосування заходів пом'якшення, якщо це необхідно [108].

Загалом, на сучасному етапі бізнес-середовище Європейського Союзу базується на ґрунтовному комплексному законодавстві, яке охоплює усі особливості ведення малого бізнесу. Так, наразі окремі аспекти діяльності малого підприємництва відображені у 1 527 законодавчих актах Європейського Союзу, які переважно стосуються 5-ти ключових проблем: державна допомога (343 акти), конкуренція (293 акти), внутрішній ринок - принципи (217 актів), дослідження та технологічний розвиток (133 акта) та бюджет (117 актів) [112]. В той же час опитування малого підприємництва України показало, що необхідність реформ саме у законодавстві (введення мораторію на зміни до економічного законодавства; зміни податкового законодавства у частині перетворення податкової на сервісну службу для платників податків та спрощення податкового адміністрування та бухгалтерського обліку; створення дієвого механізму виконання

законодавчих актів [113]) є найбільш пріоритетними та очікуваними у середовищі українського підприємництва.

Погляди на розуміння місця державних та міжнародних організацій у забезпеченні розвитку малого бізнесу відображені у працях українських науковців. Так, Стешенко О.О. відзначає важливість державного регулювання розвитку малого бізнесу, розуміючи під останнім систему економічного, соціального, організаційного, правового та політичного забезпечення сприятливого бізнес-клімату для формування й розвитку малого підприємництва [114]. Кулаков В.О., Курган О.Г. та Павленок О.І. акцентують увагу на необхідності проведення на державному рівні активної та ефективної роботи щодо створення відповідного правового середовища та активізації банківського кредитування сектору малого бізнесу [115]. Токаревою В.І. та Адамовим Д.В. визначено важливість участі держави у забезпеченні суб'єктів малого бізнесу України з позиції зовнішніх кредиторів за актуальною на даний час формою – грантами [116]. Однак малодослідженим залишається питання якості та результативності участі держави у забезпеченні розвитку суб'єктів малого бізнесу кредитними та грантовими інструментами підтримки. Тому доцільно приділити увагу міжнародному співробітництву у сфері розвитку малого бізнесу України, яке проявляється у двох аспектах: грантовому фінансуванні та кредитуванні на пільгових умовах.

Грантове фінансування є важливим джерелом у зарубіжних країнах для започаткування та ведення малого бізнесу, що включає в себе ресурси різноманітних фондів та організацій. Проте важливою умовою надання коштів є виконання ряду вимог щодо цільового використання та чіткої спрямованості отриманих коштів.

Так, практика використання грантів та гарантованих державою боргів є широко розповсюдженою в країнах Європейського Союзу. Статистика їх залучення свідчить, що в середньому по 28 країнах Європейського Союзу 8 % опитуваних малого підприємництва використовують у діяльності гранти та

гарантовані кредити за останні 6 місяців. При цьому найбільш популярними є такий вид забезпечення розвитку в Італії – 15 %. У Латвії, Нідерландах та Данії цей вид використовувався незначною кількістю малого підприємництва.

Слід відзначити, що в країнах Європейського Союзу фінансуються за рахунок грантів і гарантованих державою кредитів не тільки інноваційні суб'єкти підприємництва чи ті, що є експортерами, а й вітчизняні компанії, які працюють на внутрішньому ринку та займаються неінноваційною діяльністю (рис. 3.6). Проте все ж кількість інноваційних малого підприємництва, підприємств-експортерів та високорозвинутих малого підприємництва, що користуються грантами є майже вдвічі більшою.

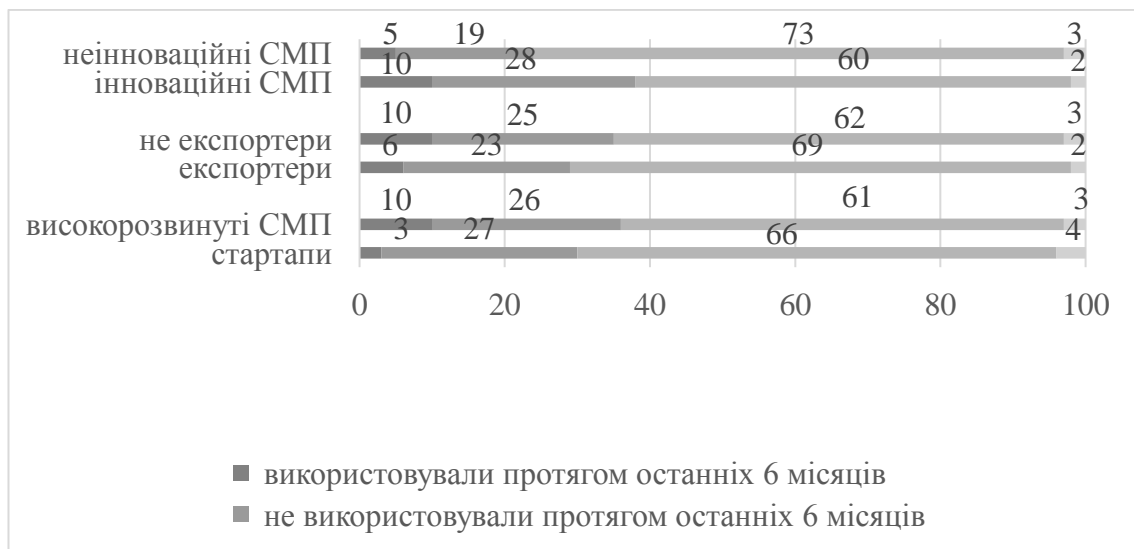


Рисунок 3.6 – Використання грантів та гарантованих державою кредитів суб'єктами малого підприємництва країн Європейського Союзу за характеристиками стадії розвитку, статусу експортера, рівня інноваційності у 2018 році, % від опитуваних (Примітка. Складено автором на основі [117, с.22])

Можна зробити висновок, що як світова, так і вітчизняна практика державної підтримки малого бізнесу акцентована більше на тих суб'єктах малого підприємництва, що вже проводять експортну діяльність. Так, Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього

підприємництва в Україні» визначено важливість «підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва, що провадять експортну діяльність» [118]. Статистика державної підтримки в країнах Європейського Союзу також свідчить про переважання фінансової допомоги експортерів у сфері малого бізнесу.

Експортна діяльність є одним із інструментів підвищення конкурентоспроможності та розвитку суб'єктів малого бізнесу (малого підприємництва) в умовах євроінтеграційних процесів. Справедливим є твердження, що малий бізнес здатен поліпшити сальдо торговельного балансу країни за рахунок прибуткової зовнішньоекономічної діяльності, забезпечити додаткові надходження валютної виручки [119, с. 69]. Проте існування ряду бар'єрів та перешкод експортної діяльності ускладнюють можливість реалізації та знижують цінність цього етапу для розвитку малого підприємництва. Зокрема, суб'єкти малого підприємництва, що планують почати експортну діяльність стикаються із рядом значних бар'єрів і перешкод, пов'язаних із рядом причин:

- відсутність спеціалізованого персоналу для роботи з експортом;
- брак мовних навичок для роботи з іноземними країнами;
- необхідність великих інвестицій для обслуговування зовнішніх ринків;
- низька обізнаність із законами, адміністративними процедурами та правилами, яких необхідно дотримуватися на зовнішніх ринках;
- складність процедури знаходження ділових партнерів закордоном;
- висока вартість доставки на зовнішній ринок тощо.

Крім того, негативний вплив мають і фактори зовнішнього середовища: несприятлива макроекономічна ситуація; недосконалість законодавчого регулювання діяльності суб'єктів сектору малого підприємництва; відсутність чітко сформованої державної політики у сфері підтримки малого підприємництва; брак ефективної системи захисту конкурентних засад в економічних відносинах тощо [120, с. 70].

Так, результати опитування асоціацій суб'єктів малого підприємництва, агентств та організацій, що сприяють експорту, щодо бар'єрів, з якими стикаються суб'єкти малого підприємництва дозволило виділити основні проблеми, які перешкоджають експортній діяльності малого підприємництва:

- проблеми, пов'язані зі знаннями про зовнішні ринки. Вирішення цієї проблеми передбачає усвідомлення можливостей, які пропонують такі ринки та отримання детальної інформації про економічні події за межами країни та їхній вплив на експортні операції малого підприємництва;

- проблеми, пов'язані з фактичними чи можливими зовнішніми бар'єрами для експорту малого підприємництва. Подолання цієї групи проблем передбачає вивчення правил, яких необхідно дотримуватися на зовнішніх ринках; з'ясування особливостей іноземного оподаткування; дослідження транскордонних процедур.

- проблеми, пов'язані з внутрішніми перешкодами для малого підприємництва. До таких перешкод слід віднести низьку конкурентоспроможності продукції або послуг на зовнішніх ринках та ділову активність й відсутність інтересу до розширення [121].

Для того, щоб реалізувати себе в якості експортера, суб'єкти малого підприємництва мають володіти відповідними характеристиками, навичками та здібностями, а також враховувати важливість таких факторів як:

- наявність достатньої фінансової бази загалом для розвитку своєї діяльності, в тому числі і здатності експортувати;

- загальна громадська та державна підтримка й допомога в розвитку;

- наявність програм, які допомагають суб'єктам малого підприємництва отримати доступ до зовнішніх ринків і знайти правильних партнерів (через інформацію, мережу тощо);

- можливість з мінімальними затратами часу та коштів знайти клієнтів по всьому світу за відносно низькою ціною та ін.

Погоджуємося з тим, що створення державними органами влади сприятливого середовища господарювання, підтримання його параметрів і корегування їх з урахуванням змін характеру відносин між суб'єктами господарювання дасть змогу суб'єктам малого підприємництва формувати власну стратегію сталого розвитку [122, с. 71]. Так, важливими заходами державної підтримки малого підприємництва України мають стати: введення пільгового оподаткування прибутків для суб'єктів малого підприємництва, які впроваджують інновації та виробляють продукцію на експорт; часткове субсидування процентної ставки за кредитами, які одержали в українських кредитних організаціях суб'єкти малого бізнесу, що виробляють продукцію на експорт; надання інформації суб'єктам малого бізнесу про стан внутрішніх та зовнішніх ринків; створення банку даних, а також маркетингових та сервісних мереж на пріоритетних зарубіжних ринках і забезпечення вільного доступу до них малого бізнесу України; розширення практики визнання українських сертифікатів за кордоном тощо [123, с. 38].

У цілому суб'єктами малого підприємництва України обирають не експортувати з різних причин, деякі з яких є зовнішніми для підприємства, а деякі з них є внутрішніми. Слід відзначити, що окрім спільних із європейськими країнами перешкод у експортній діяльності малого бізнесу, українські суб'єкти малого підприємництва стикаються і з труднощами у проведенні експортних операцій, пов'язаних із трудомісткістю оформлення документів, постійною зміною вимог до оформлення, обмеженнями, пов'язаними зі зміною економічних пріоритетів та корупцією. Все це підвищує ризик збитковості експортних операцій для малого підприємництва, а тому кількість бажаючих розвиватися у цьому напрямі кожного року зменшується. Проте наразі вихід суб'єктів малого підприємництва України на міжнародний експортний ринок є одним із шляхів досягнення збалансованого розвитку економіки, а тому подолання існуючих проблем та якісна взаємодія міжнародних інституцій підтримки та експортноорієнтованого малого підприємництва є пріоритетними напрямками

та вимагають формування та реалізацію якісних програм та проектів підтримки. Однак вважаємо, що існуючі програми підтримки малого підприємництва України визначаються поганими спробами популяризації та неефективністю каналів доведення існуючої інформації до малого підприємництва, низькою зацікавленістю. Враховуючи позитивні зрушення у державному забезпеченні розвитку малого підприємництва країн Європейського Союзу за період з 2008 по 2018 роки та необхідності кардинальних змін в українській практиці державної підтримки малого бізнесу, важливим напрямом досліджень є оцінка інтегрування практики ефективних та релевантних заходів державної підтримки країн Європейського Союзу у підприємницьке середовище України.

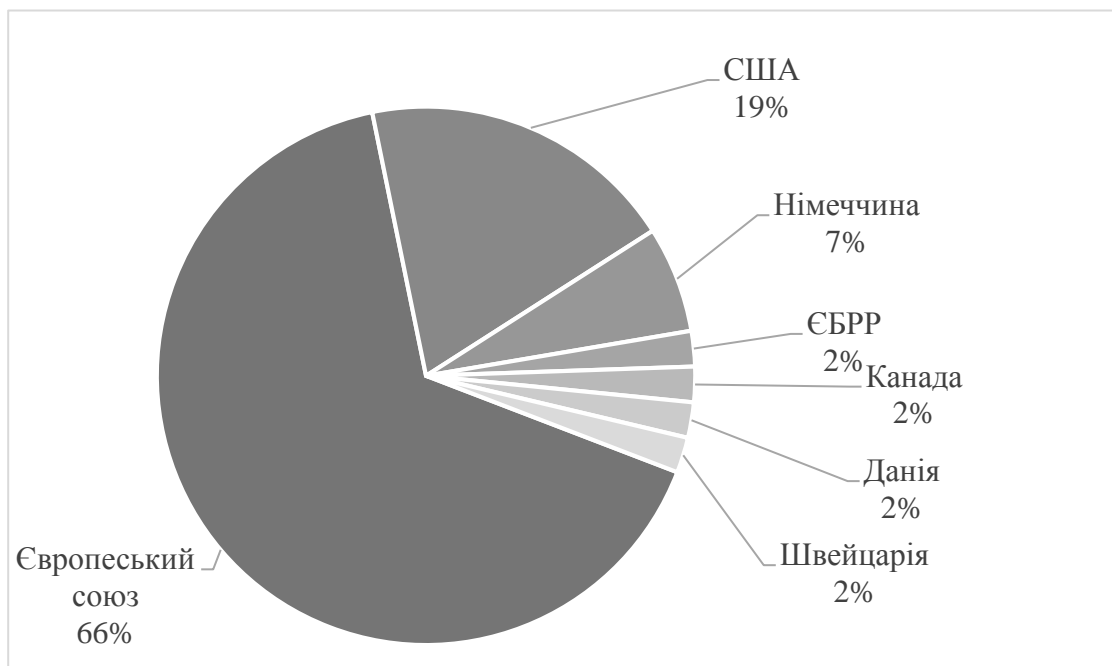


Рисунок 3.7 – Питома вага країн та організацій у забезпеченні міжнародної грантової підтримки розвитку малого підприємництва України за період 2009-2019 роки, % (Примітка. Побудовано автором на основі даних [124])

Згідно з даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України в період з 01.01.2009 по 20.02.2019 р.р. в Україні реалізовувалися 47 проектів міжнародної технічної допомоги для малого та середнього бізнесу [123]. Розгляд структури країн-

донорів грантових програм України показав, що найбільше проектів підтримки реалізується за ініціативою Європейського Союзу (рис. 3.7).

Перелік діючих грантових програм та бюджети, що закладені на їх реалізацію відповідно до їх градації за обсягами фінансування зазначені у табл. Л.2.

Ще однією важливою складовою міжнародної підтримки розвитку малого бізнесу є сприятливі програми кредитування (табл. Л.3). Так, основну частку міжнародних програм співробітництва у кредитуванні малого бізнесу України займають програми Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР); Європейський інвестиційний банк (ЄІБ); Німецький банк розвитку (KfW); ОЕСР; Світовий банк у сфері надання кредитів малому бізнесу на вигідних умовах з низькими відсотками та пільговими періодами [123].

Наразі існує безліч програм, що сприяють залученню інвестиційних коштів для створення, стабілізації та розвитку малого підприємництва, зокрема у напрямках прямого або опосередкованого фінансування – кредити або гарантії, часто через третіх осіб, як-то банки та партнерські організації, навчання, тренінги та наставництво; створення можливостей для налагодження зв'язків на ярмарках та у торгових представництвах. Окремо слід виділити ті програми підтримки малого підприємництва, що на сьогодні ефективно реалізуються банківськими установами України спільно із міжнародними інституціями:

- «Спільна з Європейським інвестиційним банком Програма кредитування малого підприємництва та установ із середньою капіталізацією». У рамках угоди між публічним акціонерним товариством «Державний експортно-імпортний банк України» (АТ «Укресімбанк») та Європейським інвестиційним банком кредитуються українські підприємства малого та середнього бізнесу, проекти у галузі енергоефективності, охорони довкілля та інші пріоритетні проекти розвитку місцевого приватного сектору, подолання наслідків змін клімату та адаптації до них тощо [124];

- «Програма сприяння кредитуванню малого та середнього бізнесу. Програма призначена для суб'єктів господарської діяльності, юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців, та реалізується для сприяння кредитуванню малого та середнього бізнесу з метою розширення обсягів виробництва, покращення якості та розширення асортименту продукції, підвищення продуктивності праці та створення нових робочих місць шляхом фінансування інвестиційних проектів за рахунок ресурсів [124];

- «Програма сприяння кредитуванню малого та середнього бізнесу (Програма Кредитної установи для Відбудови (КфВ)». Програма КфВ призначена для суб'єктів господарської діяльності, юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців, та реалізується для сприяння кредитуванню малого та середнього бізнесу з метою розширення обсягів виробництва, покращення якості та розширення асортименту продукції, підвищення продуктивності праці та створення нових робочих місць шляхом фінансування інвестиційних проектів за рахунок ресурсів КфВ [124];

- «Програма Кредитування спільно з Європейським інвестиційним банком». Між АТ «Ощадбанк» та ЄІБ було укладено фінансову угоду, основна мета якої – фінансування вітчизняних малих та середніх підприємств, компаній середньої капіталізації та інших пріоритетних проектів [125].

Серед ряду перспективних спільних державних проектів, що сприяють полегшенню фінансового забезпечення сфери малого бізнесу слід виділити проект «FORBIZ – створення кращого бізнес-середовища» – провідний проект, який спрямований на поліпшення бізнес-середовища в Україні, в рамках ініціативи EU4Business [123].

Європейською Хартією малого підприємництва визначена необхідність розширення електронного зв'язку із сектором малого бізнесу з метою мінімізації витрат часу та фінансових ресурсів на отримання консультацій, подання декларацій, покращення корпоративних зв'язків та ін. У зв'язку з цим в країнах Європейського Союзу велика увага надається створенню

мереж, розрахованих на максимально можливе розширення взаємодії малого підприємництва з національними, регіональними та місцевими структурами їх підтримки. Така співпраця здійснюється в мережах: Interprise; Europarteneriat; BC-Net; BRE; Мережи Євроінфоцентрів [105, с. 81]. Зазначені мережі сприяють укладанню угод між підприємцями країн Європи; стимулюванню кооперативних зв'язків в менш розвинених регіонах; конфіденційному пошуку партнерів за кордоном, в тому числі за межами країн Європейського Союзу; відкритому підбору партнерів для створення спільних підприємств; наданню комерційної інформації у широкому колі питань.

Ще одна програма, яка заслуговує на увагу – це механізм прямого фінансування малого підприємництва у рамках поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом. Ця програма реалізується ЄБРР та має на меті поліпшення доступу до фінансування для місцевих малих та середніх підприємств, забезпечення довгострокового фінансування в місцевій валюті та надання допомоги малого підприємництва у визначенні якісних інвестиційних проектів та сприянні їх успішному втіленню [98]. Проте ця програма має певні обмеження стосовно обсягу товарообігу (понад 1 млн євро), що суттєво звужує коло суб'єктів малого бізнесу, які можуть використати право на отримання коштів.

Наразі діє програма східного партнерства: готові до торгівлі – ініціатива «EU4Business», що допомагає експортно-орієнтовним малим та середнім підприємствам з країн Східного партнерства інтегруватися до глобальних виробничо-збутових мереж та виходити на нові ринки, зокрема Європейського Союзу [123].

Загалом дослідження інституцій державного та міжнародного співробітництва у забезпеченні розвитку малого підприємництва засвідчило існування значних проблем у вітчизняній практиці підтримки, пов'язаних із порушенням принципів справедливості, прозорості, цільового використання коштів та наявності ряду перспектив для малого підприємництва, пов'язаних із можливістю ефективної співпраці із міжнародними країнами та

організаціями у напрямі реалізації проектів підтримки малого бізнесу. Наразі існує значний перелік програм міжнародної державної грантової та кредитної підтримки, проте об'єктами фінансування більшою мірою є інноваційні суб'єкти малого підприємництва, підприємства-експортери та суб'єкти малого підприємництва, орієнтовані на забезпечення соціального захисту населення. Проте для малого підприємництва, що не входять у вищезазначені категорії існує й альтернативне джерело підтримки розвитку – приватні неформальні інвестори, популярність яких в останні роки набирає обертів.

4 МІЖНАРОДНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

4.1 Передумови формування нової моделі державної інвестиційної політики України

Формування національної моделі державної інвестиційної політики (ДІП) нового типу відбувається в жорстких умовах:

- подолання наслідків пандемії та внутрішньої економічної рецесії та складної військово-політичної ситуації, що безумовно негативно позначається на фінансовому ринку та фінансовій системі як середовищі ДІП;

- брак інвестиційних ресурсів, технологій та продуктів, поряд з погіршенням інвестиційного клімату, недостатньою прозорістю інвестиційного середовища та врахуванням EESG/SDG критеріїв відповідального інвестування (ВІ) у діяльності компаній, інвесторів, регуляторів;

- недостатня ефективність діючої моделі ДІП, що призводить до недостатньої інформаційної та операційної ефективності фінансового ринку України, звуження його конкуренції, що, як доведено у авторських дослідженнях, особливо загострюється у часи кризових явищ (у 2013-2015 рр. та у нинішній час).

Якщо дві останні умови є виключно ендогенними, то перша має і екзогенну складову, яку необхідно розглянути більш детально, оскільки формування ДІП нового типу в Україні має відбуватись з урахуванням глобальних тенденцій у цій сфері.

Міжнародні інвестиції приватного сектору в країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою сектори, що мають відношення до Цілей сталого розвитку (ЦСР) за оцінками експертів UNCTAD мають скоротитися на третину у 2020 р. через пандемію COVID-19. За перші три квартали 2020 р. вартість нещодавно оголошених зелених інвестицій зменшилась на

40 %, а обсяги міжнародного проектного фінансування (великих інфраструктурних проектів, що потребують значного пулу інвесторів) – на 15 % [126].

Єдиним сектором, що продемонстрував зростання нових проектів ВІ є відновлювальна енергетика, на противагу іншим інфраструктурним галузям (харчовій промисловості та сільському господарстві - вода та санітарія, охорона здоров'я та освіта), де скорочення ВІ сягнуло двох третин у порівнянні з 2019 р. (табл. 4.1).

Важливим фактом у контексті формування моделі ДПП нового типу є той, що зниження інвестицій, релевантних ЦСР, було набагато більшим у країнах, що розвиваються та в транзитивних економіках, аніж у розвинених країнах.

Таблиця 4.1 – Вплив пандемії COVID 19 на приватне інвестування в ЦСР, 2020 р. у % до попереднього періоду

Сектор	Опис	ЦСР	Тренд у 2020 р
Інфраструктура	Транспорт, генерація та дистрибуція енергії за виключенням відновлюваної, телекомунікації	ЦСР 7 ЦСР 9 ЦСР 11	62%□
Відновлювана енергетика	Установки для генерування усіх видів відновлювальної енергетики	ЦСР 13	67%v
Вода	Забезпечення водою та санітарними послугами промисловість та домогосподарства	ЦСР 6	70%□
Продовольство і сільське господарство	Інвестиції у АПК, дослідження та розвиток сільських територій	ЦСР 2	57%□
Охорона здоров'я	Інвестиції в інфраструктуру охорони здоров'я (зокрема, у нові госпіталі)	ЦСР 3	37%□
Освіта	Інвестиції в освітню інфраструктуру (зокрема, у нові школи)	ЦСР 4	42%□

Примітка. Складено автором за [126].

Цей факт контрастує з даними щодо впливу пандемії на загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, де спостерігається зворотна тенденція: у

країнах, що розвиваються та в транзитивних економіках їх падіння склало 21% за перші 2 квартали 2020 р., а у розвинених країнах - склало 75 % [126].

Приріст інвестицій у відновлювальну енергетику та цифрову інфраструктуру є першою ознакою асиметричного ефекту від запровадження державних пакетів підтримки в розвинених країнах світу, що відображається на обсягах інвестицій у ЦСР на глобальному рівні.

Серед країн, що розвиваються та транзитивних економік падіння ЦСР-релевантних інвестицій склало (у порядку спадання): 51 % у Африці, 44 % у Латинській Америці та Карибському регіоні, 33 % у Азії та 27 % у транзитивних економіках, поряд із найменш розвиненими країнами (31 % скорочення у порівнянні з 2019 р.

Це створює додаткові виклики для ДПП та майбутнього глобального економічного відновлення з урахуванням того, що інвестиції у ЦСР суттєво зменшилися у найбільш вразливих країнах [126].

Більше того, вплив пандемії COVID-19 можна назвати катастрофічним, оскільки в цілому ЦСР-релевантні інвестиції у країнах, що розвиваються, та транзитивних економіках скоротилися на 27 % у порівнянні з рівнем таких інвестицій до 2015 р. (до прийняття ЦСР) без врахування існуючого інвестиційного гепу у їх фінансуванні.

Безпрецедентний негативний вплив пандемії, що мультиплікує існуючі прогалини у національних та глобальних фінансових системах в частині інвестування в ЦСР та катастрофічний брак приватних інвестиційних ресурсів потребує розроблення дієвих ДПП нового типу, спрямованих на подолання цього негативного впливу. Крім того, такі ДПП мають розглядатися не лише у контексті перебудови інвестиційних ланцюгів на відповідальних засадах, але й у більш широкому контексті – зміни парадигми у фінансуванні усієї економіки на основі ВІ як засобу постпандемічного економічного відновлення і забезпечення сталого розвитку країн світу.

У цьому аспекті важливість формування нової моделі ДПП відповідального типу обумовлена виходячи з таких аспектів:

- Переорієнтація інвестиційних горизонтів планування та фінансування в межах ДПП з короткострокового на довгостроковий для забезпечення сталого використання інвестиційних ресурсів та врахування у процесі прийняття інвестиційних рішень екологічних та соціальних міркувань та потреб майбутніх поколінь;

- Створення каналів поширення приватних інвестиційних ресурсів та їх поєднання з державними для реалізації значних інфраструктурних проєктів та переходу до низьковуглецевої економіки;

- Спрямування ВІ для забезпечення пост-COVID-19 відновлення економіки та відбір пріоритетних видів фінансових інструментів для цього процесу;

- Створення середовища для нового використання традиційних та «знерухомлених» інвестиційних активів, зокрема пенсійних, у стратегіях ВІ та сталого розвитку для повернення їм фінансової ефективності у нових ринкових чи регуляторних умовах;

- Створення нових робочих місць та можливостей та врахування соціальних наслідків декарбонізації економіки для громад [127].

Світова спільнота та національні регулятори напрацьовують значний масив інструментів щодо трансформації ДПП на відповідальних засадах. На рівні Генеральної асамблеї ООН було прийнято Резолюцію щодо просування інвестицій у сталий розвиток (Resolution on promoting investments in sustainable development (A/C.2/75/L.15) та ряд інструментів щодо відслідковування прогресу фінансування ЦСР – Світовий звіт з інвестицій та Моніторинг інвестиційних трендів у ЦСР (World Investment Report and its SDG Investment Trends Monitor UNCTAD) [128].

У світлі формування нової фінансової системи, спрямованої на фінансування сталого розвитку такі системні нормативні акти у сфері адекватності банківського капіталу, стрес-тестування та управління ризиками ліквідності фінансових установ (Dodd-Frank (US), Solvency II (EU) та BaselIII's) потребують суттєвого перегляду на предмет відповідності

забезпечення інвестиційними ресурсами глобальних ЦСР. Відтак, і наднаціональні регулятори (Bank of International Settlements, International Monetary Fund, World Bank, International Accounting Standards Board, International Organisation of Securities Commissions) мають активізувати зусилля щодо впровадження нових інвестиційних концептуальних основ для досягнення довгострокових орієнтирів ЦСР та низьковуглецевої економіки.

Значну роль у цьому процесі відіграють міжнародні стейхолдери, такі, наприклад як The G20 and Financial Stability Board (FSB), Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD), The UNEP, UNCTAD, the Redesigning Development Finance Initiative (World Economic Forum, OECD), які сприяють поширенню концепції «мільярди у трильйони» (“billions to trillions”), стандартів ВІ у сталий розвиток, моніторять ЦСР-релевантні інвестиції, розробляють принципи прозорості інвестиційного середовища ВІ.

Окреслені зусилля продовжуються і національному рівні країн світу. За даними PRI станом на 2016 р. у найбільших 50 економіках світу напрацьовано понад 300 інструментів інвестиційної політики, що враховують ESG – критерії [129]. 97 % цих інструментів з'явилося після 2000 р., 80 інструментів було створено у 2019 р. [130].

На разі їх налічується уже понад 500. При цьому в активній фазі знаходиться коригування цих інструментів – на разі зафіксовано 730 змін у цих інструментах у 50 країнах світу у відповідь на поточні виклики для інвестиційного середовища сталого розвитку. 48 з цих 50-ти країн мають політики різних форм, спрямовані на допомогу інвесторам у врахуванні ризиків, можливостей та результатів сталого розвитку [131].

У таких країнах як Аргентина, Китай, Індонезія, Італія, Монголія, Марокко, Нігерія, Сингапур та Південна Африка розроблені дорожні карти фінансових систем, націлених на фінансування сталого розвитку, які охоплюють специфічний набір політичних, ринкових, публічно-приватних ініціатив та національних пріоритетів розвитку [132].

У країнах Великої 20-ки (G20) триває активний процес напрацювання системних заходів щодо сприяння ДПП нового типу у контексті протидії корона-кризі [133].

Одним з найбільш ґрунтовних уроків для ДПП України є прийняття нової «Зеленої угоди» у ЄС як взірцевого набору регуляторних інструментів, дорожньої карти та деталізованого інвестиційного плану для фінансування сталого розвитку і протидії викликам пандемії.

Зазначені заходи в межах емпіричного світового та європейського досвіду покликані нівелювати ключові виклики, що постають у ході формування ДПП нового типу:

- забезпечення не лише виконання ESG – критеріїв, але й фінансової ефективності відповідальних інвестицій, спрямованих на фінансування сталого розвитку засобами ДПП, насамперед за рахунок сприятливих податкових режимів та стимулів, а також деталізованих концептуальних основ і моделей відповідальних інвестиційних ланцюгів з чітко окресленими ролями їх учасників і описами інвестиційних продуктів;

- важливість прозорого середовища на усіх стадіях інвестиційного ланцюга для просування довіри між учасниками ланцюга, бенчмарків, інформаційних посередників (рейтингові, кредитні, інформаційні агенції) та систем, єдиних підходів до визначення критеріїв відповідального інвестування, прийняття обґрунтованих інвестиційних рішень з урахуванням довгострокових ризиків і вигод від сталого розвитку на усіх рівнях фінансової системи – від інтегрування таких ризиків і вигід при формуванні монетарної політики центробанками, до їх інкорпорації у корпоративні стратегії сталого розвитку для найкращої алокації капіталу;

- необхідність закріплення на рівні регуляторних актів нових моделей, принципів та схем взаємодії за кожним типом учасників інвестиційних ланцюгів (домогосподарств, компаній, регуляторів, фінансових посередників (банків розвитку, бірж сталого розвитку) та однозначне трактування ними фінансових інновацій та продуктів,

спрямованих на перебудову економічної та фінансової систем на засадах сталого розвитку;

- важливість розробки єдиних гармонізованих підходів та наскрізної методології до визначення ESG – критеріїв, інвестиційного скринінгу, стандартів інвестиційної діяльності, забезпечення розкриття інформації чіткого окреслення ролей регуляторів (пруденційний нагляд, дотримання вимог адекватності капіталу та ліквідності учасниками ринку) в фінансовій системі нового типу, інтегрування ЦСР у інвестиційну діяльність фінансових посередників та компаній за трьома традиційними параметрами: ризик дохідність та витрати [134].

4.2 Управління фінансовими ресурсами зовнішньоорієнтованих підприємств шляхом інвестування в енергоощадні технології

Результати науково-технічної революції відкривають небачені раніше перспективи для розвитку будь-якої галузі народного господарства. Разом з тим, нові технології, нові підходи до ведення основної діяльності, нові освітні чи консультаційні послуги тощо вимагають фінансових вливань. Тому проблеми інвестування фінансових ресурсів у економіки, галузі та підприємства постають в сьогоденні фінансово-економічних реаліях як ніколи гостро.

З цих позицій, пошук внутрішніх резервів додаткового фінансування, що, без сумніву, є більш дешевим та, у деяких випадках – більш ефективним, викликає все більшу науково-практичну зацікавленість.

На нашу думку, одним із напрямків успішного вирішення окресленого кола питань, в сьогоденні реаліях, є вивільнення власних фінансових ресурсів під інвестування у енергоефективні та ресурсозберігаючі технології. Іншим питанням, в даному контексті є актуалізація даних процесів саме для

міжнародного бізнесу, тобто для підприємств, що здійснюють міжнародну економічну діяльність.

Концепцію, яка б об'єднувала в собі вирішення вищезгаданих проблем, запропоновано називати підходом до управління фінансовими ресурсами, заснованому на підході «фінансова стійкість – міжнародний бізнес – енергозбереження». Побудові такої концепції, а також обґрунтуванню її доцільності присвячений даний розділ.

Проблематика пошуку внутрішніх резервів вивільнення фінансових ресурсів знаходять своє відображення в контексті управління підприємствами та його фінансовий аспект знаходять своє відображення у працях: О. Т. Євтух, І. І. Д'яконової, Л. А. Зверук, О. В. Коваленко, Н. Б. Кушнір, І. С. Ладунки, Ф. С. Мишкіна, В. В. Лігоненко, О. О. Терещенко; К. Бекмана, П. Девідсона, К. Жюгляр, Дж. М. Кейнса, С. Кузнеца, Д. Макмілана, П. Самуельсона, Дж. Р. Хікса та інших. Окремі аспекти впровадження енергозберігаючих технологій знаходять своє відображення у роботах: Г. Г. Гелетухи, А.В. Прокопа, І.М. Сотник, А.І. Шевцова, тощо.

Незважаючи на значну наукову розробленість проблем управління фінансовими ресурсами як в звичайних, так і в кризових умовах, а також обґрунтування доцільності інвестицій у енергозберігаючі технології, питання створення специфічного підходу до управління фінансовими ресурсами підприємств, що здійснюють міжнародну економічну діяльність, який би передбачав вивільнення коштів та їх подальше інвестування у ресурсозберігаючі технології, на сьогоднішній день, не вирішено.

Економічний розвиток підприємства в сучасних реаліях надзвичайно ускладнюється дефіцитом власних фінансових ресурсів, що вимагає від керівників перманентної діяльності по знаходженню та залученню фінансових ресурсів. Розширення виробництва, покращення матеріально-технічної бази, підвищення ефективності основної діяльності вимагають з кожним роком все більших матеріальних вливань. В цьому контексті,

традиційними джерелами акумулювання додаткових фінансових ресурсів є: залучення зовнішніх інвестицій, банківське кредитування та лізинг.

Проте разом із беззаперечними перевагами зовнішніх джерел фінансування, зокрема: можливість виплати основної суми боргу від продажу товарів або самими товарами, виробленими на обладнанні, що надав позичальник (фірмове кредитування); відносна простота залучення (для банківського кредитування), отримання під час більш лояльних умов отримання коштів (залучення зовнішнього інвестора), можливість тимчасового користування обладнанням чи спорудами без безпосереднього придбання (лізинг) тощо, мають і ряд досить відчутних недоліків:

- щодо фірмового кредитування – по-перше, не всі види обладнання можуть бути об'єктом фірмового кредитування, оскільки строк надання такого кредиту в міжнародній практиці складає 3-5 років (строк, що перевищує 5-6 років вже прийнято вважати інвестуванням) [131];

- щодо банківського кредитування – виключно цільове призначення, необхідність погашення заборгованості та виплати відсотків у чітко встановлений строк, існування штрафних санкцій за несвоєчасне погашення заборгованостей, складність залучення значних обсягів кредитування через встановлені обмеження для банків, складність механізмів синдикуваного кредитування тощо;

- щодо залучення зовнішнього інвестора: а) необхідність забезпечення мінімальних вимог, що виставляються інвесторами (різних для кожного інвестора); б) інвестування у цінні папери підприємства створює умови, в яких інвестори із зовнішнього джерела фінансових ресурсів трансформуються фактично у власників; в) необхідність відшкодування вкладених коштів, що знижує показники ефективності діяльності тощо;

- щодо лізингу: надзвичайно обмежений по строку (до 5-6 років), що пов'язано із фізичним зносом обладнання. Тобто складне устаткування, робототехніка, енергоефективні технології, виробничі лінії, строк

гарантійного функціонування яких складає близько 10 років, не можуть бути взяті у лізинг [131].

З цих позицій, максимально ефективним джерелом фінансових ресурсів, для вирішення поставлених проблем, ми вважаємо власні фінансові ресурси, вивільнені із основної діяльності або зекономлені на підвищенні ефективності виробничого чи адміністративно-управлінської діяльності.

Зазначене питання для кожного підприємства являє собою надзвичайно складний вибір, оскільки вивільнення фінансових ресурсів може означати: зниження якості продукції за рахунок економії на сировині та матеріалах, скорочення виробничих потужностей, що призводить до зниження обсягів випускаємої продукції, а це означає зниження продаж, а відтак і прибутків.

В таких умовах, ми пропонуємо вивільняти додаткові фінансові ресурси шляхом ефективного інвестування у енергозберігаючі та ресурсозберігаючі технології, тобто технології та устаткування, які, за рахунок більш досконалих фізичних процесів, дають змогу знизити споживання енергоносіїв, сировини, матеріалів та трудових ресурсів [132, 133].

Іншим аспектом даного дослідження є міжнародний бізнес, адже підприємства, які здійснюють міжнародну економічну діяльність:

- мають постійне джерело іноземної валюти, а тому для них фінансування проектів, пов'язаних із якісною перебудовою та оновленням матеріально-технічної бази позбавлені необхідності конвертації прибутку, отриманого в національній валюті, в іноземну, а відтак, і фінансових втрат при обміні валюти. Крім того, виручка у іноземній валюті дає меншу ризикованість отримання банківських кредитів у іноземній валюті, які, як правило, надаються під нижчі процентні ставки. Такої переваги вочевидь не мають підприємства, орієнтовані на внутрішній ринок. Отримуючи прибуток у національній валюті (якщо валюта країни походження не є ключовою – резервною), підприємство має конвертувати його частину для потреб реалізації внутрішніх інвестиційних проектів, а при нестабільній ситуації в

країні (коли, наприклад, валютний курс флюктує досить швидко), згенерувати необхідний обсяг фінансових ресурсів може виявитися проблематичним;

- є більш гнучкими з точки зору адаптації до міжнародних стандартів щодо якості, безпеки та корпоративної соціальної відповідальності оскільки вимушені притримуватися в основній діяльності тих стандартів, які прийняті в країнах походження їх партнерів. З цих позицій, зокрема, суперечливою є процедура виходу Великобританії зі складу Європейського союзу (так званий Brexit). Незалежно від того, чи відбудеться Brexit, чи ні – підприємства із Великобританії у торгівлі і співпраці із науковими та торговими партнерами із Європейського союзу, будуть змушені притримуватися всіх стандартів, ратифікованих Європейським союзом;

- отримують більш тісні зв'язки із іноземними партнерами, а тому для них є більш доступним процес запозичення більш ефективного досвіду організації виробництва, застосування енерго- і ресурсозберігаючих технологій (елементи бенчмаркінгу), співпраці із інвесторами, іноземними банками, міжнародними фінансово-кредитними інституціями;

- долучаються до міжнародних процесів трансферу технологій. Орієнтація на міжнародні економічні відносини відкриває не лише можливості для розширення торгового потенціалу, але і дає досить потужний імпульс для ознайомлення із найновішими здобутками світового технічного прогресу. Участь у різного роду виставках, семінарах, круглих столах, тренінгах, лекціях – все це сприяє підвищенню обізнаності адміністративного та виробничого персоналу, що безумовно має позитивний ефект для забезпечення розвитку власного виробництва у напрямку якісного зростання та долучення до ідей сталого розвитку [134].

Інвестування у такі технології, на нашу думку, має ряд переваг, значимих для кожного підприємства, а саме:

а) створює умови, в яких підприємство не є залежним від зовнішнього фінансування, що не лише дозволяє вивільнити фінансові

ресурси, але і має відчутний антикризовий ефект [136]. Фінансові ресурси, що вивільняються шляхом вдосконалення технологічних, адміністративно-управлінських, різних допоміжних процесів, а також економії на використанні енергетичних ресурсів, дають можливість:

- отримати фінансово-економічний потенціал для погашення заборгованостей – попередніх кредитів, податкових заборгованостей, акцизних, митних платежів, заборгованостей перед працівниками та фондами соціального страхування тощо;

- нівелювати вплив окремих екзогенних по відношенню до підприємства чинників – загального спаду в економіці, інфляції, коливання процентних ставок тощо;

- формувати окремі фонди технічного переоснащення, яке також може бути направлене на інтенсифікацію зусиль у напрямку посилення паливно-енергетичної та ресурсної незалежності. Так, проведене нами попереднє дослідження енергоефективності автомобілів марки KIA Motors Corporation дає нам всі підстави стверджувати, що парк із 40 електромобілів дає можливість економії до 80000 дол. за р., у порівнянні із автомобілями з класичною силовою установкою за умови, якщо первісна вартість нових автомобілів однакова (ідентична комплектація) і при середньорічному пробігу близько 30 тис. км. (служба таксі, служба доставки). Це дає можливість не лише придбавати кожного року по 2 нових автомобілі, але і проводити щорічне технічне обслуговування парку лише за рахунок зекономлених коштів. У разі, якщо підприємство не виявляє бажання подальшого розширення бізнесу, вивільнені кошти можуть направлятися на купівлю страхових полісів КАСКО, що є гарантією збереження парку навіть від впливу обставин форс-мажорного характеру або на фінансування проектів іншого характеру [136];

- створювати додаткові резерви для ліквідації наслідків можливих форс-мажорних обставин, що особливо актуально, для підприємств, долучених до міжнародної торгівлі. Зокрема це може стосуватися загибелі

вантажу під час його транспортування. Так міжнародні правила тлумачення термінів, найбільш широко використовуваних в міжнародній торгівлі, Incoterms вимагають від компаній нести відповідальність за збереження вантажу (та інших питань) [137]. Так, наприклад, відповідальність за якість та цілісність доставки автомобілів, вироблених в Республіці Корея, лежить на виробнику на шляху від заводу до порту в Греції або в Україні і лише в порту переходить до національного представника;

- впроваджувати додаткові механізми мотивації персоналу: запровадження та розширення соціальних пакетів, поглиблення системи преміювання, що не лише сприятиме покращенню корпоративного клімату та мотивації персоналу, але і надасть можливість компанії отримувати найкращі кадри, що також матиме позитивний ефект для її розвитку;

б) підприємство стає більш ефективним з точки зору витрат на ту сировину та матеріали, які використовуються в технологічному процесі виробництва продукції або в процесі надання послуг (якщо підприємство входить до невиробничої сфери). Фінансування проектів, пов'язаних із впровадженням енергоефективного устаткування та обладнання дозволяє отримувати позитивний економічний ефект шляхом зниження середньодобового споживання електроенергії, природного газу, інших енергоносіїв [138]. Окремим аспектом даної проблеми є використання води, сировини та матеріалів. Підприємства, що впроваджують замкнутий цикл використання води, знижують відходність виробництва також мають можливість економії та вивільнення фінансових ресурсів. Крім того, підприємства можуть активно використовувати концепцію «зеленого офісу», smart-офісу, що також є позитивним для фінансової стійкості компанії;

в) підприємство стає більш привабливим для іноземних партнерів, оскільки отримує репутацію “ecologically-friendly” – компанії з високим рівнем корпоративної соціальної відповідальності, а тому може розширити географію своїх ринків навіть і у напрямку розвинених країн, де роль цієї компоненти часто є вирішальною, крім того, така компанія може стати

частиною зеленого ланцюга постачання, роль яких у світових процесах розподілу товарів та послуг з кожним роком лише підвищується [139]. Прикладом того як компанія не лише не отримує прибуток, але і несе значні збитки через проблеми із екологічною відповідальністю, є так званий “Дизельгейт” – скандал із заниженими показниками викидів у атмосферу дизельними двигунами автомобілів, вироблених компанією Volkswagen AG Group. Така ситуація спричинила не лише відзивну кампанію автомобілів, їх зберігання на спеціальних майданчиках (з усіма відповідними фінансовими затратами), але і спричинило збурення автомобілебудування на Європейському континенті [133]. Наслідком такого збурення є не лише поступове обмеження та потенційна відмова у майбутньому від використання дизельних двигунів, але і втрати коштів, інвестованих раніше у НДДКР.

г) підвищення інвестиційної привабливості компанії, яка інвестує у енергозберігаючі та ресурсозберігаючі технології. Позитивний імідж у сфері екологічної відповідальності не лише має економічний ефект на рівень продажів, але і створює умови, в яких компанія не займається пошуком інвестора, а інвестор виявляє бажання прийняти фінансову участь у такому підприємстві, а це зовсім інші умови фінансово-економічної ефективності для самого підприємства.

Звісно, що така стратегія розвитку підприємства може мати і зворотній бік, що, на нашу думку, проявляється у наступних ефектах:

по-перше (фінансово-економічний та майновий ефект), існує необхідність акумулювання певного фонду фінансових ресурсів для реалізації перших проектів із енергозбереження. Може виникнути проблема, що таке акумулювання буде потребувати або отримання банківського кредиту, або пошуку зовнішнього інвестора, що може мати стратегічні наслідки для діяльності підприємства у питаннях погашення заборгованостей, питань власності тощо;

по-друге (соціальний ефект), впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій часто призводить до скорочення персоналу,

що, звісно, має позитивний фінансовий наслідок через економію на фонді заробітної плати та різного роду корпоративної соціальної допомоги, але і має інший – іміджевий ефект [131, 140, 141,]. Скорочення персоналу завжди створює негативну репутацію підприємства на ринку праці (серед кваліфікованих кадрів);

по-третє (ефект моди), проекти із енерго- та ресурсозбереження мають не лише фінансуватися, не лише впроваджуватися, але і підтримуватися в робочому стані, що часто вимагає додаткових фінансових вливань. Підприємства в Україні часто реалізують різного роду проекти енергозбереження, не піклуючись при цьому про вартість їх утримання. Пізніше, впевнившись у тому, що навіть новітні технології без витрат на їх утримання, не можуть забезпечувати заявлений економічний ефект, інвестиції починають лише декларуватися, але ніяким чином не використовуватися в основній діяльності підприємства. Відповідно, енерго- та ресурсозбереження має бути усвідомленим – результатом об'єктивного бажання та реальної можливості її реалізації. У іншому випадку – якщо це лише данина корпоративній моді, це фінансування в нікуди;

по-четверте (ефект корпоративного фанатизму), це ситуація, коли компанія на хвилі успіху реалізації проектів енерго- та ресурсозбереження починає фінансувати все, що тільки можливо, не стільки через те, що це об'єктивно обґрунтовано, а тому, що це в тренді попередніх періодів. Така політика може створити умови, в яких навантаження на бюджет підприємства може стати катастрофічним, а тому основною метою діяльності такого підприємства стане не прибуток як такий, а його отримання задля фінансування та розширення енергозбереження. Таким чином, інвестиційні проекти мають бути реалізовані лише в тих напрямках, в яких є об'єктивна потреба в них та найбільша економічна віддача;

по-п'яте (ефект окупності), існує також проблема, при якій підприємства залучають банківські кредити для фінансування перших інвестиційних проектів енергозбереження. Тому окрім власне витрат на

реалізацію проекту, підприємство має сплачувати певні відсотки. Відповідно, строк окупності, а значить той період, в якому ефект від економії на енергоресурсах стане відчутним, може бути доволі тривалим.

Тому розробка програм із технічного переоснащення на принципах сталого розвитку разом із безумовними перевагами має також і ряд складностей, а тому досягнення максимальної ефективності від їх розробки та реалізації багато в чому залежить від об'єктивної необхідності такої реалізації, реальних фінансових можливостей, готовності до фінансування утримання реалізованих проектів, а також від рівня технічної обізнаності та мотивації адміністративного персоналу.

Існує велика кількість наукових підходів до сутності поняття фінансової стійкості, нами запропоновано розуміти дане поняття, як такий стан рахунків підприємства, який би забезпечував постійну платоспроможність [135]. Тобто, на нашу думку, це означає побудову такого підходу до управління підприємством, який би забезпечував окрім підтримки стандартних вимог (до основних фондів, до співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості), формування додаткових резервів, які б дозволяли: фінансувати додаткові інвестиційні проекти та формувати фінансові резерви.

Формування спеціалізованого фонду пропонується здійснювати у наступній послідовності:

- крок 1 – вивільнення (економія) фінансових ресурсів шляхом реалізації компонентів «міжнародний бізнес» та перших проектів компонента «енергозбереження». Енергозбереження на даному етапі можливо реалізовувати за рахунок використання банківського кредитування та пошуку зовнішніх інвесторів;

- крок 2 – шляхом економії фінансових ресурсів (коли строк окупності впроваджених технологій вже пройшов), з'являється можливість акумулювати фінансові ресурси, користуючись тим ефектом, який вони

надають. На даному етапі з'являється можливість формувати спеціалізований фонд;

- крок 3 – використання ресурсів, акумульованих у фонд для реалізації подальших проектів енергозбереження або/та формування резервних фондів;
- крок 4 – у кризовий період, сформувавши фінансові резерви, підприємство отримує можливість використання вільних коштів для збереження фінансової стійкості та отримання потенціалу подальшого розвитку.

В цьому, на нашу думку, проявляється підхід до управління фінансовою стійкістю підприємства, що здійснює міжнародну економічну діяльність за механізмом «фінансова стійкість – міжнародний бізнес – енергозбереження».

Запропонований нами підхід до управління підприємством є певною «золотою серединою», оскільки резервування фінансових ресурсів від економії, отриманої шляхом впровадження проектів енергоефективності дає можливість:

- по-перше, підвищити фінансову культуру – підприємство бере курс на раціоналізацію витрат через необхідність створення таких резервів;
- по-друге, сформувати більш адаптивну систему антикризового управління, яка: з одного боку здійснюється постійно (можливо, систематично), а з іншого – не перевантажує підприємство додатковими витратами;
- по-третє, позитивно впливає на імідж компанії, оскільки сприяє налагодженню системи корпоративної соціальної відповідальності;
- по-четверте, сприяє розвитку міжнародних зв'язків компанії з огляду на те, що компанія отримує можливість розширити географію своєї діяльності, а відтак, відкриває доступ до нових технологій, нових знань, нового досвіду.

Раціональне використання фінансових ресурсів є доволі гострою проблемою для кожного підприємства. Задачі по пошуку підходів для

вивільнення оборотних коштів ставлять перед собою не лише підприємства-представники малого бізнесу, але і великі транснаціональні корпорації. В цих умовах та зважаючи на надзвичайний попит на тимчасово вільні фінансові ресурси, реалізація інвестиційних проектів підприємствами, змушуючи їх часто йти на значні поступки інвесторам та обирати не завжди найефективніші умови.

В рамках таких проектів, особливе місце займають проекти інвестування у енерго- та ресурсозберігаючі технології. Енергозберігаючі технології сьогодні вже не є просто даниною моди, але і дають відчутний фінансовий ефект.

Разом з тим, реалізація проектів такого роду не позбавлене певних вад, серед яких додаткове фінансове навантаження підприємства на акумулювання грошових коштів для їх реалізації, витрат на утримання об'єктів інвестування.

Таким чином, на нашу думку, управління фінансовими ресурсами підприємств, засноване на підході «фінансова стійкість – міжнародний бізнес – енергозбереження» може створити умови, в яких підприємства матимуть потенціал якісного розвитку та зростання не лише в період сприятливого фінансово-економічного клімату, але і в період фінансово-економічних криз.

ВИСНОВКИ

Проведене наукове дослідження умов адаптації та чинників розвитку бізнесу в глобальному середовищі дозволило обґрунтувати пропозиції щодо підвищення адаптивних властивостей національних підприємств при виході на міжнародні ринки товарів і послуг, врахування поточних і очікуваних змін в соціально-економічному та інституційному оточенні бізнесу.

Дослідження трансформаційних змін у глобальному та європейському бізнес-середовищі підтвердило думку про зростання волатильності монетарної сфери і реального сектору розвинених, перехідних економік та тих, що розвиваються. За таких умов зростає потреба в розробленні та імплементації гнучких стратегій підприємств для прискореної адаптації до мінливих умов перебігу господарських процесів на мегарегіональному та глобальному рівні.

1.1 Враховуючи, що середовище глобальної економіки являє собою систему чинників, які сприяють розвитку бізнесу або стримують його, виявлено змістовні характеристики такого середовища. Основними з-поміж них є дві підсистеми – стимуляторів розвитку та його стримувачів. Завданням адаптаційних заходів для українського бізнесу є якомога повніше використання стимулювальної дії середовища на бізнес та нівелювання впливу рестрикцій. Потужний вплив на сприятливість глобального середовища справляє монетарна сфера основних світових центрів – емітентів резервних валют. За останні два десятиліття глобальне монетарне середовище пройшло 6 різнохарактерних періодів свого розвитку, кожному з яких притаманні свої переважаючі ознаки макроекономічної ситуації, стану грошово-кредитних ринків та відповідної монетарної політики. У підходах до імплементації монетарної політики за останні роки відбулися фундаментальні зміни, що полягали в специфічному застосуванні обмежень або пом'якшень грошово-кредитного і валютного регулювання в різні кризові періоди. На особливу увагу заслуговують питання щодо врахування всіх цих

процесів в умовах світової невизначеності та оцінюванні ефективності діяльності центральних банків і урядів під час поширення глобальної нестабільності. На основі проведеного аналізу визначено, що нестабільність є ключовим недоліком сучасної ринкової системи; у більшості випадків діє механізм трансмісії глобальних шоків від розвинених економік до решти світу, а також від групи країн з середнім і низьким доходом до решти світу (іменується ефектом розливів); у фінансово інтегрованому світі макропруденційна політика є цінною та важливою, а макропруденційні інструменти ефективні на національному рівні (у випадку рецесії 2008-2009 рр.); роль монетарної політики, особливо після будь-якої кризи, має вирішальне значення для стабілізації макроекономічних коливань; вплив на економіку залежить не тільки від дій центробанків, а й від того, що вони очікують від агентів (ефект від очікувань ринку); основний виклик щодо монетарної політики полягає в тому, щоб зробити її більш симетричною у фазах буму і спаду фінансових циклів, враховуючи нинішні режими курсоутворення.

1.2 Встановлено, що глобальне соціально-економічне та інституційне середовище набуло особливо несприятливого характеру під час світової економічної кризи 2020 р., спровокованої пандемією коронавірусу COVID-19. Специфіка прояву кризи полягала у враженні більшості сфер економічної діяльності та практично всіх країн. Розгорнувшись наприкінці I кварталу 2020 р., вона особливо гостро проявилась у II кварталі, з наступною волатильною динамікою виробництва, безробіття та інфляції упродовж решти 2020 та на початку 2021 р. Запроваджені більшістю урядів жорсткі карантинні заходи призвели до істотного скорочення обсягів вироблених товарів і наданих послуг у галузях туризму, транспорту, громадського харчування. Визначено, що більш глибокими були спади ВВП в європейських країнах - Іспанії, Італії, Греції, Франції, Португалії. Виявлено, що макроекономічна цінова стабільність у світовій економіці також була порушена дезінфляційними процесами кризового періоду. З'ясовано, що

особливо вразливим для національних господарств стало згорання зовнішньоекономічної діяльності країн світу. Скорочення транскордонного руху капіталу, міжнародної трудової міграції, пасажирських перевезень і послуг міжнародного туризму через карантинні обмеження, обернувшись істотним спадом обсягів торгівлі як усередині регіональних угруповань, так із зовнішніми партнерами. Натомість фінансування заходів держав на подолання наслідків пандемії та породженої локдауном кризи спричинило масове підвищення бюджетних дефіцитів та неухильне зростання державної заборгованості.

2.1 Обґрунтовано, що для економіки України періоду геополітичного перелому на межі століть надзвичайно важливим є дослідження нового господарського середовища та адаптація до його умов вітчизняного бізнесу. Таким переважним середовищем стали терени Європейського Союзу з його відповідними підсистемами стимулів та обмежень для іноземних підприємств. Угода про поглиблену зону вільної торгівлі між ЄС та Україною заклала економіко-правові підвалини розвитку співпраці у сфері торгівлі та інвестицій, дала поштовх для переорієнтації експортно-імпортних потоків з північно-східного, на західний вектор розвитку. При цьому визначено, що основною умовою успішної інтеграції країни в світове і європейське співтовариство є ефективна експортна політика держави, яка дозволяє збільшити валютні надходження, наростити платежі від зовнішньої торгівлі до бюджету, підвищити зайнятість населення. Натомість імпорт в Україну останніх років складався, переважним чином, з постачання газу та нафти з Росії, сировини для хімічної промисловості та продукції легкої промисловості з країн Азії, а також готових високотехнологічних виробів з Європи. Зважаючи на військовий конфлікт з Росією, в першу чергу трансформації потребує імпортна політика, пов'язана із закупівлею енергоносіїв, пошуком нових постачальників або переходом на інші види палива, проводячи паралельно системну політику щодо енергоефективності в державі та запровадження альтернативних джерел енергії.

2.2 Встановлено, що поряд зі структурними зрушеннями в зовнішній торгівлі України відбулися відповідні зміни географічної структури торгівлі й на регіональному рівні. Підприємства східних регіонів, традиційно орієнтованих переважно на торговельні зв'язки з Російською Федерацією, в нових геополітичних умовах здійснювали початково реструктуризацію, а згодом і переорієнтацію експорту на партнерів з європейських країн.

2.3 Обґрунтовано необхідність розвитку сфери освітянських та наукових послуг шляхом адаптації українських науково-дослідних та вищих навчальних закладів до європейського середовища, чому істотно сприяє міжнародна технічна допомога ЄС у формі двох ключових програм - «Еразмус+» та «Горизонт 2020». Перша з них підтримує проекти співпраці між країнами-членами та асоційованими країнами задля обміну інноваціями та успішними практиками в галузі вищої освіти, що надає позитивний результат для обох сторін. Натомість програма «Горизонт 2020» як найбільша Рамкова програма ЄС спрямована на фінансування двох видів діяльності: досліджень та інновацій. Вона є фінансовим інструментом виконання лісабонської стратегії Європейського Союзу до 2020 року «Європа 2020», до виконання якої Україна була також залучена у 2015 році. Її функціонування підтримує Мережа національних та регіональних контактних пунктів усією Україною. У результаті реалізації проектів «Еразмус+» та «Горизонт 2020» значно зросла кількість контактів серед українських та європейських навчальних закладів, що стало кроком до створення мережі університетів Європи, надаючи можливість вільної співпраці передових вищих навчальних закладів. Це повинно призвести до нівелювання відмінностей у якості навчання в різних країнах Європи та сприяти організації професійної діяльності на міжнародному ринку, відкриваючи нові перспективи для українських працівників. На сьогодні потенціал України в реалізації грантових програм не використовується повною мірою, що пояснюється недостатніми якістю та престижністю українських наукових досліджень, відставанням розвитку сфери науки,

відсутністю налагодженого механізму залучення іноземних студентів та створення умов для їхнього прийому, низьким рівнем конкурентоспроможності вітчизняних ВНЗ у порівнянні з європейськими.

3.1 Поетапно розкриваючи концепцію адаптації вітчизняного бізнесу до умов міжнародних ринків, визначено, що підприємствам необхідно адекватно реагувати на мінливість та невизначеність економічного середовища. Адаптація підприємств до зовнішнього середовища має здійснюватися в рамках сформованої конкурентної стратегії розвитку. При цьому необхідно не лише своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища, але й передбачати глобальні економічні перетворення. Запропоновано теоретико-методичний підхід до вибору конкурентних стратегій розвитку підприємства залежно від його розмірів та рівня інтелектуального капіталу. Доведено, що підприємства з високим рівнем інтелектуального капіталу, незалежно від розміру і специфіки діяльності, мають більші шанси на успіх в умовах глобальної конкуренції.

3.2 Узагальнивши зарубіжний та вітчизняний досвід державного сприяння адаптації малого і середнього бізнесу зроблено висновок про вжиття розвиненими та перехідними країнами різних заходів для підтримки малого та середнього бізнесу, вдаючись до багатьох способів розвитку МСБ. Але все залежить від політики держави, яка може як прискорювати, так і уповільнювати розвиток таких підприємств. Тому українське законодавство у сфері малого бізнесу має бути достатньо гнучким, щоб оперативно реагувати на зміни в економіці, сприяти насиченню ринку товарами та послугами, розвитку конкуренції в країні і, відповідно, розвитку малого та середнього бізнесу. Це дозволить малому бізнесу посісти чільне місце серед сегментів ринкової економіки.

3.3 Констатовано, що для успішної адаптації вітчизняного малого бізнесу до умов господарської діяльності за кордоном вирішальне значення має вивчення досвіду підтримки малих підприємств у Європейському Союзі як ключовому партнері України в міжнародній торгівлі. Макроекономічна

політика країн ЄС орієнтована на економічне зростання і стабільність суб'єктів малого підприємництва та здійснюється на двох рівнях: через діяльність країн та через програми, що реалізуються під егідою ЄС у напрямках реалізації цільових програм фінансового, інформаційного, технологічного, зовнішньоекономічного, кадрового сприяння розвитку цього сектора економіки. Запропоновано концепцію дослідження державних ініціатив країн ЄС у сфері забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва. Сучасний стан підтримки сектору характеризується наявністю численних інструментів, платформ та мереж на рівні Європейського Союзу, що направлені на зміцнення спроможності малого підприємництва до ведення бізнесу. Найбільш поширеними та впровадженими є заходи, спрямовані на сприяння підприємству, покращення доступу до фінансів, при цьому тенденції до переважання пріоритетності цих заходів спостерігаються з початку 2011 року і дотепер. Відтоді в країнах ЄС було прийнято та впроваджено понад 600 урядових заходів відповідно до принципу підприємництва, спрямованих на збільшення кількості підприємців та нових компаній, причому більшість із них зосереджується на підприємницькій освіті як для викладачів, так і для студентів. Експертне опитування показало, що всі країни Європейського Союзу тепер мають фінансування, спрямоване на запуск бізнесу, інновації, підтвердження концепції та комерціалізації, а також національні гранти та стартовий капітал. Загалом, на сучасному етапі бізнес-середовище ЄС базується на ґрунтовному комплексному законодавстві, яке охоплює усі особливості ведення малого бізнесу. Висвітлено, що суб'єкти малого підприємництва, плануючи почати експортну діяльність, стикаються із рядом значних бар'єрів і перешкод, пов'язаних із рядом причин: відсутність спеціалізованого персоналу для роботи з експортом; брак мовних навичок для роботи із зарубіжними країнами; необхідність великих інвестицій для обслуговування зовнішніх ринків; низька обізнаність із законами, адміністративними процедурами та правилами, яких необхідно

дотримуватися на зовнішніх ринках; складність процедури знаходження ділових партнерів закордоном; висока вартість доставки на зовнішній ринок тощо. Негативний вплив мають також фактори зовнішнього середовища: несприятлива макроекономічна ситуація; недосконалість законодавчого регулювання діяльності суб'єктів сектору малого підприємництва; відсутність чітко сформованої державної політики у сфері підтримки малого підприємництва; брак ефективної системи захисту конкурентних засад в економічних відносинах тощо. В Україні створення державними органами влади сприятливого середовища господарювання, підтримання його параметрів і корегування їх з урахуванням змін характеру відносин між суб'єктами господарювання дасть змогу суб'єктам малого підприємництва формувати власну стратегію сталого розвитку. Важливими заходами державної підтримки малого підприємництва України мають стати: введення пільгового оподаткування прибутків для суб'єктів малого підприємництва, які впроваджують інновації та виробляють продукцію на експорт; часткове субсидування процентної ставки за кредитами, які одержали в українських кредитних організаціях суб'єкти малого бізнесу, що виробляють продукцію на експорт; надання інформації суб'єктам малого бізнесу про стан внутрішніх та зовнішніх ринків; створення банку даних, а також маркетингових та сервісних мереж на пріоритетних зарубіжних ринках і забезпечення вільного доступу до них малого бізнесу України; розширення практики визнання українських сертифікатів за кордоном тощо.

4.1 Показано, що на середовище міжнародного інвестування істотний вплив справляють заходи державної інвестиційної політики (ДІП), спрямовані на реалізацію цілей сталого розвитку (ЦСР). Натомість під дією карантинних обмежень, породжених коронакризою, міжнародні інвестиції приватного сектору в країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою сектори, що мають відношення до Цілей сталого розвитку за оцінками експертів UNCTAD мають скоротитися на третину у 2020 р. Єдиним сектором, що продемонстрував зростання нових проєктів

відповідального інвестування є відновлювальна енергетика, на противагу іншим інфраструктурним галузям (харчовій промисловості та сільському господарству - вода та санітарія, охорона здоров'я та освіта). Безпрецедентний негативний вплив пандемії, що мультиплікує існуючі прогалини у національних та глобальних фінансових системах в частині інвестування в ЦСР та катастрофічний брак приватних інвестиційних ресурсів потребує розроблення дієвих заходів нового типу, спрямованих на подолання цього негативного впливу. Крім того, такі заходи мають розглядатися не лише у контексті перебудови інвестиційних ланцюгів на відповідальних засадах, але й у більш широкому контексті – зміни парадигми у фінансуванні усієї економіки на основі відповідального інвестування як засобу постпандемічного економічного відновлення і забезпечення сталого розвитку країн світу. Світова спільнота та національні регулятори напрацьовують значний масив інструментів щодо трансформації державної інвестиційної політики (ДІП) на відповідальних засадах. На рівні Генеральної асамблеї ООН було прийнято Резолюцію щодо просування інвестицій у сталий розвиток та ряд інструментів щодо відстеження прогресу фінансування ЦСР – Світовий звіт з інвестицій та Моніторинг інвестиційних трендів у ЦСР. Подібні зусилля тривають і на національному рівні країн світу. У деяких з них розроблені дорожні карти фінансових систем, націлених на фінансування сталого розвитку, які охоплюють специфічний набір політичних, ринкових, публічно-приватних ініціатив та національних пріоритетів розвитку, в інших відбувається активний процес напрацювання системних заходів щодо сприяння ДІП нового типу у контексті протидії корона-кризі. Зазначені заходи в межах емпіричного світового та європейського досвіду покликані нівелювати ключові виклики, що постають у ході формування ДІП нового типу: забезпечення не лише виконання ESG – критеріїв, але й фінансової ефективності відповідальних інвестицій, спрямованих на фінансування сталого розвитку засобами ДІП, насамперед за рахунок сприятливих податкових режимів та стимулів, а також деталізованих

концептуальних основ і моделей відповідальних інвестиційних ланцюгів з чітко окресленими ролями їх учасників і описами інвестиційних продуктів; важливість прозорого середовища на усіх стадіях інвестиційного ланцюга для просування довіри між учасниками ланцюга, бенчмарків, інформаційних посередників (рейтингові, кредитні, інформаційні агенції) та систем, єдиних підходів до визначення критеріїв відповідального інвестування, прийняття обґрунтованих інвестиційних рішень з урахуванням довгострокових ризиків і вигод від сталого розвитку на усіх рівнях фінансової системи – від інтегрування таких ризиків і вигід при формуванні монетарної політики центробанками, до їх інкорпорації у корпоративні стратегії сталого розвитку для найкращої алокації капіталу; необхідність закріплення на рівні регуляторних актів нових моделей, принципів та схем взаємодії за кожним типом учасників інвестиційних ланцюгів (домогосподарств, компаній, регуляторів, фінансових посередників (банків розвитку, бірж сталого розвитку) та однозначне трактування ними фінансових інновацій та продуктів, спрямованих на перебудову економічної та фінансової систем на засадах сталого розвитку; важливість розробки єдиних гармонізованих підходів та наскрізної методології до визначення ESG – критеріїв, інвестиційного скринінгу, стандартів інвестиційної діяльності, забезпечення розкриття інформації чіткого окреслення ролей регуляторів (пруденційний нагляд, дотримання вимог адекватності капіталу та ліквідності учасниками ринку) в фінансовій системі нового типу, інтегрування ЦСР у інвестиційну діяльність фінансових посередників та компаній за трьома традиційними параметрами: ризик дохідність та витрати.

4.2 Доведено, що високу складність для зовнішньоорієнтованих підприємств становить процес залучення інвестицій на технічне переозброєння виробництва з метою запровадження енергоощадних технологій, зберігаючи при цьому фінансову стійкість компанії. Концепцію, яка б об'єднувала в собі вирішення вищезгаданих проблем, запропоновано називати управлінням фінансовими ресурсами, заснованому на підході

«фінансова стійкість – міжнародний бізнес – енергозбереження». Економічний розвиток підприємства надзвичайно ускладнюється дефіцитом власних фінансових ресурсів, що вимагає від керівників перманентної діяльності по знаходженню та залученню коштів. Розширення виробництва, покращення матеріально-технічної бази, підвищення ефективності основної діяльності потребують все більших матеріальних вливань. В цьому контексті, традиційними джерелами акумулювання додаткових фінансових ресурсів є: залучення зовнішніх інвестицій, банківське кредитування та лізинг. Підвищення інвестиційної привабливості компанії, яка інвестує в енергозберігаючі та ресурсозберігаючі технології, формує позитивний імідж компанії у сфері екологічної відповідальності. Він проявляється у таких ефектах, як фінансово-економічний та майновий ефект, соціальний ефект, ефект моди, ефект корпоративного фанатизму. Розробка програм із технічного переоснащення на принципах сталого розвитку разом із безумовними перевагами має також і ряд складностей, а тому досягнення максимальної ефективності від їх розробки та реалізації багато в чому залежить від об'єктивної необхідності такої реалізації, реальних фінансових можливостей, готовності до фінансування утримання реалізованих проєктів, а також від рівня технічної обізнаності та мотивації адміністративного персоналу. Запропонований підхід до управління підприємством є певною «золотою серединою», оскільки резервування фінансових ресурсів від економії, отриманої шляхом впровадження проєктів енергоефективності, дає можливість підвищити фінансову культуру на підприємстві, формує більш адаптивну систему антикризового управління, позитивно впливає на імідж компанії, а також сприяє розвитку міжнародних зв'язків компанії з огляду на те, що вона отримує можливість розширити географію своєї діяльності, а відтак, відкриває доступ до нових технологій, нових знань, нового досвіду.

Практична реалізація обґрунтованих методичних рекомендацій щодо виявлення ключових чинників зміни глобального та європейського середовища здійснення зовнішньоекономічної діяльності для українського

бізнесу полягає в можливості адекватно оцінювати умови поточного економічного, соціального та інституційного розвитку середовища, формуючи відповідні адаптивні стратегії бізнесу на пристосування до зазначених умов. Зокрема, потенціал для комерціалізації має покраїновий аналіз макроекономічних, соціально-політичних та маркетингових умов здійснення підприємницької діяльності на окремих галузевих ринках, формування системи показників легкості ведення бізнесу в певних державно-територіальних локаціях.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Borio, C. “Monetary policy and financial stability: what role in prevention and recovery?”, BIS Working Papers, no 440, January 2014. URL: [//www.bis.org/publ/work440.pdf](http://www.bis.org/publ/work440.pdf)
2. A Canuto, Otaviano A Ghosh, Swati. Dealing with the Challenges of Macro Financial Linkages in Emerging Markets. World Bank Studies, The World Bank, October 2013. URL: <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0002-3>
3. Macroprudential Policies Implementation and Interactions. Financial Stability Review, Banque de France, April 2014. Url: <http://surl.li/xbsp>
4. Blanchard O. 2017. “Currency Wars, Coordination, and Capital Controls”. International Journal of Central Banking. Vol. 13 No. 2. URL: <https://www.ijcb.org/journal/ijcb17q2a8.pdf>
5. Emine Boz, Gita Gopinath, and Mikkel Plagborg-Moller. 2017. “Global Trade and the Dollar”. NBER Working Paper No. 23988. URL: <http://surl.li/xbsq>
6. Schoemaker, Dirk (2011): The Financial Trilemma, Tinbergen Institute Discussion Paper, No. 11-019/2/DSF 7, Tinbergen Institute, Amsterdam and Rotterdam. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/87091/1/11-019.pdf>
7. Povilas Lastauskas, Anh Dinh Minh Nguyen. 2021. “Global impacts of US monetary policy uncertainty shocks”. ECB Working Paper Series No 2513. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2513~4cb2b39c14.en.pdf>
8. Pierre-Richard Agénor and Luiz A Pereira da Silva. “Financial spillovers, spillbacks, and the scope for international macroprudential policy coordination”. BIS Working Papers, no 97, April 2018. URL: <http://surl.li/xbsr>
9. Prachi Mishra & Raghuram G. Rajan, 2016. "Rules of the Monetary Game", Working Papers id: 10533, eSocialSciences. URL: <https://ideas.repec.org/p/ess/wpaper/id10533.html>
10. Carolina Osorio Buitron, Esteban Vesperoni. 2015. “Big Players Out of Synchrony: Spillovers Implications of US and Euro Area Shocks”. IMF Working Paper. International Monetary Fund. Volume 2015: Issue 215. URL: <http://surl.li/xbss>

11. Maurice Obstfeld. 2020. "Global Dimensions of U.S. Monetary Policy". *International Journal of Central Banking*. Vol. 16 No. 1. URL: http://www.ijcb.org/journal/ijcb2002_2.pdf
12. Nicholas Bloom. 2009. "The Impact of Uncertainty Shocks". *Econometrica*. Vol. 77, Issue 3. URL: <https://doi.org/10.3982/ECTA6248>
13. Guillermo Calvo, 2013. "Puzzling over the Anatomy of Crises: Liquidity and the Veil of Finance," IMES Discussion Paper Series 13-E-09, Institute for Monetary and Economic Studies, Bank of Japan. URL: <https://ideas.repec.org/p/ime/imedps/10-e-20.html>
14. World Economic Outlook (WEO) database. URL: <http://surl.li/xbst>
15. European Systemic Risk Board. The ESRB Handbook on Operationalising Macro-prudential Policy in the Banking Sector. URL: https://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/other/140303_esrb_handbook_mp.en.pdf
16. Pierre-Richard Agénor, Luiz A Pereira da Silva. "Financial spillovers, spillbacks, and the scope for international macroprudential policy coordination", BIS Working Papers, no 440, April 2014. URL: <http://surl.li/xbsu>
17. Огляд небанківського фінансового сектору. Національний банк України.- 2021 р. URL: <http://surl.li/xbsv>
18. European Systemic Risk Board. The ESRB Handbook on Operationalising Macro-prudential Policy in the Banking Sector. URL: <http://surl.li/xbsw>
19. Borio, C. "Monetary policy and financial stability: what role in prevention and recovery?", BIS Working Papers, no 440, January 2014. URL: <http://www.bis.org/publ/work440.pdf>
20. A Canuto, Otaviano A Ghosh, Swati. *Dealing with the Challenges of Macro Financial Linkages in Emerging Markets*. World Bank Studies, The World Bank, October 2013. URL: <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0002-3>
21. IMF eLibrary. URL: <http://surl.li/xbsy>
22. European Parliament, Directorate General for Internal Policies. "Quantitative Easing (QE): Lessons drawn from QE experiences carried out by other major

- central banks”. Monetary Dialogue, March 2015. URL: [https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/105460/IPOL_IDA\(2015\)587289_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/105460/IPOL_IDA(2015)587289_EN.pdf)
23. UNCTAD. 2019. “Key Statistics and Trends in Trade Policy”. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2019d9_en.pdf
24. Pierre-Richard Agénor, Luiz A Pereira da Silva. “Financial spillovers, spillbacks, and the scope for international macroprudential policy coordination”, BIS Working Papers, no 440, April 2014. URL: <http://www.bis.org/publ/work440.pdf>
<https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap97.pdf>
25. Kimberly Amadeo. “What Was Brexit, and How Did It Impact the UK, EU, and the US?”. The balance. March 2021. URL: <https://www.thebalance.com/brexit-consequences-4062999>
26. M. Szmigiera. 2021. “Impact of the coronavirus pandemic on the global economy - Statistics & Facts”. Statista. URL: <http://surl.li/xbsz>
27. OECD Economic Outlook. Volume 2020, Issue 1. URL: <https://doi.org/10.1787/0d1d1e2e-en>
28. World Bank. “The Global Economic Outlook During the COVID-19 Pandemic: A Changed World”. URL: <http://surl.li/xbtb>
29. IMF. “COVID-19 Financial Assistance and Debt Service Relief”. URL: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/COVID-Lending-Tracker>
30. Federal Reserve System. “Coordinated Central Bank Action to Enhance the Provision of U.S. Dollar Liquidity”. URL: <http://surl.li/xbtc>
31. Federal Reserve Bank of New York. “Statement Regarding Treasury Securities, Agency Mortgage-Backed Securities, and Agency Commercial Mortgage-Backed Securities Operations”. September 2020. URL: https://www.newyorkfed.org/markets/opolicy/operating_policy_200916
32. ADB COVID-19 Policy Database. People's Republic of China. URL: <https://covid19policy.adb.org/policy-measures/PRC>
33. International Monetary Fund. URL: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19>

34. RUBIX. “COVID Moratorium Update”. November 2020. URL: <http://surl.li/xbtd>
35. Поощрение регионального сотрудничества в интересах инклюзивной широкополосной связуемости на основе инициативы по Азиатско-тихоокеанской информационной супермагистрале [Электронный ресурс] // Экономический и Социальный Совет ООН. Записка секретариата. – 2020. – Режим доступа до ресурсу: <http://surl.li/xbso>
36. Міжнародний валютний фонд. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>
37. IHS Markit. “PMI™ by IHS Markit”. October 2020. URL: <https://ihsmarkit.com/products/pmi.html>
38. Federal Reserve System. Selected Interest Rates. URL: <https://www.federalreserve.gov/releases/h15/>
39. European Central Bank. “Account of the monetary policy meeting of the Governing Council of the European Central Bank held by means of a teleconference on Wednesday, 18 March 2020”. URL: <http://surl.li/xbte>
40. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
41. Офіційний сайт Головного управління статистики у Сумській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://sumy.ukrstat.gov.ua/>
42. Офіційний сайт Сумської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sm.gov.ua/index.php/uk/oda>
43. Sumy Region [Electronic resource] // Ministry of Foreign Affairs of Ukraine. – 2012. – Mode of access: <https://mfa.gov.ua/en/about-ukraine/info/regions/20-sumy>
44. Кремень В. М. Фінансова статистика [текст] навч. посіб. / В. М. Кремень, О. І. Кремень. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 368 с.
45. Офіційний сайт Департаменту економічного розвитку і торгівлі Сумської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://gue.sm.gov.ua/index.php/uk/home>

46. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
47. Sumy region investment map // Sumy Regional State Administration – 2017. – 322 p.
48. Перелік проектів які готуються та реалізуються за підтримки міжнародних фінансових установ та міжнародних організацій // Бюлетень та реєстр для сайту Міністерства фінансів України від 31.07.2017 [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: <https://drive.google.com/file/d/0B9s3yIcVkj3BV3pHMhZrdDRvZVk/view>
49. Результати моніторингу стану соціально-економічного розвитку областей та міста Києва за 2017 рік [Електронний ресурс]. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – 22 с. Режим доступу до ресурсу: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2018/05/Analiz-sotsialno-ekonomichnogo-rozvitkuregioniv-za-2017-rik-za-rezultatami-reytingovoyi-otsinki.pdf>.
50. Кишакевич Б. Ю. Оцінка ефективності масштабу інвестиційної діяльності в регіонах України [Електронний ресурс] / Б. Ю. Кишакевич, М. М. Нахаєва // Економічний форум. – 2019. – № 2. – С. 80-86. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2019_2_13
51. Річний звіт Сумської торгово-промислової палати за 2016 рік. Сумська ТПП. – Суми, 2016. – 23 с.
52. Річний звіт Сумської торгово-промислової палати за 2017 рік. Сумська ТПП. – Суми, 2017. – 24 с.
53. Brockmann E. N. Benefits of chamber of commerce membership: Large vs. small population centers, 2015 [Electronic resource] / The Entrepreneurial Executive. – No 20. – 31-38 p. – Mode of access: <https://www.questia.com/library/journal/1G1-458804625/benefits-of-chamber-of-commerce-membership-large>.
54. Commission Delegated Regulation (EU) 2017/217 of 5 December 2016 amending Annex II to Regulation (EU) No 978/2012 of the European Parliament and of the Council applying a scheme of generalised tariff preferences [Electronic

resource] // Official Journal of the European Union. – 2017. – Mode of access: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2017.034.01.0007.01.ENG&toc=OJ:L:2017:034:TOC.

55. Звіт відділу експертизи та сертифікації Сумської ТПП за 2016-2018 роки. Сумська ТПП. – Суми, 2019. – 18 с.

56. Звіт про роботу системи торгово-промислових палат України за 10 місяців 2019 року. ТПП України. – Київ, 2019. – 20 с.

57. Звіт про роботу системи торгово-промислових палат України за 9 місяців 2019 року. ТПП України. – Київ, 2019. – 20 с.

58. Звіт із дослідження «Інтереси та потреби членів та клієнтів ТПП України». ТПП України. – Київ, 2019. – 22 с.

59. Рижкова Г. А. Про підвищення ролі торгово-промислової палати у розвитку експортного потенціалу регіону [Електронний ресурс] / Г. А. Рижкова // Академічний огляд. – 2018. – № 2. – С. 53-61. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ao_2018_2_6.

60. Brandi C. Successful Export Promotion: Lessons from Emerging Economies, 2014 [Electronic resource] / International Trade Forum. – Issue 4. – 16-17 p. – Mode of access: <http://www.tradeforum.org/uploadedFiles/TradeForum-2014-4LR.pdf>.

61. Noel M., Luckett M. The Benefits, Satisfaction, and Perceived Value of Small Business Membership in a Chamber of Commerce, 2014 [Electronic resource] / International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing. – No 19. – 27-39 p. – Mode of access: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/nvsm.1485>.

62. Braendle U. C. Promoting Responsible Business Practices: A Case of Chambers of Commerce / Braendle U. C., Rahdari A. H., and Dehkordi H. F., 2016 [Electronic resource] / Revista Internacional de Organizaciones. – № 16, p. 41-58. – Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/309585338_Promoting_Responsible_Business_Practices_A_Case_of_Chambers_of_Commerce.

63. Popescu D. R. The Role of Chamber of Commerce System in International Economic Relations, 2016 [Electronic resource] / The Romanian Economic Journal. – № 62. – Mode of access: <http://www.rejournal.eu/sites/rejournalversatech.ro/files/articole/2017-01-03/3412/ypopescud.pdf>
64. Сайт для компанії-експортера. Яким він має бути? [Електронний ресурс] // Офіс з просування експорту України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://epo.org.ua/sajt-dlya-kompaniyi-eksportera-yakym-vin-maye-buty/>
65. Export strategy of Ukraine. Strategic trade development road map 2017-2021 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=en-GB&isSpecial=True&id=5a3190f8-2e59-411c-830c-cae3306000d4&title=ExportStrategyOfUkraine>
66. Федорова В.А., Приз О.В., Станіва К.М. Експортно-імпортна стратегія України як чинник активізації діяльності ТНК. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/>
67. Мазаракі А., Мельник Т. Імпорт та перспективи імпортозаміщення в Україні. Вісник КНТЕУ. Держава та економіка. 2012 р. с. 5- 15.
68. Мазаракі А., Лагутін В. Ринок споживчих товарів в Україні: посткризові тенденції. Економіка України. 2011. № 9. С. 17–26.
69. Національний Банк України. *Зовнішня торгівля товарами, 2005-2018 рр.* URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208314>
70. Ринки реального сектору економіки України: структурно-інституціональний аналіз / В. О. Точилін, Т. О. Осташко, О. В. Пустовойт та ін.; за ред. В. О. Точиліна; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. Київ, 2009. 640 с.
71. Фактори макроекономічної нестабільності в системі моделей економічного розвитку: кол. монографія / за ред. М. І. Скрипниченко; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. Київ, 2012. 720 с.
72. Філіпенко А. С. Міжнародні торговельні зв'язки України: генезис і структура. Київ: Знання України, 2008. 223 с.

73. Циганкова Т. М. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ / Т. М. Циганкова, А. О. Олефір, О. В. Фурсова, Д. А. Войчак, М. А. Войчак. Київ: Київ. нац. екон. ун-т, 2003. 660 с.
74. Шнирков О. І. Україна – Європейський Союз: економіка, політика, право / О. І. Шнирков, В. В. Копійка, В. І. Муравйов. Київ: ВЦ Київ. ун-т, 2006. 268 с.
75. Горизонт 2020. URL: <http://h2020.com.ua/uk/>
76. КОРЮКАЛОВ М. Зовнішня допомога європейського союзу Україні в рамках східного партнерства// Актуальні проблеми міжнародних відносин. Випуск 98 (Частина I), 2011. - с.32.
77. Технічна та фінансова допомога. URL: <http://eu-ua.org/tekhnichna-ta-finansova-dopomoha>
78. Технічна та фінансова допомога. URL: <http://eu-ua.org/tekhnichna-ta-finansova-dopomoha>
79. Національний Еразмус+ офіс в Україні: вебсайт. URL: <https://erasmusplus.org.ua/>
80. ГОРИЗОНТ 2020. URL: <https://mon.gov.ua/ua/tag/gorizont-2020>
81. Структура Orizon 2020. URL: https://horizon2020.sumdu.edu.ua/?page_id=11
82. CORDISEUresearchresult. URL: <https://cordis.europa.eu/search>
83. ПЕТРЕНКО Н. С. Участь українських вчених у програмі ЄС «Горизонт 2020»: ретроспективний аналіз. Економічний вісник НТУУ «КПІ», 2019. С.380-387 URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/182747>
84. Horizon 2020 country profile for Ukraine. URL: <https://inlnk.ru/WlyNQ>
85. КРАСОВСЬКА О. Інтернаціоналізація вищої освіти в умовах глобалізації світового освітнього простору. Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка. 2011. № 2. С. 102—109. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2011_2\(46\)_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2011_2(46)_13)
86. ГОНЧАРОВ Ю., КАСИЧ А. Науковий потенціал як фактор розвитку інноваційно-інвестиційної системи України. Управління економікою:

теорія та практика. 2018.

URL:

https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/3003/1/20161115_510.pdf

87. КУЦЕНКО В. Співпраця освіти та науки у розбудові інноваційної економіки. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2010. № 2. С. 100—107. URL:

http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2010_2_13

88. Баланович А.М. Теоретико-методичні засади формування стратегій розвитку підприємства / А.М. Баланович // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. Випуск 8. Частина 2, 2014. – С. 77-81.

89. Ансофф І. Стратегічне управління / І. Ансофф: [пер. з англ.]. – М.: Економіка, 2005. – 358 с.

90. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент [Текст] / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; [пер. с англ. А.Р. Ганцевой, В.Ю. Дроздова, А.Г. Завады, Т.В. Клетоты, Э.В. Кондуковой, К.Д. Сафонова, И.В. Тарасюк]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 928 с.

91. Мельник Л. Г. Экономика развития: монографія / Л. Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 662 с.

92. Портер М. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Портер. – К.: Основи, 1998. – 390 с.

93. Гіл Ч. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / Гіл Ч.; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Ткачук.] – К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2001. – 856 с.

94. Должанський І. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посібн. / І. Должанський, Т. Загорна. – К.: ЦНЛ, 2006. – 384 с.

95. Борисова Т. М. Конкурентна стратегія на міжнародному ринку: сутність, основні характеристики та види / Т.М. Борисова // Вісник Хмельницького національного університету, 2010. – № 2, Т. 1. – С. 156-160.

96. Фризенвинкель Х. Управление инновациями / Х. Фризенвинкель, В.Н. Гунин. – М.: ИНФА-М, 2000. – 74 с.

97. Кредісов А. І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник: 2-ге вид., випр. і доп. / За заг. ред. А. І. Кредісова. – К.: ВІРА-Р, 2002. – 552 с.
98. Малий та середній бізнес у відсотках до ВВП [2019) ресурс] // -
Режим доступу до ресурсу: <https://www.ifac.org>
99. Малий і середній бізнес в США [Україна] // -
<Http://rosinvest.com/acolumn/blog/china/544.html>
100. Малий та середній бізнес в Україні. URL: <https://inlnk.ru/WlyNQ>
101. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу: моногр. / А.І. Бутенко, М.П. Войнаренко, В.І. Ляшенко та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Донецьк, 2011. 326 с.
102. European Commission. European Charter for Small Enterprises. URL: <http://bookshop.europa.eu/en/the-european-charter-for-small-enterprisespbNB4302600/> (дата звернення: 10.01.2019).
103. European Commission. Small Business Act. URL: <https://is.gd/uLg6rt>
104. European Commission. SMEtest. URL: <https://is.gd/XyCmc6>
105. 2018 SBA Fact Sheet & Scoreboard. European Commission. URL: <https://is.gd/mUzUKV>
106. European Commission. SMEtest. URL: <https://is.gd/XyCmc6>
107. Міжнародний стандарт ISO 3166-1 alpha-2. URL: <https://www.iso.org/iso/en/prods-services/iso3166ma/index.html>
108. Інформація офіційного сайту Європейської комісії: веб-сайт. URL: <https://ec.europa.eu/>
109. Квартальний моніторинг перешкод у розвитку МСП: інформаційний бюлетень USAID, 2018. №9. 11 URL: http://www.ier.com.ua/ua/sme_development/Newsletters_LEV?pid=5965
110. Стешенко О.О. Державне регулювання розвитку малого бізнесу в сучасних умовах. *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 3(08). С.82-88.

111. Кулаков В. О., Курган О. Г. Павленок О. І. Стан кредитування малого та середнього бізнесу в Україні. *Економічний вісник Донбасу*. 2014. № 2 (36). С. 143-146
112. Токарева В.І., АдамовД.В. Фінансово-кредитне забезпечення розвитку суб'єктів малого бізнесу. *Менеджер*. 2016. № 1 (70). С. 12-17.
113. Survey on the access to finance of enterprises (SAFE): AnalyticalReport 2018. URL: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/32781>
114. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 №4618-VI: станом на 22.03.2012/ Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>
115. МатусеваО.М. Проблеми розвитку експортноорієнтованого малого бізнесу України. *Сучасні питання економіки і права*. 2013. №2. С. 69-74.
116. AnnualReportonEuropeanSMEs 2017/2018. The 10th anniversaryoftheSmallBusinessActSMEPerformanceReview 2017/2018. URL: <https://is.gd/sqTcEL>
117. Стрілець В.Ю. Транспарентність малого бізнесу як необхідна умова забезпечення їх розвитку. *Сталий розвиток соціально-економічних систем: матеріали III Всеукраїнській науково-практичній конференції, м. Київ, 14 травня 2019 р.* Київ: ТОВ «ВІПО», 2019. С. 168-170.
118. Інформація Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України: веб-сайт. URL: <http://www.minregion.gov.ua/>
119. Програми Європейського Союзу з підтримки МСБ. URL: <https://is.gd/dr8vHA>
120. Офіційний сайт Укрексімбанк. URL: <http://www.eximb.com>
121. Ощадбанк: фінансування бізнесу. URL: <https://www.oschadbank.ua/ua/business/finansuvannya-biznesu/>

122. SDG investment trend monitor. International SDG investment flows to developing economies down by one third due to COVID-19. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/diaemisc2020d3_en.pdf
123. International Sustainable Finance Centre (2020) Sustainable Finance URL: <https://is.gd/FOPmE4>
124. UN (2019) Seventy-fourth session Second Committee/ Agenda item 17. Macroeconomic policy questions Promoting investments for sustainable development. URL <https://undocs.org/A/C.2/74/L.4>
125. Global guide to responsible investment regulation. URL [/global-guide-to-responsible-investment-regulation/207.article](https://www.unpri.org/global-guide-to-responsible-investment-regulation/207.article)
126. UNPRI (2020) Regulation database. URL <https://www.unpri.org/policy/regulation-database#fromHistory>
127. Taking stock: Sustainable finance policy engagement and policy influence" (2019). URL: <https://is.gd/rnLKGT>
128. Road map for a Sustainable Financial System. URL: http://unepinquiry.org/wp-content/uploads/2017/11/Roadmap_for_a_Sustainable_Financial_System.pdf
129. UNTAD-OECD Report on G20 Investment Measures (24th Report) URL: <https://is.gd/pkK8eO>
130. EPSC (2017) Financing Sustainability Triggering Investments for the Clean Economy. European Political Strategy Centre notes 25. 18 p.
131. Бланк, І. О. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник / І. О. Бланк. Київ: Ельга, 2008. 723 с.
132. Шевченко Ю. О. Розвиток «зеленої економіки»: національний аспект / Ю. О. Шевченко, Е. В. Прушківська // Бізнес Інформ. – 2013. – № 3. – С. 186-191.
133. Volkswagen не поставлятиме в США дизельні авто [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://is.gd/pWm3sx>.
134. Ватченко О. Б. Виникнення та аналіз поняття «сталий розвиток» / О. Б. Ватченко, В. М. Ільченко // Вісник Дніпропетровської державної фінансової

академії: Зб. наук. пр. «Економічні науки». – No 1. – Дніпропетровськ, 2011. – С. 64-68.

135. Ладунка І.С., Антикризове управління підприємством [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/49.pdf.

136. Котенко, О.О. Енергоефективні автомобілі та їх роль в антикризовій стратегії підприємств України [Текст] / О.О. Котенко, М.Д. Домашенко, С.В. Сердюк // Облік і фінанси. – 2019. – № 1 (83). – С. 152-158.

137. Термины Инкотермс 2010 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.incoterms.zed.ua/ru/terms2010>

138. Моїсеєнко Т. Є., Корпоративна соціальна відповідальність в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=986>

139. Акімова І. Соціальна відповідальність українського бізнесу: результати опитування/ І. Акімова, А. Марцінків, О. Осінкіна. –К.: ООН, 2013.–53 с.

140. Кушнір Н. Б., Особливості антикризового управління та економічної діагностики підприємства в сучасних умовах [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4954>.

141. Коваленко О.В., Деякі аспекти сучасного антикризового управління промисловими підприємствами / О.В. Коваленко // Экономика и управление. – 2013. – No 4. – с. 41–46.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1 - Еволюція зовнішнього середовища та супутні зміни в монетарній політиці та валютному регулюванні провідних країн, 2003-2020 рр.

Період	Зовнішнє середовище	Монетарна політика та валютне регулювання(фундаментальні зміни)
1	2	3
2003-2007	<ul style="list-style-type: none"> - глобальне економічне відновлення стає все більш помітним; - зростання світового ВВП та міжнародної торгівлі; - світові лідери збільшують фінансову підтримку малозабезпеченим країнам в рамках Цілей розвитку тисячоліття; - зростання глобальної невизначеності через повільне зниження цін на житло в США після іпотечного буму; - вражаюче зростання нових промислово розвинених країн (NIC) та Китаю; - значне зростання цін на паливо і непаливні товари, особливо нафту. 	<ul style="list-style-type: none"> - Єврозона: зниження процентних ставок, що компенсує вплив подорожчання євро; - Японія: масові валютні інтервенції для зміцнення єни; - США та інших розвинених країн: падіння процентних ставок, низький рівень реальних довгострокових процентних ставок за державними цінними паперами; - Країни Азії: фіксовані режими обмінного курсу прив'язані до долара США; - інтенсивний перехід на плаваючі домовленості; - значне зростання обмінного курсу в Латинській Америці (Бразилія, Чилі і Колумбія), азіатських країнах, що розвиваються (Індія, Корея і Таїланд); - у багатьох країнах монетарна політика орієнтована на базовий індекс інфляції, оскільки спостерігається нестабільна волатильність цін на продукти харчування; - значне зростання спреду між основними грошовими курсами та міжбанківськими кредитними ставками.
2008-2009	<ul style="list-style-type: none"> - світова економіка в рецесії; - США є епіцентром кризи, яка виникла в результаті різкого падіння цін на житло і розриву іпотечної бульбашки; - Країни Азії: слабкий вплив іпотечного колапсу в США, але сильно постраждав від падіння світової торгівлі через високу залежність від експорту продукції; - Європа: криза фінансової системи, різке падіння попиту на товари тривалого користування. 	<ul style="list-style-type: none"> - країни з фіксованими режимами обмінного курсу зазнали більших проблем, в той час як країни з плаваючими режимами змогли знизити інфляційний тиск, надавши більше місця для грошового коригування в умовах відтоку капіталу; - деякі країни штучно підвищували обмінні курси (наприклад, Україна); - у більшості країн з фіксованими режимами обмінного курсу регулятори вжили наступних заходів: знизили валютні резерви, підвищили процентні ставки, підтримали курс прив'язки, дозволили національним валютам знецінитися; - в розвинених країнах, навпаки, були знижені або досягнуті майже нульові процентні ставки і пом'якшені умови кредитування; - розробка макропруденційного підходу до валютного регулювання.

Продовження Таблиця А.1

1	2	3
2010-2012	<ul style="list-style-type: none"> - глобальне економічне відновлення; - повільне зростання кредитування; - Європа: фінансова напруженість внаслідок кризи суверенного боргу в периферійних країнах Євросони; - економічне зростання в країнах-експортерах нафти. 	<ul style="list-style-type: none"> - економіки з плаваючими режимами обмінного курсу швидше долають наслідки кризи; - деякі економіки з фіксованими режимами обмінного курсу перейшли на плаваючі режими для використання обмінного курсу як грошового інструменту; - впровадження нових стандартів ринкової дисципліни нормами Базеля III (адаптивна макропруденційна політика, вищі вимоги до капіталу, прямі обмеження щодо розміру та обсягу фінансової діяльності тощо); - Прогрес Китаю у фінансовій лібералізації (використання ринкових процентних ставок); - розвинені економіки (Євросона, Японія, Великобританія, США) досягли дуже низьких процентних ставок або близькі до нуля; - багато центральних банків також знизили процентні ставки (Австралія, Бразилія, Індонезія, Ізраїль, Філіппіни, Румунія, Таїланд, Туреччина); - інфляція залишається високою в багатьох країнах (включаючи Білорусь, Росію, Узбекистан).
2013-2015	<ul style="list-style-type: none"> - глобальні перспективи знову покращилися, але відновлення розвинених економік залишається нерівномірним; - дуже повільне економічне зростання в Євросоні; - фінансових проблем у Сполучених Штатах та Японії. - раптове зростання інфляції в розвинених країнах; - зростання геополітичної напруженості (Росія і країни СНД); - занепокоєння з приводу економічного зростання Китаю. 	<ul style="list-style-type: none"> - більшість країн встановили режими плаваючого обмінного курсу та інфляційного таргетування (ІТ); - Японія: використовувати кількісні пом'якшення для досягнення нової цілі з інфляції в 2% (знецінення японської ієни на 20%). - велика розбіжність грошово-кредитної та фіскальної політики в країнах; - Європейський центральний банк (ЄЦБ) оголосив про кілька заходів для зниження інфляції, процентних ставок, цілеспрямованого пом'якшення кредитування для підвищення ліквідності. - США: монетарна політика залишається широкою, спостерігається зменшення щомісячних покупок активів Федеральною резервною системою.
2016-2019	<ul style="list-style-type: none"> - Невизначеність щодо Brexit, як і майбутні інституційних і торговельних угод між Великою Британією та Європейським Союзом, невідома; - виникнення нових неекономічних ризиків (політичні конфлікти, геополітична напруженість); 	<ul style="list-style-type: none"> - інфляційні очікування стали більш чутливими, особливо в країнах, де монетарна політика обмежена; - обмежена монетарна політика: в таких країнах ціни на нафту і вироблені товари з Китаю нижчі, можна тримати інфляцію нижче базової вартості;

Продовження Таблиця А.1

1	2	3
2016-2019	<ul style="list-style-type: none"> - Китай: зростання торговельних бар'єрів, введення тарифів на імпорт США з Китаю на \$200 млрд; - зростання номінальної заробітної плати в більшості розвинених країн залишається нижчим, ніж у докризові 2008-2009 роки (безробіття, недостатнє використання робочої сили у вигляді неповної зайнятості); - безпрецедентно високі темпи зростання світової температури мають негативний макроекономічний ефект. 	<ul style="list-style-type: none"> - багато країн-експортерів з економіками, що розвиваються, дотримуються фіксованих валютних режимів, або прив'язку валюти до долара США, в деяких випадках до євро; - США: короткострокові процентні ставки зросли до 1-1,25%; - у деяких країнах, таких як Бразилія, Індія та Росія, спостерігається дефляція, що дозволило пом'якшити монетарну політику; - інфляція нижче цільового показника в розвинених країнах.
2020-й р.	<ul style="list-style-type: none"> - надзвичайна світова невизначеність щодо економічного зростання через пандемію COVID-19; - багато країн перебувають у багатокризовому стані (криза в галузі охорони здоров'я, економічна криза). - в країнах, що розвиваються, спостерігається різке падіння як внутрішнього, так і зовнішнього попиту; - збільшення попиту на активи, що користуються притулком; - Великий локдаун у квітні 2020 р.; - значне економічне падіння зумовлене встановленням соціального дистанціювання та обмежень у деяких сферах (туризм, авіатранспорт тощо). 	<ul style="list-style-type: none"> - розвинені економіки увійшли в коронакризу з низькими процентними ставками; - центральні банки запровадили монетарні стимули та механізми підвищення ліквідності та зменшення системного стресу; - країни вжили нетрадиційних монетарних заходів для пом'якшення зростання довгострокових процентних ставок (масштабні закупівлі фінансових активів, кількісне та кредитне пом'якшення, запровадження негативних процентних ставок); - центральні банки багатьох країн знизили процентні ставки приблизно на 1/3; - в країнах, де необхідні монетарні заходи працювали в повному обсязі, ВВП скоротився на 1,5%, а там, де вони не були реалізовані на 5%; - макропруденційне регулювання дозволило центральним банкам контрциклічно реагувати на глобальні фінансові потрясіння та зміцнювати макроекономічну стабільність; - Федеральна резервна система оголосила про зміни в своїй стратегії монетарної політики, перейшовши до гнучкої середньої інфляційної цілі в 2%;

Примітка. Джерело [14]

Додаток Б

Таблиця Б.1. - Основні макропруденційні інструменти за класифікацією Європейської ради системних ризиків (ESRB)

Інструмент (1)	Передачі	
	Підвищена стійкість (2)	Зменшення нарощування вразливостей (3)
<i>Для подолання надмірного зростання кредитів та важелів</i>		
Буфер зустрічного капіталу (CCB)	Зниження про-циклічності фінансової системи за рахунок створення (видалення) буфера в залежності від розриву між кредитами і темпами зростання ВВП	Стимування зростання кредитування за рахунок збільшення його вартості
Позика до вартості (LTV), позика до доходу (LTI) та обмеження обслуговування боргу до доходу (DSTI)	Не допустити появи бульбашок на ринку нерухомості і надмірного зростання іпотечного кредитування.	Обмеження максимальної суми кредитування домогосподарства в залежності від вартості застави, яку банк отримує за кредитом (LTV) або в залежності від рівня доходу позичальника (DSTI)
Галузеві вимоги	Підвищення здатності банків покривати збитки, обмежуючи кредитування конкретного сектору	Збільшення вартості кредитування
Системний буфер ризику (SRB)	Підвищення здатності банків покривати збитки	Формування додаткових резервів капіталу. Подолання надмірної концентрації в секторі, рівень взаємопов'язаності, що підвищує складність системи
Коефіцієнт кредитного плеча	Запобігайте надмірному зростанню балансу, якщо ризикність активів не відображає реальну ризикованість операцій	Обмеження для кредитних установ щодо збільшення активних операцій за рахунок позикових коштів
<i>Подолати надмірну невідповідність зрілості та неліквідність ринку</i>		
Коефіцієнт чистого стабільного фінансування (NSFR)	Заохочення банків переорієнтуватися на довгострокові джерела фінансування і не кредитувати на довгострокову перспективу	Пом'якшення фінансового циклу, якщо вимоги є обов'язковими (перехід на ліквідні активи та (або) вищі премії ліквідності)
Коефіцієнти буфера ліквідності	Збільшення резервів ліквідних активів для покриття раптового відтоку капіталу	
<i>Для подолання прямої та непрямої концентрації впливу</i>		
Вимоги до буфера консервації (CCB)	Зниження циклічності фінансової системи	Формування резервного капіталу в нестійкий період вище мінімальних обов'язкових вимог для покриття можливих втрат і недопущення закладення мінімальних вимог до достатності капіталу в майбутньому

Продовження Таблиця Б.1

1	2	3
<i>Подолати змісані стимули та моральну небезпеку</i>		
Буфер глобально системно важливих інституцій (G-SII)	Збереження рівних ринкових умов для малих та середніх закладів	Встановлення додаткових вимог до капіталу для системно важливих фінансових установ
Вимоги до розкриття інформації	Підвищення обізнаності громадськості про діяльність фінансових установ	Підвищення якості оцінки ризиків учасниками фінансового ринку, зокрема ризиків платоспроможності та ліквідності контрагентів.

Джерело: розроблено автором на основі [17;18]

Додаток В

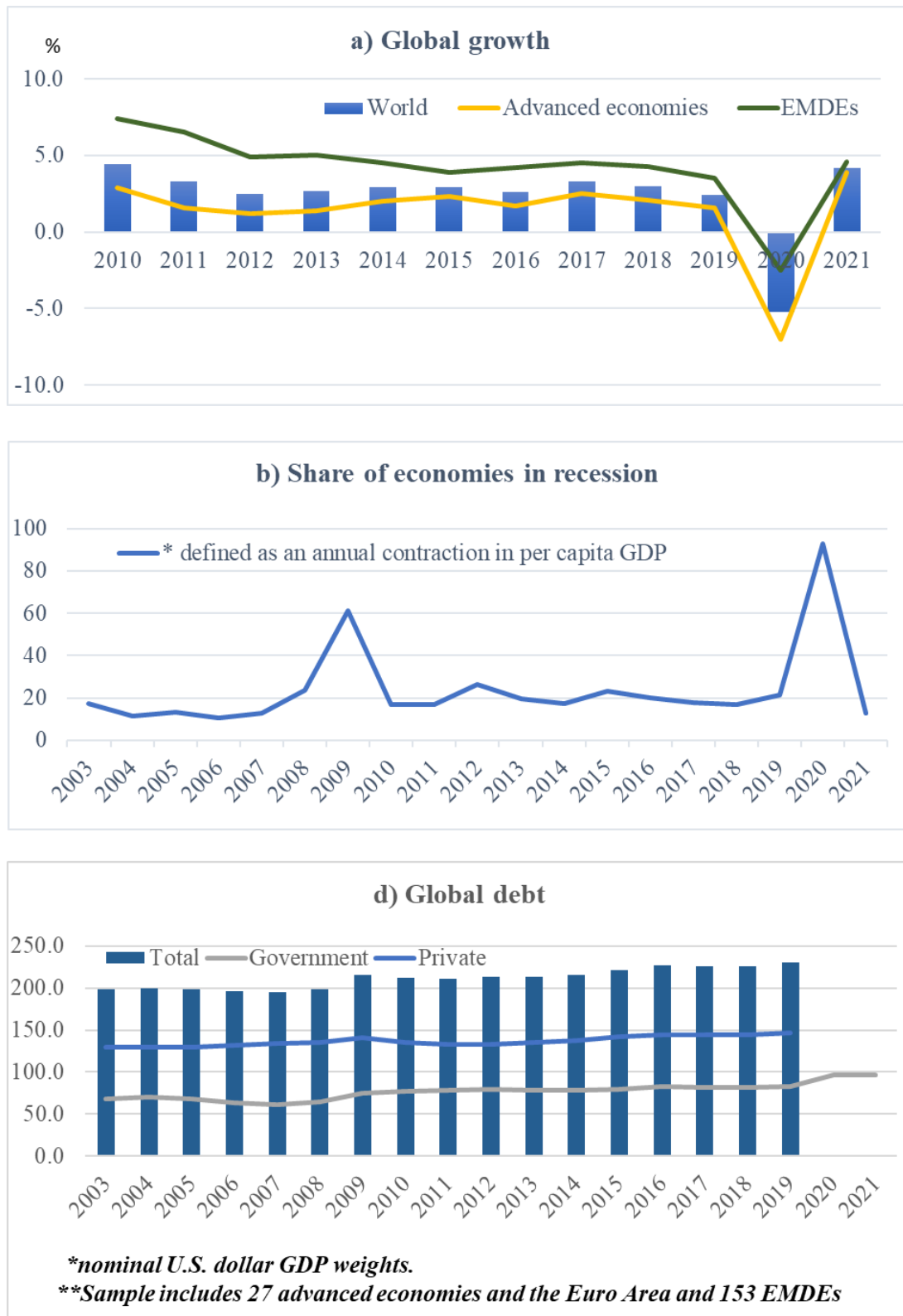


Рисунок В.1 - Глобальна економічна активність, включаючи період до і під час пандемії COVID (Джерело: [28])

Додаток Д

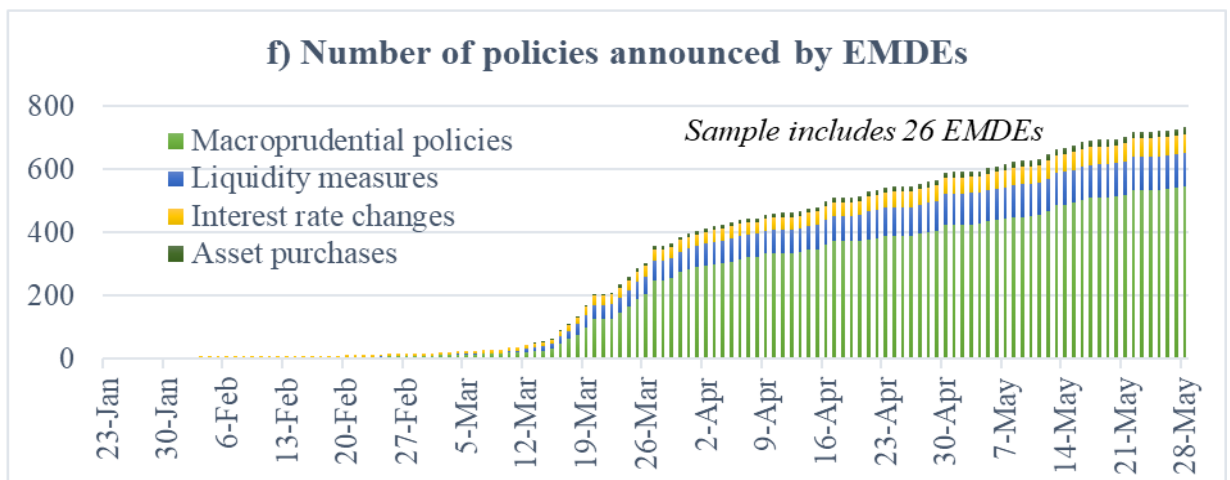
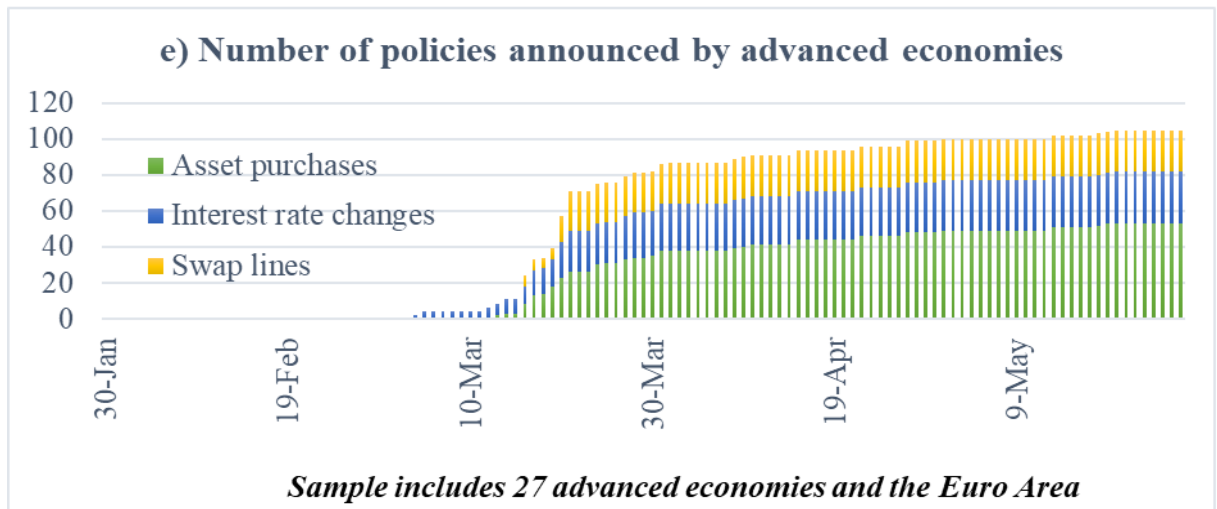
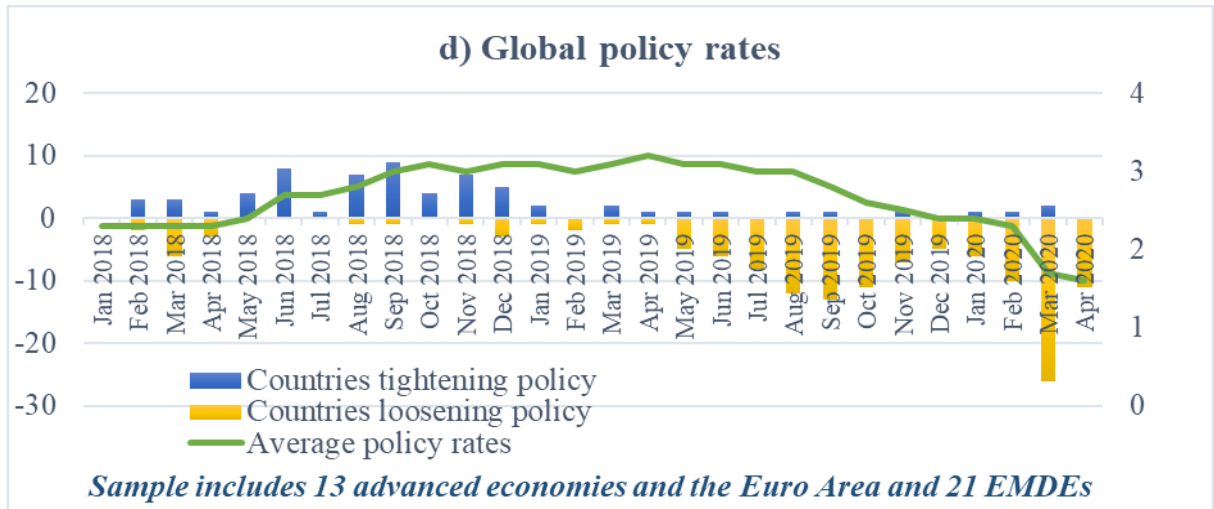


Рисунок Д.1 – Глобальна грошова система в період до пандемії COVID

(Джерело: [29])

Додаток Е

Таблиця Е. 1. Ключові заходи грошово-кредитної політики у провідних економічних сферах (ОЕСР)

Площа	Купівля активів	Заходи з підтримки кредитування	Заходи з підтримки ліквідності	Відсоткова ставка та ставка FX
1	2	3	4	5
Федеральна резервна система	Казначейські цінні папери, цінні папери за іпотечними кредитами агентства та комерційні іпотечні цінні папери агентства для безперебійного функціонування кредитних ринків.	<ul style="list-style-type: none"> - Основні та вторинні ринкові корпоративні кредитні лінії, строка позики за підтримки активів для підтримки кредитів роботодавцям; - Муніципальний фонд ліквідності (\$500 млрд) для допомоги органам державної влади та місцевого самоврядування в управлінні грошовими потоками; - Програма вуличного кредитування MainStreet (\$600 млрд) для підтримки кредитування малого та середнього бізнесу; - Стабілізаційний фонд біржі (\$300 млрд) для підтримки кредитів споживачам і бізнесу. 	Розширюйте операції з викупу протягом ночі та стр. для підтримки ефективної реалізації політики та безперебійного функціонування короткострокових ринків фінансування долара США.	<ul style="list-style-type: none"> - 150bps знизив ставку федеральних фондів у березні до 0,25%. - Немає мір для ставки FX.
Єцб	<ul style="list-style-type: none"> - Програма екстреної закупівлі через пандемію (1,35 трлн євро державних і приватних цінних паперів); - Програма купівлі активів (120 млрд євро) для полегшення фінансових умов у зв'язку з кривою доходності. 	<ul style="list-style-type: none"> - Пандемія Надзвичайні довгострокові операції рефінансування; - Розширили базу забезпечення, прибрали вимоги до якості кредитів під заставу для підтримки доступу до кредитів для фірм і домогосподарств. 	Додаткові довгострокові операції рефінансування для забезпечення негайної підтримки ліквідності банків.	<ul style="list-style-type: none"> - зниження ставки політики ночівлі на 150bp у березні (до 0,25%); - Немає заходів для ставки FX.

Продовження Таблиця Е.1

1	2	3	4	5
Банк Японії	<ul style="list-style-type: none"> - державні векселі та облігації для стабілізації кривої дохідності на низькому рівні; - Комерційні паперові та корпоративні облігації (¥20 трлн) для забезпечення фінансування фірм; - Біржові фонди (¥12 трлн) і японські трасти інвестицій в нерухомість (¥0,2 трлн) знижують ризики зростання цін на активи. 	<ul style="list-style-type: none"> - Приймайте корпоративний, МСП та борг домогосподарств в якості застави за Програмою спеціальних фондів-постачання для полегшення фінансування (¥55 трлн) для підтримки фінансових установ для виконання своєї функції для широкого кола приватних секторів 	<ul style="list-style-type: none"> - Забезпечити ліквідність ієн за допомогою ринкових операцій з тривалими термінами дозрівання; - Збільшити кількість випусків японських державних цінних паперів (JGS), пропонованих у Програмі кредитування цінних паперів, та пропозицій продажу JGS з договорами викупу для стабілізації ринку репо. 	Обмінний курс був дозволений для гнучкого регулювання.
Банк Англії	Британські державні та корпоративні облігації (200 млрд фунтів стерлінгів) для полегшення внутрішніх фінансових умов	<ul style="list-style-type: none"> - Фонд корпоративного фінансування (325 млрд фунтів стерлінгів) для фінансування нефінансової допомоги бізнесу; - Схема строку фінансування (100 млрд фунтів стерлінгів) з додатковими стимулами для МСП для поліпшення передачі зниження банківської ставки реальній економіці; - Тимчасове продовження на об'єкт "Шляхи та засоби" 	<ul style="list-style-type: none"> - Умовний термін репо для забезпечення додаткової гнучкості у забезпеченні Банком страхування ліквідності; - Фонд купівлі активів позолочене кредитування для пом'якшення операційних тертя та підтримки нормальних каналів Управління з управління боргом 	<ul style="list-style-type: none"> - зниження облікової ставки банку на 65 б.п. до 0,1%; - ніяких заходів для FX ставки.

Продовження Таблиця Е.1

1	2	3	4	5
Резервний банк Австралії	<p>- нова купівля додаткових ОВДП на суму 100 млрд доларів, коли поточна програма купівлі облігацій завершиться у квітні 2021 року;</p> <p>- вторинний ринок купує від 5 до 10 рр. державні облігації, випущені урядом Австралії та штатами та територіями.</p>	<p>- розширив коло правомірних заставних операцій на відкритому ринку, щоб включити цінні папери, випущені небанківими корпораціями з інвестиційним класом.</p> <p>- У 2020 році банки оговтуються від TFF на суму 90 мільярдів доларів США для доступу до 3-річного фінансування на рівні 25 бп.</p> <p>- тимчасове звільнення від вимоги столиці;</p> <p>- банки та страховики більше не вимагатимуть мінімального рівня збереження доходів з 1 січня 2021 року.</p> <p>- банки повинні проводити регулярне стрес-тестування, щоб використовувати буфери капіталу, щоб поглинути вплив стресу, щоб продовжувати кредитувати домогосподарства та підприємства.</p>	<p>- 1-місячні та 3-місячні операції репо щодня.</p> <p>- своп-лінії з ФРС США щодо забезпечення ліквідності в доларах США до 60 млрд дол. Згодом об'єкт було розширено до 200 мільярдів доларів США, доступ до нього продовжено до червня 2021 року.</p>	<p>- зберіг цільовий курс готівки (0,1%) та 3-річна контрольна ціль прибутковості ОВДП (0,1%);</p> <p>- зниження процентної ставки за TFF на 15 б.п. до 0,1%;</p> <p>- знижено процентну ставку на валютно-розрахункові залишки комерційних банків до 0;</p> <p>- обмінному курсу було дозволено гнучко коригувати, щоб поглинати економічні потрясіння.</p>
Народний банк Китаю	-	<p>- перекредитування та переоформлення об'єктів на 1,8 трлн юанів для підтримки виробників медичних товарів та повсякденних потреб, фірм та аграрного сектору;</p>	<p>- введення ліквідності в банківську систему через операції на відкритому ринку (реверсні репозиторії та середньострокові кредитні засоби);</p>	<p>- зниження 7-денних і 14-денних реверсних ставок репо на 30 б.п.;</p>

Продовження Таблиця Е.1

1	2	3	4	5
Народний банк Китаю	–	<ul style="list-style-type: none"> - розширення кредитної лінії політичних банків на приватні фірми та МСА (350 млрд юанів); - впровадження нових інструментів підтримки кредитування МПЕ, включаючи схему «фінансування для кредитування» з нульовими відсотками (400 млрд юанів) для фінансування 40% нових незабезпечених кредитів місцевих банків та стимулювання їх до подальшого продовження платіжних канікул за прийнятними кредитами шляхом субсидування 1% кредитних принципів (40 млрд юанів). 	<ul style="list-style-type: none"> - введення ліквідності в банківську систему через операції на відкритому ринку (реверсні репозиторії та середньострокові кредитні засоби); 	<ul style="list-style-type: none"> - зниження відсотків за надлишковими резервами з 72 до 35 б.п.; - обмінний курс було дозволено гнучко коригувати. - резервна вимога щодо форварда FX була скорочена до 0.

Примітка. Розроблено автором на основі [31;32;33;34;35]

Додаток Ж

Таблиця Ж.1- Класифікація конкурентних стратегій

Автори класифікації	Класифікаційні ознаки	Різновиди конкурентних стратегій
1	2	3
М. Портер [5]	Конкурентна перевага на ринку	Стратегія цінового лідерства. Стратегія диференціації товару. Стратегія спеціалізації
А. Літл [6]	Вихідна позиція фірми на ринку	Стратегія лідерів. Стратегія фірм із сильною позицією. Стратегія фірм, які займають сприятливу позицію. Стратегія фірм, які займають задовільну позицію. Стратегія фірм, які займають незадовільну позицію
Ф. Котлер [7]	Ринкова частка	Стратегія ринкового лідера. Стратегія челенджера. Стратегія послідовника. Стратегія нішера
Г. Азоєв [8]	Спосіб досягнення конкурентних переваг	Стратегія зниження собівартості. Стратегія диференціації товару. Стратегія сегментування ринку. Стратегія впровадження новинок. Стратегія негайного реагування на потреби ринку
Х. Фрізевінкель [9]	Поведінка на ринку (біологічний підхід до термінології)	Стратегія лисиці. Стратегія слона. Стратегія лева. Стратегія миші
І. Ансофф [2]	Спрямованість на розвиток товару/ринку	Стратегія максимізації ринкової частки. Стратегія диференціації товару. Стратегія диференціації ринку. Стратегія зростання
С. Березовенко [10]	За розміром фірми	<i>Малі:</i> Стратегія копіювання ("Помилковий гриб"). Стратегія оптимального розміру ("Премудрий пічкур"). Стратегія участі в продукті великої фірми ("Жалка бджола"). Стратегія використання переваг великої фірми ("Хамелеон"). <i>Середні:</i> Стратегія збереження. Стратегія пошуку загарбника. Стратегія лідерства в ніші. Стратегія виходу за межі. <i>Великі:</i> «Горді леви», «Могутні слони», «Неповороткі бегемоти».

Продовження Таблиця Ж.1

1	2	3
І. Должанський [11]	Спосіб входу на міжнародний ринок	Стратегія непрямого експорту. Стратегія прямого експорту. Стратегія виробництва закордоном
А. Кузнецов [12]	Динаміка конкурентної поведінки	Наступальна. Оборонна
Ч. Гіл [13]	Орієнтація фірми на витрати/на попит	Міжнародна стратегія. Мультиринкова стратегія. Глобальна стратегія. Транснаціональна стратегія

Додаток К

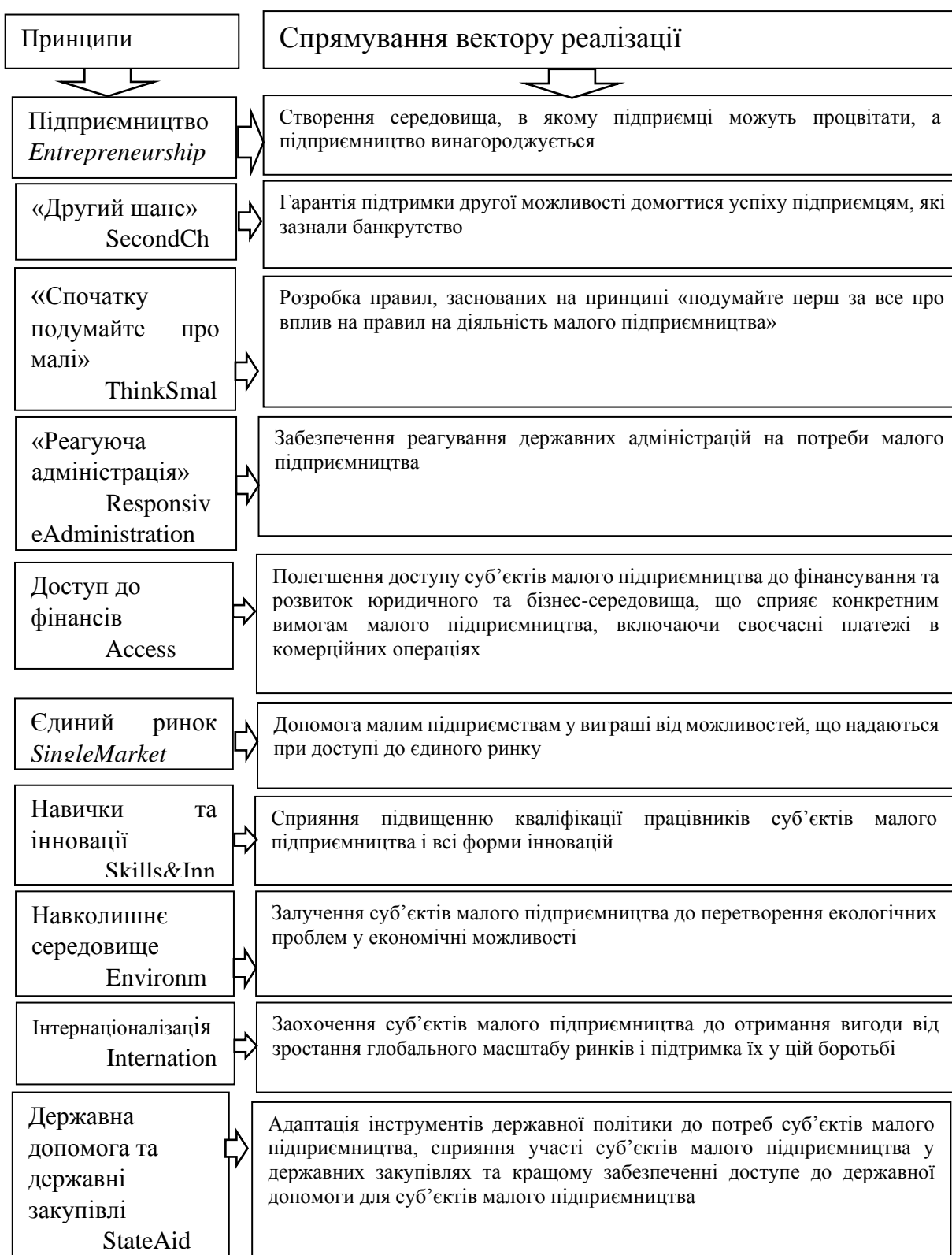


Рисунок К.1. - Принципи забезпечення розвитку малого підприємництва країн Європейського Союзу відповідно до SBA

Примітка. Складено автором на основі [82]

Додаток Л

Таблиця Л.1 - Практика використання грантів та гарантованих кредитів міжнародних інституцій підтримки та розвитку малого бізнесу в країнах Європейського Союзу у 2018 р., % від опитуваних

Країна	Відсоток від опитуваних респондентів, %			
	використовувати протягом останніх 6 місяців	не використовували протягом останніх 6 місяців	не є релевантними до бізнесу	планують використовувати
Італія	15	36	47	2
Хорватія	9	37	47	7
Греція	9	39	51	1
Австрія	9	24	65	2
Польща	9	14	75	2
Чеська Республіка	9	20	70	1
Німеччина	8	26	64	2
Угорщина	8	30	59	3
Португалія	8	37	46	9
Франція	8	19	70	3
Мальта	8	22	53	17
ЄС28	8	24	66	2
Словенія	8	43	48	1
Люксембург	7	14	77	2
Ірландія	6	26	66	2
Фінляндія	6	20	71	3
Іспанія	5	32	61	2
Об'єднане Королівство	5	17	75	3
Кіпр	5	46	49	0
Болгарія	5	24	68	3
Румунія	5	21	67	7
Бельгія	4	14	78	4
Естонія	4	15	76	5
Швеція	4	8	83	5
Литва	4	16	73	7
Словаччина	3	13	80	4
Данія	2	8	85	5
Нідерланди	1	11	85	3
Латвія	1	15	80	4
Італія	15	36	47	2
Хорватія	9	37	47	7
Греція	9	39	51	1
Австрія	9	24	65	2

Продовження Таблиця Л.1

1	2	3	4	5
Польща	9	14	75	2
Чеська Республіка	9	20	70	1
Німеччина	8	26	64	2
Угорщина	8	30	59	3
Португалія	8	37	46	9
Франція	8	19	70	3
Мальта	8	22	53	17
ЄС28	8	24	66	2
Словенія	8	43	48	1
Люксембург	7	14	77	2
Ірландія	6	26	66	2
Фінляндія	6	20	71	3
Іспанія	5	32	61	2
Об'єднане Королівство	5	17	75	3
Кіпр	5	46	49	0
Болгарія	5	24	68	3
Румунія	5	21	67	7
Бельгія	4	14	78	4
Естонія	4	15	76	5
Швеція	4	8	83	5
Литва	4	16	73	7
Словаччина	3	13	80	4
Данія	2	8	85	5
Нідерланди	1	11	85	3
Латвія	1	15	80	4

Примітка. Складено автором на основі даних [92, с.22]